

**Міністерство освіти і науки України
Київський національний
торговельно-економічний університет
(м. Київ, Україна)
Економічний університет (м. Варшава, Польща)
Вільнюський університет (м. Вільнюс, Литва)
Краківський педагогічний університет (м. Краків, Польща)**

**Ministry of Education and Science of Ukraine
Kyiv National University of Trade and Economics
(Kyiv, Ukraine)
Wroclaw University of Economics (Wroclaw, Poland)
Vilnius University (Vilnius, Lithuania)
Pedagogical University of Kraków (Krakow, Poland)**

СЕРВІСНА ЕКОНОМІКА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ: ПРАВОВИЙ ТА ІНСТИТУЦІЙНИЙ ВИМІРИ

**МАТЕРІАЛИ
Міжнародної науково-практичної конференції**

(Київ, 15–16 листопада 2017 р.)

SERVICE ECONOMY IN THE CONTEXT OF GLOBAL COMPETITION: LEGAL AND INSTITUTIONAL DIMENSIONS

**PROCEEDINGS
International Scientific-Practical Conference**

(Kyiv, November 15–16, 2017)

Київ 2017

**Розповсюдження і тиражування без офіційного дозволу КНТЕУ
заборонено**

ББК У5
УДК 339.137
С32

Сервісна економіка в умовах глобальної конкуренції:
С32 правовий та інституційний виміри=Service Economy in
the Context of Global Competition: Legal and Institutional
Dimensions : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ,
15–16 лист. 2017 р.) / відп. ред. А.А. Мазаракі. – Київ :
Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – 508 с. – Укр. та англ.
мовами.

ISBN 978-966-629-843-3

У збірнику подано тези доповідей за матеріалами Міжнародної науково-практичної конференції «Сервісна економіка в умовах глобальної конкуренції: правовий та інституційний виміри», яка проходила у Київському національному торговельно-економічному університеті. Науковці обговорювали напрями удосконалення сфери послуг із зазначенням галузевої специфіки, формування конкурентних переваг на світовому ринку, збільшення привабливості вітчизняного ринку послуг.

Матеріали представлено в авторській редакції. Відповідальність за зміст матеріалів несуть автори.

**ББК У5
УДК 339.137**

Редакційна колегія: А.А. Мазаракі (відп. ред.), д-р екон. наук, проф., академік НАПН України, заслужений діяч науки і техніки України; С.В. Мельниченко, д-р екон. наук, проф.; К.І. Ладиченко, канд. екон. наук, доц.; Т.М. Мельник, д-р екон. наук, проф.; Т.О. Гуржій, д-р юрид. наук, проф.; О.О. Бакалінська, д-р юрид. наук; Л.М. Дешко, д-р юрид. наук; В.Є. Краскевич, д-р техн. наук; І. Кочар, д-р філософії (економіка), доц.; Ю.І. Крегул, канд. юрид. наук, проф.; В.М. Будзяк, д-р екон. наук, проф.; Н.Г. Калюжна, д-р екон. наук; Л.П. Кудирко, канд. екон. наук, проф.; І.Л. Федун, д-р екон. наук, проф.; В.В. Мушенко, канд. юрид. наук, доц.; О.М. Гончаренко, канд. юрид. наук, доц.; А.М. Нагірна, канд. фіз.-мат. наук; О.Б. Януш, канд. філол. наук, доц.; Н.О. Тесленко, канд. філол. наук.

ISBN 978-966-629-843-3

© Київський національний торговельно-
економічний університет, 2017

ЗМІСТ

Вступне слово.....	9
--------------------	---

ПЕРШЕ ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ

Мельник Т.М. Міжнародна торгівля послугами в умовах глобалізації.....	10
Koczar J. Development of the business services sector in Poland	13
Самсін І.Л. Концептуальні засади визначення можливості застосування податкового закону (законодавчого положення) до правового казусу	17
Talavyria M., Baidala V. Indicators for the analysis of the bioeconomy	22
Смирнов І.Г. Логістичний потенціал сталого розвитку урботуризму: світовий та український досвід	24
Пільков К.М. Дійсність, чинність та виконуваність арбітражної угоди: розмежування понять.....	27
Коровайченко Н.Ю., Сібекина А.Ю. Місце України на глобальному ринку телекомунікаційних комп'ютерних та інформаційних послуг.....	31
Студінська Г.Я. Метаморфози сервісної економіки засобами брендингу.....	34

ДРУГЕ ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ

Вартанова О.В. Розвиток сервісної економіки як прояв глобалізації	38
Чугаєв О.А. Міжнародна торгівля послугами в умовах асиметрії країн.....	40
Шнирков О.О. Зовнішня торгівля послугами у вимірі адаптації технічного регулювання в Україні до правил ЄС.....	44
Петрицький А.Л. Електронні петиції: стан та перспективи розвитку правового регулювання	47
Мікічурова О.В. Принцип взаємної вигоди в угоді про асоціацію України з Європейським Союзом.....	49
Голвазін О.М. Напрями зменшення територіальної нерівності у доступі до базових послуг в Україні	52

ДИСКУСІЙНА ПЛАТФОРМА 1 СЕРВІСНА ЕКОНОМІКА В УМОВАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО РИНКУ

Алексєєнко Д.Д., Горбаньов В.С. Виробництво суспільних благ як чинник формування соціального капіталу	56
Бєлова В.В. Інтернаціоналізація сфери туризму: досвід Туреччини	59
Біловодська О.А., Сигила О.Л. Оцінка транспортного потенціалу регіонів України	61
Бохан А.В. Акценти «network diplomacy» в екологізації світового ринку	68
Бондаренко В.М. Вплив міграційних процесів на інноваційний розвиток України	70
Гладкий О.В. Recreation sciences in the frames of service economy investigations	73
Горшков М.А. Сільськогосподарські кооперативи: адаптивний механізм раціонального природокористування (за теорією Е.Остром).....	76
Грушинська Н.М. Становлення мережевої економіки як каталізатора сучасних геоекономічних процесів.....	79
Длугопольський О.В. Рентоорієнтована поведінка та кумівський капіталізм: реалії України	84

Калюжна Н.Г. Організаційно-інформаційне забезпечення імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС	87
Кудирко Л.П. Сервісний сектор в системі пріоритетів глобальної експансії КНР	91
Мамчур В.А. Інституціональні аспекти розвитку ринку сервісних послуг	93
Мельниченко Р.В. Моніторинг цін у контрольованих операціях	95
Мушенко О.М. Міжнародна торгівля послугами: сутність та класифікація	99
Палатний А.Л. Механізм регулювання міжнародної торгівлі послугами	102
Трубей О.М. Поштова логістика в електронній комерції	104
Федун І.Л. Кластерний підхід: ефективний інструмент розвитку в агропромисловому виробництві	106
Шпарага Т.І. Формування сервісної економіки у цивілізаційному поступі людства.....	108

ДИСКУСІЙНА ПЛАТФОРМА 2 РОЗВИТОК СФЕРИ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Аванесова І.А. Безпека розвитку національного сервісу «Український платіжний простір».....	112
Богославець О.Г., Бойко Н.О. Історична спадщина Трипілля як перспектива розвитку туристичної сфери Київщини	115
Генералов О.В. Стратегічне економічне партнерство між Україною та КНР.....	117
Головачова О.С. Державно-приватне партнерство у сфері послуг: досвід ЄС і України.....	119
Гончаренко О.В. Потенціал сфери ІКТ у вимірі економічної безпеки України	122
Григоренко Т.М. Методи оцінювання персоналу підприємства торгівлі	125
Гринюк Н.А. Сфера послуг в кооперативному секторі економіки.....	129
Diachenko O. Trends for development of foreign trade by services of Ukraine with EU countries.....	132
Завідна Л.Д. Оцінка конкурентного середовища підприємств сфери готельних послуг.....	135
Іксарова Н.О. Конкурентноспроможність сфери послуг України: напрями підвищення.....	140
Коваленко Ж.А. Система пасажирських перевезень в Україні	143
Мазаракі А.А., Мельниченко С.В., Ткачук Т.М. Ринок туристичних послуг в економіці України	147
Мазуркевич І.О. Ринок готельних послуг у Львівській області.....	150
Макарова Т.Л. Інфраструктура послуг в Україні.....	154
Мельник Ю.О. Роль податкових консультантів компаній «великої четвірки» на ринку податкових послуг	156
Миколайчук Ю.М. Стратегічний підхід до розвитку послуг в торгівлі	158
Недбалюк О.П. Інституційний механізм розвитку сервісної економіки в сфері впровадження інновацій	161
Пасенко Л.В. Зовнішня торгівля України послугами повітряного транспорту.....	164
П'янкова О.В. Зовнішня торгівля України послугами в умовах глобалізації.....	167
Пугачевська К.С. Імпорт послуг в Україну за умов євроінтеграції.....	169
Савченко В.Л. Зовнішня торгівля України послугами залізничного транспорту.....	171
Сенченко Л.В. Краудсорсинг як інструмент підвищення якості публічних послуг ...	174
Сичова Н.В. Парадигма розвитку підприємств сфери послуг України.....	177
Сідуняк О.В. Державно-приватне партнерство у сфері соціальних послуг України...	179
Сіренко С.О., Тернова А.С., Шарко В.В. Ринок послуг в Україні	182
Слоква М.Г. Ринок послуг: світові тенденції та вітчизняні реалії	186

Тімашов В.О. Сфера послуг в Україні.....	188
Трегубов О.С. Сімейне підприємництво на ринку туристичних послуг.....	191
Туницька Ю.М. Екологічний франчайзинг: конкурентоспроможність харчової промисловості України.....	192
Хапатнюковський М.М. Інвестиційне співробітництво між Україною та США у сфері послуг.....	196
Хлоп'як С.В. Ресурсний потенціал розвитку київського туристичного кластера.....	198

ДИСКУСІЙНА ПЛАТФОРМА 3 СВІТОВИЙ РИНОК ПОСЛУГ: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Бархударов Мансур Іса огли, Олейніков Ю.О. Міжнародний туризм в Азербайджані: можливості та напрямки розвитку.....	202
Біляк Ю.В. Система захисту прав споживачів фінансових послуг.....	204
Вітер В.І. Вплив четвертої промислової революції на сферу послуг.....	206
Вітер І.І. Глобальний туризм в умовах постіндустріальності.....	208
Воронін Д.О., Донченко О.О. Геополітичні ризики України на міжнародному ринку транзитних перевезень.....	212
Генералов О.В., Шкода В.М. Ринки лакофарбових матеріалів: динаміка асортиментної пропозиції.....	214
Головня Ю.І. Глобалізаційні детермінанти розвитку світового ринку медичних послуг.....	218
Гопанчук Д.О. Регіональні особливості міжнародного ринку лізингових послуг.....	219
Гуминська Н.В. Світовий ринок туристичних послуг в умовах глобалізації та регіоналізації.....	222
Дугінець Г.В. Ланцюги поставок в міжнародній торгівлі.....	225
Дупляк Т.П. Ринок міжнародного освітнього туризму в Україні.....	227
Ільєнко О.В., Мельник В.І. Митний контроль як основа зовнішньоекономічної діяльності підприємств.....	229
Кам'янецька О.В. Україна на світовому ринку військово-технологічних послуг.....	231
Касянок К.Г. Світовий ринок послуг в умовах фінансових дисбалансів.....	233
Кличко В.В. Роль сфери послуг у розвитку глобальної економіки.....	235
Ковальова Л.О. Система міжнародного регулювання торгівлі послугами.....	238
Корнійчук М.П. Зовнішня торгівля послугами у сфері інформаційних технологій.....	241
Ладиченко К.І. Тренди світового ринку креативних послуг.....	243
Лежешкокова В.Г. Сервісне обслуговування у міжнародній торгівлі.....	245
Мазур А.М., Кудирко Л.П. Сервісні послуги держави: досвід ЄС.....	247
Омельницька В.О. Гастрономічний туризм в Україні.....	249
Пугачевська К.Й., Варивода І.Є. Детермінанти розвитку сфери послуг в умовах глобалізації.....	251
Ралко О.С. Чинники впливу на кон'юнктуру світового ринку послуг.....	252
Самсонова Л.В. Толінгові послуги в умовах глобалізації.....	255
Свистільник В.Ю. Вплив інформаційної асиметрії на функціонування ринків послуг.....	259
Серова Л.П. Туристичні послуги України на міжнародному ринку.....	262
Стукач Т.М. Міжнародний досвід державної підтримки фінансового лізингу у сфері АПК.....	264
Черкашина К.А. Регіональна структура міжнародного ринку освітніх послуг.....	268
Юхименко В.В. Геостратегічні пріоритети України в аспекті світових геополітичних процесів.....	269

ДИСКУСІЙНА ПЛАТФОРМА 4 ПРИВАТНОПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Бакалінська О.О. Систематизація конкурентного законодавства – пріоритетний напрям його розвитку	272
Базилевський С.Б. Передумови зловживання процесуальними правами	276
Бугаєнко Н.М. Європейські стандарти захисту економічної конкуренції в інформаційному середовищі	279
Букатова Д.М. Послуги як об'єкт приватноправового регулювання сервісної економіки.....	283
Волокитін Д.А. Удосконалення національної системи моніторингу та контролю державної допомоги.....	286
Головачова А.С. Посередництво у страхуванні та перестрахованні: законодавство України та ЄС.....	289
Гончаренко О.М. Правові засади саморегулювання сервісної економіки	292
Ільченко Г.О. Припинення діяльності платоспроможного суб'єкта господарювання.....	294
Клименко Т.А. Обмін інформацією між конкурентами як обмеження конкуренції «за об'єктом»	297
Коренюк О.О. Виключні права при використанні об'єктів авторського права у рекламі.....	300
Микитенко Л.А. Правові засади детінізації розрахунків у сфері торгівлі.....	302
Можайкіна О.С. Медіаційна угода як спосіб урегулювання юридичних спорів.....	305
Нескороджена Л.Л. Співвідношення понять «послуга» і «товар» в електронній торгівлі.....	307
Опанасенко Л.О. Доведення зловживання колективним монополюючим становищем у Європейському Союзі	309
Пальчук П.М. Система корпоративного права в Україні.....	311
Погарченко Т.В. Державні соціальні гарантії в системі соціального забезпечення....	314
Посикалюк О.О. Вибір суду у дифамаційних спорах з іноземним елементом.....	316
Примак В.Д. Право споживача на повернення моральної шкоди.....	319
Тищенко Ю.В. Послуга як предмет правового регулювання.....	323
Чаплян С.Є. Правове регулювання обігу криптовалют в Україні.....	325

ДИСКУСІЙНА ПЛАТФОРМА 5 КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Альонкін О.А. Україна – ЄС: спільна політика інтеграції ромської меншини	331
Бугаєнко Н.М. Європейські стандарти захисту економічної конкуренції під час інформаційних обмінів	334
Будзяк В.М., Будзяк О.С. Конкурентоспроможність фермерських господарств України та ЄС	338
Верстяк О.М. Конкурентна політика в Європейському Союзі	341
Вітько Д.О. Конкурентоспроможність української аграрної продукції: пристосування до стандартів ЄС	342
Deshko L.N. Criteria for the European court's compliance with the obligation to provide justification of its decisions	345
Дубовик Т.В., Бучацька І.О. Інновації в маркетингу.....	347
Калініченко О.Ф. Конкурентна політика Європейського Союзу: французький досвід.....	348
Кравець К.П. Вплив концентрації виробництва на конкурентну політику	350

Мареха І.С. Fostering the competitiveness of the European Union economy via energy effective approach	352
Морозова С.А. International innovative clusters in the EU	354
Павлов К.В. Стратегічно-організаційні засади державної антимонопольної політики	357
Павлюк Т.І. Переваги конкурентної політики Європейського Союзу.....	360
Плахотнюк Н.В. Антимонопольне регулювання електроенергетики в праві Європейського Союзу.....	363
Севрук І.М. Конкурентна політика ЄС у сфері мережевої роздрібно́ї торгівлі	366
П'ятницька Г.Т., Григоренко О.М., Найдюк В.С. Гастрономічні пріоритети туристів та сервісні інновації	369
Ярова А.О. Захист міжнародного авторського права.....	372

ДИСКУСІЙНА ПЛАТФОРМА 6 ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ НАДАННЯ ПОСЛУГ У СФЕРІ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Андрій В.В. Правове регулювання виплат загальнообов'язкового державного соціального страхування	375
Батрименко В.І. Державне регулювання захисту прав споживача	377
Боровик Ю.О. Адміністративна відповідальність за порушення правил заняття народною медициною (цілительством).....	380
Давиденко В.С. Призначення судових експертиз в галузі економічної діяльності	383
Дараганова Н.В. Юридична відповідальність за порушення законодавства про охорону праці	386
Дорохіна Ю.А. Ліберальна кримінально-правова політика щодо охорони власності	389
Калішенко Є.О. Інформаційно-правове забезпечення електронного урядування в Україні	390
Корягіна А.М. Взаємодія правоохоронних органів з недержавними суб'єктами безпеки	394
Косиця О.О. Створення антикорупційного суду в Україні: проблеми та перспективи	397
Крегул Ю.І., Банк Р.О., Хромей В.В. Удосконалення правового регулювання надання охоронних послуг в Україні	401
Курило В.І. Дефініція «зброя» у законодавстві України	404
Лісогор Ю.Б. Генеза поняття «митні формальності».....	406
Макеєва О.М. Безпека підприємництва: теоретико-правові засади.....	410
Машевська О.П. Неправомірна підприємницька практика у сфері послуг: позиція Верховного Суду України	412
Мельниченко Р.В. Моніторинг цін у контрольованих операціях транснаціональних корпорацій	415
Мушенко В.В. Податкова безпека суб'єктів підприємництва.....	418
Нефедова А.В. Сутність поняття адміністративно-правової кваліфікації.....	421
Ніколаєва Л.В., Кравченко В.Г. Євроінтеграція та трудова міграція: сучасні виклики для України.....	423
Панькевич В.М., Кобзар Т.С. Кримінально-правова охорона бюджетних відносин	425
Попіль В.І. Правовий статус національних меншин в умовах глобальної конкуренції	428
Пустовіт Ю.Ю. Система державного фінансового контролю: правове регулювання.....	431

Севастьяненко О.В. Правове регулювання банківської таємниці	434
Сидорчук А.О. Донорство крові та її компонентів у ФРН: правове регулювання	437
Ситніченко О.М. Правовий статус суб'єктів недержавної охоронної діяльності	438
Сударенко О.В. Захист прав платників податків радою бізнес-омбудсмена.....	440
Шведова Г.Л. Протидія нецільовому використанню бюджетних коштів в Україні....	444
Шестопалова Л.М. Протидія злочинам у сфері економіки.....	445

ДИСКУСІЙНА ПЛАТФОРМА 7 ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Зайченко М.В. Аналіз методології проектування баз даних	448
Колечкіна Л.М. Базові технології штучного інтелекту в сервісній економіці.....	451
Нагірна А.М. Основні напрями досліджень в області grid-технологій.....	453
Самойленко А.Т. Розвиток web-технологій.....	456
Селіванова А.В. Ключові принципи інноваційного інжинірингу	458
Совершенна І.О., Паламарчук К.І. Ключові компетенції менеджера в цифровій економіці	459
Юрченко Ю.Ю. Технології захисту інформації в економіці	461

ДИСКУСІЙНА ПЛАТФОРМА 8 МОВНІ КОМПЕТЕНЦІЇ ФАХІВЦІВ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Вікторова Л.В., Городнік М., Коротун О.О. Інтеграція іншомовної освітньої та наукової підготовки у процесі неформальної освіти	466
Гарбуза Т.В. Дистанційне навчання як засіб формування іншомовної комунікативної компетенції майбутніх фахівців у Великій Британії.....	467
Гладь С.В., Чугу С.Д. Мовна компетенція як складова фахової культури.....	469
Гопанчук І.Г. Мовна компетентність державного службовця.....	472
Дурдас А.П. Формування іншомовної компетентності фахівців економічних спеціальностей.....	474
Зварич І.М. Мовна компетентність викладачів вищих навчальних закладів	477
Коротун О.О., Шашенко С.Ю. Самостійна робота у формуванні культури професійного мовлення студентів-економістів.....	480
Костенко О.Ю., Олешко Н.М. Міжкультурна комунікативна компетенція майбутніх економістів	482
Kuznetsov K.A. Investigation of false friend's impact on performance of international marketing campaigns in global service economy	484
Нежива О.М. Компетентнісний підхід як вагомий чинник у формуванні вищої освіти.....	486
Рудешко Є.В., Семідоцька В.А. Формування полікультурної і полімовної особистості у процесі навчання іноземних мов	488
Староста А.А. Навички усної комунікації фахівців сфери послуг	491
Тернова О.І., Тирон О.М. Комунікативна компетентність майбутніх фахівців сервісної економіки	493
Тесленко Н.О. Корпусні дослідження у формуванні юридичної мовної системи	496
Федорова Л.М. Професійне мовлення: реалії сьогодення	498
Чала Н.М. Веб-квести у навчальному процесі.....	501
Ширмова Т.Є. Мовленнєва діяльність студентів на заняттях з іноземної мови	503
Януш О.Б. Структурно-стилістичні особливості функціонального розвитку мови.....	506

ВСТУПНЕ СЛОВО

У період активних євроінтеграційних процесів конкурентоспроможність сфери послуг на глобальному рівні визначає рівень та темпи розвитку держави. Сервісна економіка поєднує економічні, культурні та соціальні процеси, які ґрунтуються на новітніх технологіях та інтелектуальній власності, що сприяє інтенсифікації як міжнародного економічного, так і культурного співробітництва. Вивчення значущості сфери послуг для економічного зростання країни є предметом наукових дискусій, адже взаємодія економіки, інноваційних технологій, культури, творчості є перспективним джерелом національного доходу.

На сьогодні залишається не визначеним питання змісту поняття «сервісної економіки», його інституційного та правового складників. Це пояснюється численними економічними та соціальними функціями сфери послуг: виробництво матеріальних благ, задоволення потреб споживачів у різних видах сервісу, організація вільного часу тощо. Багатогранність реалізації таких функцій ускладнює наукові дослідження та ставить певні завдання перед науковцями різних країн.

Міжнародна науково-практична конференція «Сервісна економіка в умовах глобальної конкуренції: правовий та інституційний виміри» відкрила можливість для узагальнення результатів наукових досліджень учених та практиків, представників уряду в галузях економіки, права, міжнародних відносин, технологій штучного інтелекту, педагогіки, філології, що є каталізаторами змін сервісних відносин з огляду на їхню різновекторність.

Багато аспектів окресленої комплексної наукової парадигми «сервісу» залишаються не розкритими. Важливе питання для країни – не лише розвиток власної сфери послуг та її структурування, але й міжнародний контекст, залучення до якого стане для України підґрунтям для інвестиційного співробітництва, сприятиме формуванню раціонального державного управління та створить умови для саморегулювання сервісної економіки.

Сподіваюсь, що такий формат взаємодії науковців, практиків, представників уряду і громадських організацій стане справжнім форумом для обміну ідеями, цікавим і корисним досвідом.

**А.А. Мазаракі,
ректор КНТЕУ, доктор економічних наук, професор,
академік Національної академії педагогічних наук України,
заслужений діяч науки і техніки України**

ПЕРШЕ ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ

Мельник Т.М., д.е.н., проф.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Протягом останніх десятиліть процеси інтеграції та глобалізації сприяли зростанню масштабності міжнародних торговельно-економічних відносин та об'єктивно обумовили формування відповідних систем регулювання товарами і послугами. За умов вільного переміщення товарів, капіталу та робочої сили згідно з принципами міжнародного торговельного регулятора (СОТ) у світовій економіці активізувалась міжнародна торгівля послугами, зростання якої перевищує темпи піднесення економіки в цілому. Так, частка сектора послуг в економіках розвинених країн досягає 75–85%, переважно завдяки використанню кваліфікованої праці, новітніх матеріалів та технологій, а також достатньо опрацьованим нормативно – правовим засадам функціонування ринку послуг. Такі показники також обумовлені тим, що за умов зростання світової торгівлі товарами збільшуються обсяги безпосереднього обслуговування товарних потоків – транспортного, страхового, зв'язку, перед- і післяпродажного обслуговування тощо. Крім того, виникли і активно розвиваються послуги, які є самостійним предметом міжнародної торгівлі – інжинірингові, ділові, фінансові, послуги туризму та ін.

За методологією національного рахівництва виробництво послуг обмежується видами діяльності, які здійснюються однією інституціональною одиницею для забезпечення вигод іншій одиниці [1]. Послуги, на відміну від товарів, виробляються і споживаються в основному одночасно, внаслідок чого виникає цілий ряд особливостей їх виробництва і управління. По-перше, послуги не підлягають збереженню, що дозволяє виробникам зводити свій оборотний капітал до мінімуму, тому що витрати на утримання складських приміщень, зберігання, охорону, закупівлю сировини тощо практично відсутні. По-друге, на ринку послуг набагато гостріше постає проблема регулювання попиту і пропозиції, ніж на ринку інших товарів, тому що багато операцій у торгівлі пов'язані з торговельним посередництвом і можливостями попереднього, завчасного виробництва і збереження товарів. По-третє, у багатьох випадках продаж послуг потребує підвищеної мобільності від продавця і покупця через те, що багато послуг базуються на безпосередньому контакті виробників і споживачів. Наприклад, вихід на ринки послуг інших регіонів потребує створення в цих регіонах філій виробника послуг.

У силу своєї природи послуги не мають гарантованих стандартів якості. Інакше кажучи, послугам властивий високий ступінь невизначеності. Ця обставина ставить споживача послуг у невигідне положення тому, що результат послуги, її корисний ефект він зможе оцінити лише після її надання; а виробникам у цих умовах складно здійснювати просування послуг.

Отже головними особливостями послуг є їх невідчутність, невіддільність виробництва і споживання, нездатність до зберігання й висока ступінь невизначеності або мінливості.

Якщо у 1980–1990 рр. на частку послуг припадало близько п'ятої частини світової торгівлі, то в останньому десятилітті ХХ ст. темпи збільшення їхнього

експорту перевищували темпи зростання експорту товарів. Впродовж 2000–2016 рр. світовий експорт послуг збільшився на 25% [3], а динаміка змін, що відбулися в структурі економіки й використовуваних технологіях свідчить про подальше розширення попиту на послуги та інтенсифікацію обміну ними у світі.

Зростання частки послуг у світовій торгівлі до 22–25% її обсягу визначається передусім її збільшенням у світовому ВВП до 53% у 2016 р. [3] Такі різні частки послуг у світовій торгівлі та ВВП зумовлені специфікою їх надання, адже лише деякі види послуг мають транскордонний характер і відображаються у платіжному балансі країн, які надають та отримують послуги. До них належить, зокрема, телекомунікаційні послуги. Більшість послуг надається безпосередньо в країні різним споживачам. Велика група послуг супроводжує виробництво продукції і, разом із уособленими в ній послугами, зберігається на матеріальних носіях та є частиною торгівлі товарами. До того ж, великий обсяг ділових послуг (маркетинг, консалтинг, фінансові та інші послуги) циркулюють між країнами неявно, а в процесі іноземного інвестування капіталу. Все це дуже ускладнює облік міжнародної торгівлі послугами. За деякими оцінками, обсяг цих послуг приблизно втричі більший, ніж відображає статистика. Нині низкою міжнародних організацій, включаючи СОТ, розробляється нові концепція й методика обліку міжнародної торгівлі послугами.

Про роль окремих країн і регіонів на міжнародному ринку послуг свідчать їхні частки у світовій торгівлі послугами. Зокрема частка розвинених країн на міжнародному ринку послуг зменшилася з 75,51% у 2000 р. до 68,38% у 2016 р., натомість частка країн, що розвиваються, та країн з транзитивною економікою зросла за цей період суттєво зросла. Серед країн, що посилили свої позиції як експортери комерційних послуг, переважно країни Азійського регіону – Китай, Гонконг, Республіка Корея, Сінгапур, Тайвань, Індія, Таїланд. Водночас зростає імпорт послуг в країни, що розвиваються, передусім це стосується доступних і недорогих фінансових, комп'ютерних та інформаційних послуг, які сприяють підвищенню продуктивності праці в промисловості [3].

Основним світовим експортером та імпортером послуг виступають США (15,42% світового експорту і 10,49% світового імпорту послуг). До ключових країн-експортерів послуг слід віднести також Велику Британію (6,71% експорту послуг), Німеччину (5,59%), Францію (4,85%), Китай (4,27%) [3]. Ці ж країни займають лідируючі позиції і в імпорті послуг. За умов постійного технологічного і структурного ускладнення виробництва та інтенсивної конкуренції в глобальній економіці очікується і надалі зростання попиту на послуги бізнесу, що сприяють його ринковій експансії та підвищенню конкурентоспроможності. У перспективі високою є ймовірність впливу науково-технічного прогресу на розвиток сфери послуг. Нові технології, передусім інформаційно-комунікаційні, максимально відповідають специфіці виробництва багатьох послуг, тому вони знаходять широке поширення у цій сфері. Приміром, у США на початку нового століття із десяти галузей з високою часткою ІКТ у складі основних фондів вісім відносились до послуг: оптова торгівля, ділові послуги, освіта, фінансові послуги, страхування, охорона здоров'я, юридичні послуги. Сформувався комплекс нових послуг інформаційного характеру – мобільний телезв'язок, оброблення інформації, системна інтеграція, управління і обслуговування інформаційних систем; розроблення програмного забезпечення [2, с. 165].

З появою Інтернету ринок послуг вийшов за межі реальної економіки. У віртуальному господарському просторі нині реалізуються зростаючі обсяги операцій з продажу товарів та послуг, здійснюються контакти виробників і споживачів.

У перспективі технологічний процес найімовірніше збереже ключову роль у розширенні ринків послуг, диференціації їх видів, поширенні технологічних інновацій. Розширенню видового асортименту послуг та підвищенню їхніх якісних

характеристик сприятиме ймовірне посилення акценту у стратегії бізнесу на перебудову організаційно-управлінських моделей, удосконалення характеристик робочої сили, оскільки у галузях послуг простежується особливо тісна залежність ефекту нових технологій та ринкового успіху фірм від якості та раціонального використання нематеріальних активів – систем організації, управлінських рішень, людського капіталу, дієвих стимулів і мотивацій трудової діяльності.

Галузева структура сучасної сфери послуг еволюціонує в руслі магістральних напрямів постіндустріального розвитку. Її відмітною рисою є ускладнення функцій соціально-культурних послуг, які, разом із традиційною гуманітарною спрямованістю, охоплюють нині інвестиційну складову щодо формування людського капіталу, підвищення конкурентоспроможності працівників, котрі за освітнім і професійним рівнем відповідали б жорстким вимогам сучасного виробництва.

Попри динамічний розвиток виробництва послуг на світовому ринку до сьогодні зберігаються, порівняно з торгівлею товарами, більш численні та високі регулятивні бар'єри. Очевидно, його перспективи залежать від політики лібералізації держав та їх об'єднань. Особливо важливою є діяльність СОТ, де програмою лібералізації ринків послуг передбачає усунення бар'єрів в транскордонній торгівлі, процесах руху капіталу та інших формах обміну послугами.

Однак довгострокова тенденція переважного зростання послуг, на наш погляд, має суттєві обмеження перш за все через досягнення вже дуже високої частки послуг у ВВП розвинених країн при досить сталих пропорціях їх економік у рамках трисекторної моделі: аграрний сектор, індустріальний сектор та сектор послуг. Частка сектора послуг в країнах «великої сімки», за даними ОЕСР, сягає 72%. Тому ймовірною тенденцією розвитку послуг у майбутньому може бути його загальне уповільнення, структурне удосконалення в розвинутих державах та зростання в інших групах країн.

Подальше збільшення масштабів торгівлі послугами, особливо в таких трудомістких галузях, як будівництво і морське судноплавство, може сприяти залученню трудових ресурсів країн з перехідною економікою і країн, що розвиваються. Крім того, лібералізація торгівлі послугами обумовлює підвищення конкурентоспроможності інших галузей, в яких вони використовуються як вхідні фактори виробництва. Зокрема, для розвитку національних підприємств обробної промисловості вагомим значенням набуває дешевий та надійний доступ до глобальних телекомунікацій і транспортних систем з метою підтримки конкурентоспроможності експортного виробництва з урахуванням тенденцій до більш швидкого старіння продукції. Останнє є результатом скорочення довговічності виробів і використання продукції за формулою «тільки до терміну», адже іноземні покупці мають бути впевнені в тому, що поставальник зможе вчасно поставити необхідні товари. Неефективні транспортні системи можуть перешкодити вітчизняним товаровиробникам приєднатися до глобальних виробничих мереж.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Система національних рахунків [Електронний ресурс]. – Нью-Йорк, Женева, 2008. – Глава 6. – Режим доступу : <http://www.cisstat.com/rus/SNA2008Russian.pdf>
2. Моделі ідентифікації макроекономічних дисбалансів в Україні : кол. моногр. / за ред. М.І. Скрипниченко; НАН України, ДУ – Інститут економіки та прогнозування НАН України. – Київ, 2015. – 544 с.
3. Конференція ООН з торгівлі та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : unctad.org

DEVELOPMENT OF THE BUSINESS SERVICES SECTOR IN POLAND

Abstract

Poland has been one of the world leaders in the sector of the so-called business services for several years now. Business service centres are operated on the Polish market by both foreign and Polish entities. The range of provided services is relatively wide and includes mainly the services for which highly qualified specialists have to be employed. The objective of the paper is to analyse the changes that have occurred in this market in recent years. Descriptive analysis and deductive reasoning have been employed as research methods. Foreign entities rendering services of this type represent the subject of research conducted in the economic practice by carrying out structured interviews.

Key words: outsourcing, offshoring, accounting, business service centres.

Introduction

The advance of the services sector is a common phenomenon in modern developed countries whose economy is based on knowledge. This tendency has been observed also in Poland for a few years now. The data of the Polish Central Statistical Office (GUS, Główny Urząd Statystyczny) and research conducted by different entities, including the author of this paper, lead to the conclusion that services related to economic activity, commonly referred to as business services, form one of the most dynamically developing types of services. In accordance with the definition, business services support the operation of economic activity and enterprises¹. According to GUS such services can be described as serviced rendered by specialised providers to their clients to enable them to improve their competitiveness and productivity and to increase their efficiency². Such services include IT, legal, accounting and tax, management and many other services. It is worth emphasising that for some time now these are no longer only the so-called simple services (e.g. related to cleaning or catering) or services weakly related to the company's core activity, the development of which was characteristic of the first phase of development of business services³. At present, these are services rendered with the support of advanced technologies by high-class specialists.

External services are provided on an outsourcing basis, i.e. by the contracting out of certain functions (in whole or in part) from the activity carried on by an enterprise and transferring them to third-party providers, to enable the enterprise to fulfil its objectives.⁴ In practice, such contracting out of a function often takes the form of *offshore outsourcing* or *captive offshoring*. It consists in transferring the activity of a given entity, in whole or in part, to another country, by establishing a foreign branch of the enterprise, the so-called daughter company (*captive offshoring*), or making use of specialised providers, rendering the required

¹ Chilimoniuk-Przeździecka E., Ekspert usług biznesowych z Polski, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, nr 179, Poznań 2011, p. 43.

² Rynek wewnętrzny w 1996 roku, GUS, Warszawa 1997, p. 89.

³ Koczar J., Zarządzanie podmiotem a outsourcing rachunkowości, [in:] Społeczeństwo informacyjne. Stan i kierunki rozwoju w świetle uwarunkowań regionalnych, Colin F. Hales (ed.), Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2008, p. 319.

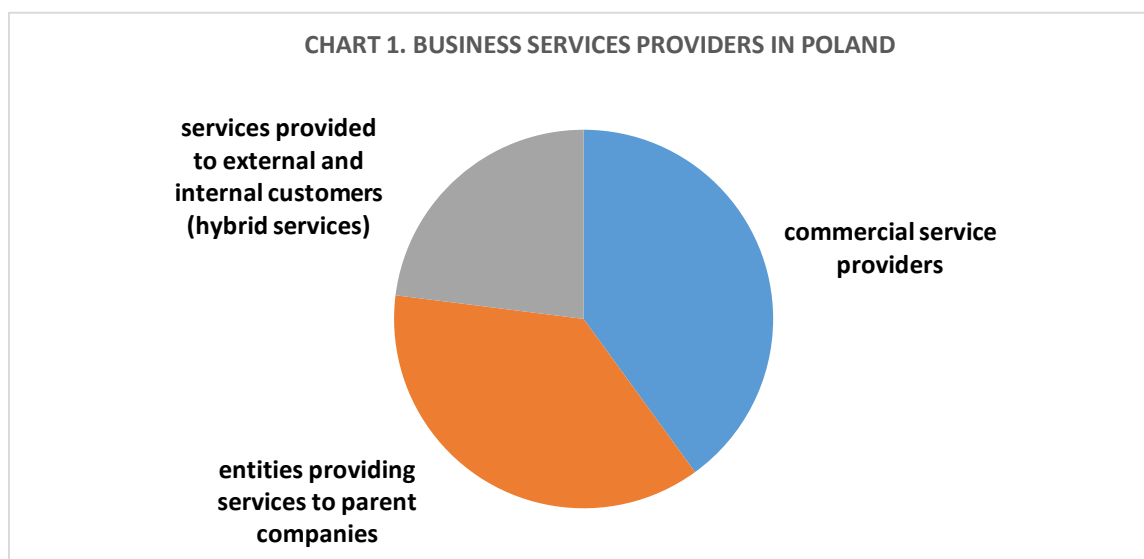
⁴ Grover V., Teng J.T.C., Cheon M.J.: Towards a Theoretically-based Contingency Model of Information Systems Outsourcing, in: L.P. Willcocks, M.C. Lacity, Strategic Sourcing of Information Systems, Wiley & Sons, New York 1998, p. 80.

services abroad (*offshore outsourcing*)⁵. Specialised third-party providers include both global and local players, and the capital necessary for their operation comes from the country in which they are located.

Undoubtedly, offshoring has contributed significantly to the development of the Polish business services market. Already more than three years ago Polish cities, such as Kraków, Warsaw and Wrocław, were ranked among the top one hundred locations for outsourcing projects worldwide⁶.

1. Business services sector – at present

Currently, there are 724 entities, out of which 524 foreign undertakings, active in the examined sector in Poland. For the sake of comparison, in the previous year there were 593 centres, out of which 461 foreign businesses. In 2011, 337 centres of this type were operating in Poland⁷. In seven centres the level of employment exceeds 10,000 people and 47 entities have more than 1,000 employees. At present, the sector employs over 244.000 people (212,000 in the previous year). The most recent forecasts suggest that the employment will exceed 300,000 in 2020. Some of the above-mentioned entities provide services for their parent companies (37%), commercial service providers account for 40% of the whole group and 23% of undertakings render services to both internal and external customers (Chart 1)⁸.



Source: own work based on the report of the Association of Business Service Leaders (ABSL), Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2017.

Entities providing business services in the presented scope in practice are most often referred to as business service centres or shared services centres. Services rendered by them cover mainly the following areas: document flow, call centre, finance and accounting, human resources management, sales outsourcing, IT, human resources and payroll, logistics and purchasing management, research and development^{9 10}. It should be emphasised that the

⁵ Malik R., Przenoszenie usług biznesowych do Polski: uwarunkowania, przebieg i skutki procesu, *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, 2013, nr 1, p. 204.

⁶ Gryczuk A., Centra nowoczesnych usług biznesowych w Polsce, *Infos* nr 3 (163), 06.02.2014.

⁷ Association of Business Service Leaders, *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce w 2012*, p.14.

⁸ Association of Business Service Leaders, *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2016 i Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2017*.

⁹ www.archidoc.pl, 06.06.2014.

¹⁰ www.youngpro.pl, 17.07.2014.

majority of such undertakings deal with accounting and finance and they need the highest number of specialists in these areas.

Foreigners account for about 9% of the total number of employees, where the largest group is formed by Ukrainians followed by Spaniards and Italians.

Kraków, Warsaw and Wrocław are the main centres of activity for the companies representing this sector in Poland. The relevant employment is at the highest level in these cities (56% in total). The largest number of new jobs are currently being offered in Warsaw and Wrocław.

2. Factors that stimulate or inhibit the development of the sector

As already mentioned, the global crisis contributed to the development of the business services sector in Poland, as it forced numerous enterprises to look for savings (cost reduction) and to enhance their efficiency. Foreign companies has become increasingly interested in finding locations for their branches abroad, including Poland, and in using services provided by specialised firms operating in Poland to fulfil their strategic tasks and to carry out such stages of their processes that are characterised by a high level of advancement. Simple tasks are outsourced to other locations, e.g. to India.

On the basis of the research conducted in 2014, it was found out that the development of the business services sector could be affected by different factors (Table 1).

Tabela 1

Factors affecting the development of the business services sector

group	factor	expectations of the sector
employees	labour costs	low
	professional competencies and skills	high
	knowledge of foreign languages	English and additional language (e.g. the client's language)
	labour productivity	high, with an upward trend
technology	the Internet	low cost, high quality and availability level
	telecommunication services	low transmission costs, high quality and availability
infrastructure	transport (roads, airports, etc.)	low access costs, good location, high level
	office space	low costs, high quality
host State	political situation	stable
	economic situation	stable
	foreign investments	expected support
	institutions	friendly, low level of corruption, open to cooperation
	labour law	flexible, making it possible to adapt to the client's needs
	geographical location	proximity of location and/or the possibility of solving time zone issues
	cooperation between science and business	strong relations
culture	cultural similarities with the client's country	

Source: Koczar J., Usługi z zakresu rachunkowości jako usługi dla biznesu – aspekt międzynarodowy, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 373, Wrocław 2014, p. 112.

In 2017 and 2016, ADSL conducted the research which showed that among the factors affecting the development of the sector, listed in the structured table (Table 1), office space (its availability), availability and quality of transport (including public transport), cooperation with local authorities and higher education institutions, and availability of qualified staff are currently considered to be the most important ones.

On the basis of the conducted interviews it can be stated that the issues of relatively low costs and low risk related to business activity in Poland are still highlighted.

At present, according to ADSL, Poland has the largest office space in Central and Eastern Europe (9 million m² and 1.5 million m² under construction). As observed by the real property market analysts this is still not enough. It can be stated that in the future it may hamper the development of business services. With regard to transport between the Polish cities and to other countries (rising number of air connections) a noticeable improvement has been made, however public transport in many large urban centres fails to meet the expectations of both their inhabitants and companies operating in the analysed sector. This is one of the factors having an adverse effect on the development of the sector, particularly when problems with renting accommodation located close to the workplace, occurring in big cities, are taken into account.

Interviewees point out that the cooperation with higher education institutions works well. Universities are willing to cooperate with regard to internships and training for students, and in other areas. Owing to the internationalisation of universities the number of foreign students grows and expands the pool of potential employees. Furthermore, the increasing number of majors with English as a language of instruction enable also the Polish students to become familiar with the language at the level required in the sector. Businesses in this sector also tend to employ graduates from linguistic courses for low-rank jobs, with the intention to train them in a specific field. It results from the fact that on average eight different languages are used in one company. English, Polish and German are most often used (Ukrainian ranks 16th and Russian – eighth). In total, 38 languages are used in the companies operating in this sector in Poland. The competencies that are most sought for include the knowledge of German and English languages, programming and accounting.

The forecasts made in the past with regard to the worldwide position of Poland as one of the best locations for shared services centres¹¹ have proven right. Currently, Poland is one of five such locations in the world and the best one in Europe. The remaining four, according to the research conducted by Deloitte, include the U.S., Mexico, China and India¹². It has to be emphasised that the said forecasts were being prepared when the competitive position of Poland deteriorated, whereas at present this position has improved significantly (in 2016, Poland ranked 36th worldwide). The present position of Poland as the European leader in such services is by no means threatened. This is confirmed also by other research projects undertaken by the firms monitoring this market (e.g. Everest Group, ADSL) and by the structured interviews carried out for the purpose of this article.

Conclusion

The significance of Poland as the location for business services has been increasing for several years now, with the dominant position of IT, finance and accounting services provided through outsourcing and offshoring.

The global crisis was the first impulse for the development of this market, however in the further stage other factors gained in significance and contributed, and still contribute, to the stable growth of the business services sector in Poland. Many areas are still in need of improvement, so as not to spoil the attractiveness of Poland as the place for developing the business services sector. Poland has set an inspiring example for other Central and Eastern European countries by showing how to develop such services.

¹¹ Koczar J., Usługi z zakresu rachunkowości jako usługi dla biznesu – aspekt międzynarodowy, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 373, 2014, p. 112.

¹² Deloitte, Global Shared Services 2017 Survey Report, 2017.

REFERENCES

1. Association of Business Service Leaders, Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2012.
2. Association of Business Service Leaders, Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2016.
3. Association of Business Service Leaders, Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2017.
4. Chilimoniuk-Przeździecka E., Eksport usług biznesowych z Polski, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, nr 179, Poznań 2011.
5. Grover V., Teng J.T.C., Cheon M.J.: Towards a Theoretically-based Contingency Model of Information Systems Outsourcing, [w:] L.P. Willcocks, M.C. Lacity, Strategic Sourcing of Information Systems, Willey & Sons, New York 1998.
6. Grycuk A., Centra nowoczesnych usług biznesowych w Polsce, Infos nr 3 (163), 06.02.2014.
7. Koczar J., Usługi z zakresu rachunkowości jako usługi dla biznesu – aspekt międzynarodowy, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 373, Wrocław 2014.
8. Koczar J., Zarządzanie podmiotem a outsourcing rachunkowości, [w:] Społeczeństwo informacyjne. Stan i kierunki rozwoju w świetle uwarunkowań regionalnych, Colin F. Hales (ed.), Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2008.
9. Malik R., Przenoszenie usług biznesowych do Polski: uwarunkowania, przebieg i skutki procesu, Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, 2013, nr 1.
10. Rynek wewnętrzny w 1996 roku, GUS, Warszawa 1997.

Самсін І.Л. д.ю.н., доц.

Хмельницький університет управління та права
м. Хмельницький, Україна

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНУ (ЗАКОНОДАЧОГО ПОЛОЖЕННЯ) ДО ПРАВОВОГО КАЗУСУ

Вирішення будь-якого правового спору, зокрема податкового, повинно відповідати певному логічному алгоритму, який складається із стадій, що мають різний фактичний і юридичний зміст, наприклад, встановлення фактів, оцінювання доказів, визначення правової норми, яка підлягає застосуванню, з'ясування її змісту та виведення юридичного силогізму, на основі якого приймається рішення по суті спору.

Визначивши правову природу спірних правовідносин, виділивши визначальні ознаки казусу, суб'єкт правозастосування приступає до юридичної кваліфікації, тобто визначення відповідності спірної ситуації тим критеріям регулювання, які описані в правовій нормі, що міститься в положенні закону.

За своєю правовою природою вирішення юридичного казусу є процесом правозастосування, що передбачає встановлення фактичних обставин, аналіз фактичних обставин казусу, виявлення юридичної природи відносин, пошук і застосування правової норми, яка відповідає природі цих правовідносин, винесення та належне оформлення вирішення казусу [3, 52–58].

Підставами для застосування норми, яка за результатами кваліфікації співвідноситься з юридичним казусом, є її чинність і відсутність суперечності з іншими нормами, які мають пріоритет, а також наявність у ній найвищого ступеня конкретизації правового регулювання порівняно з іншим масивом законодавчих приписів.

У цьому випадку йдеться, по-перше, про те, що норма у складі законодавчого акта повинна набрати чинності і бути чинною на момент виникнення спору, по-друге, дія цієї норми не повинна блокуватись спеціальними засобами законодавчої техніки, зокрема застереженням про те, що у разі суперечності з іншими нормативно-правовим актом ця норма не застосовується. По-третє, суб'єкт правозастосування повинен з'ясувати характер правової норми: загальний чи спеціальний. Якщо норма є загальною, то необхідно пересвідчитись у відсутності в законодавстві положень, які би більш точно і повно регулювали спірні правовідносини, враховували їх специфіку, тобто мали спеціальний характер. У разі виявлення спеціальних положень у нормативно-правовому акті такої самої юридичної сили, як акт, в якому міститься загальна норма, застосуванню підлягають спеціальні норми.

Таким чином, для з'ясування критеріїв допустимості застосування норми права, що викладена в акті законодавства про оподаткування, необхідно розглянути особливості відокремлення спеціальних і загальних законів про оподаткування, дію застереження про застосування певного закону в частині, що не суперечить іншому закону, а також проаналізувати порядок набрання чинності актів податкового законодавства.

Проаналізуємо детальніше кожен із зазначених проблем.

«Спеціальність (норми – І.С.) полягає у наявності додаткових ознак, тобто таких, які відсутні в більш загальному складі. В усьому іншому більш спеціальний припис не відрізняється від загального, крім спеціальних ознак. Ця спеціальність означає, що обидва юридичні склади відповідають фактичній ситуації, однак зрозуміло, що необхідно застосовувати більш спеціальний припис – «*lex specialis derogate legi generali*». Загальніша норма не застосовується до тих ситуацій, у яких є ознаки, що відповідають більш спеціальній нормі» [6, 62].

Прийняття Податкового кодексу України як спеціального нормативно-правового акта у сфері оподаткування значною мірою посприяло усуненню колізій, однак повністю не вирішило всіх проблем. З огляду на складність податкових правовідносин та розгалуженість правового регулювання, правові колізії супроводжували галузь податкового права з самого початку її становлення.

До прийняття Податкового кодексу України, Закон України «Про систему оподаткування» належав до загальних системоутворюючих актів податкового законодавства.

Складнішою була ситуація щодо визначення статусу Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами». У преамбулі цього закону зазначалось, що він був спеціальним законом із питань оподаткування, який установлював порядок погашення зобов'язань юридичних і фізичних осіб перед бюджетами та державними цільовими фондами, нарахування і сплати пені та штрафних санкцій, що застосовуються до платників податків контролюючими органами.

Проте, чи можна цьому закону в цілому було надати статусу спеціального? Аналізуючи його зміст, можна дійти висновку, що в цілому спеціальним він не є, а лише встановлював спеціальні правила погашення податкової заборгованості. Його положення дійсно мали пріоритет у застосуванні перед положеннями інших законів, проте підстави цього пріоритету іншої правової природи.

Такою підставою може бути, наприклад, те, що зазначений закон було прийнято пізніше. Але часто ця підстава для переважного застосування положень цього закону

перед положеннями інших законів із питань оподаткування не може бути використана, бо у сфері оподаткування діють закони, що стосуються окремих податків, положення яких мають визнаватись спеціальними. А спеціальні законодавчі положення підлягають переважному застосуванню перед загальними законодавчими положеннями, хоча останні і були прийняті пізніше.

Отже, теоретичне положення про те, що спеціальний закон (а точніше – спеціальне законодавче положення) зберігає чинність після введення в дію нового загального закону (загального законодавчого положення), потребує уточнення: таке теоретичне положення дійсно відповідає логіці законодавства, але воно є правильним лише тоді, коли у новому законодавчому акті немає зазначення на те, що раніше прийняті законодавчі акти підлягають застосуванню в частині, в якій вони не суперечать новому закону. Якщо ж таке застереження в новому законі зроблено, то раніше прийняті законодавчі положення застосуванню не підлягають, хоча б вони і були спеціальними.

Як ми бачимо, тут тісно переплітається дія законів у часі та сфера їх правового регулювання. Адже наряду з зазначеним нами принципом «*lex specialis derogate legi generali*» (норми спеціального законодавчого акта мають переважну дію над загальними) діє принцип «*lex posterior derogate lex prior*» (пізніше прийнятий закон скасовує попередній, якщо той йому суперечить). Тут видається за необхідне визначити як у практиці податкового правозастосування правильно використовувати зазначені принципи вирішення колізій.

Так, спочатку слід визначитися з темпоральними межами дії закону. У загальній теорії права обґрунтовано твердження про існування таких видів дії в часі нового нормативного акта на правовідносини, що тривають: пряма (негайна), зворотна, ультраактивна і перспективна (майбутня) дія. Пряма дія нормативно-правового акта означає, що його приписи поширюються на факти, які виникли після введення його в дію, тобто на «нові» факти. За зворотною дією акта його норми поширюються на факти, що виникли до набуття ним чинності («старі» факти), але вже з моменту їх виникнення, тобто відбувається перегляд, корекція попередніх рішень щодо таких фактів за новим нормативно-правовим актом. Ультраактивність (переживання) старого закону (норми) означає, що нормативний акт, скасований новим актом, певною мірою продовжує діяти і після втрати ним юридичної сили. Але таке переживання, як і зворотна дія, – це виняток із загального правила негайної дії нормативного акта у часі [1, 94]. Пряму дію у часі мають усі нормативно-правові акти, а зворотну і ультраактивну – лише окремі акти у випадках, спеціально передбачених законодавством (оскільки закон, як правило, не має зворотної та ультраактивної дії) [7, 216].

За загальним правилом, пізніше прийняті акти законодавства не мають зворотної сили. Однак із цього загального правила є ряд винятків. Наприклад, у разі пом'якшення відповідальності за вчинення правопорушення такий нормативний акт може мати зворотну силу. В.А. Мальцев пропонує виділити низку умов дії в часі й порядку набрання чинності актами податкового законодавства, яким надано зворотну силу. Йдеться про обставини, за яких дія акта поширюється на відносини, що виникають після вступу у дію законодавчого акта і на правовідносини, які виникли до набрання ним чинності. На думку вченого, акти податкового законодавства не мають зворотної сили, якщо вони містять норми [4]: – встановлюють нові податки і збори; – підвищують податкові ставки; – встановлюють або обтяжують відповідальність за податкові правопорушення; – встановлюють нові обов'язки; – іншим чином погіршують становище платників податків або платників зборів, а також інших учасників відносин, регульованих законодавством про податки і збори. Що стосується кінцевої межі дії

нормативно-правових актів, то загальні правила закінчення (припинення) їхньої дії на законодавчому рівні взагалі нічим не визначені. Узагальнюючи доробок юридичної науки й практики, можна виокремити такі кінцеві моменти дії нормативно-правових актів: а) дата або термін, вказані у самому акті; б) момент скасування нормативно-правового акта органом, який його прийняв, вищестоящим, спеціально уповноваженим на те органом (Конституційним Судом України; судом загальної юрисдикції); в) момент прийняття або вступу в дію іншого нормативно-правового акта, що регулює ті самі або подібні відносини (із вказівкою на скасування або без неї) [5].

Якщо правила визначення застосовного закону законодавчо окреслені, то положення про принципи встановлення спеціальної норми законодавцем не згадуються. В той же час, це має важливе теоретичне та практичне значення. Адже у разі колізії спеціальної норми та норми, що була прийнята пізніше переважаючу дію повинна мати спеціальна норма. Адже її констукція та напрям правого регулювання найбільш точно відповідають специфіці правовідносин, що складаються між суб'єктами. Загалом у науковій літературі неодноразово зверталась увага на те, що спеціальні правові норми застосовуються переважно перед загальними, хоч би закон, що встановлює спеціальні правові норми, і було прийнято раніше. Так. С.П. Головатий цитуючи Л. Трамбле – канадського вченого доходить аналогічного висновку [2, 764].

Спеціальні правові норми, які підлягають переважному застосуванню перед загальними, слід виявляти за гіпотезою правових норм: спеціальна правова норма завжди має більш вузьку сферу дії. Якщо за цим критерієм виявити спеціальну правову норму не вдається, такою слід визнати правову норму, що встановлюється законом, основний зміст якого становлять норми, що регулюють цю сферу суспільних відносин.

Продовжуючи думку про необхідність детального аналізу конкретних правових норм слід зазначити, що законодавство деяких держав о окремих випадках навіть допускає зворотну дію актів податкового законодавства.

Включення до заключних положень законів застереження про те, що раніше прийняті законодавчі акти застосовуються лише в частині, в якій вони не суперечать новому закону (такі правила суперечать ст. 6 і 19 Конституції) стало загальнопоширеним явищем. Приклади серед законів, що повинні визначатись як закони про оподаткування, довго шукати не доводиться.

Такі положення містились в Законі України «Про оподаткування прибутку підприємства» (ч. 22.5 ст. 22), «Про податок на додану вартість» (ч. 11.2 ст. 11), «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» (ч. 19.6 ст. 19), які втратили чинність з прийняттям Податкового кодексу України.

Перша вимога до тлумачення актів законодавства впливає із принципу верховенства права, закріпленого в ч. 1 ст. 8 Конституції України, і полягає в тому, що воно мусить бути розумним. Відірване від реальності тлумачення визнане розумним бути не може. А реальність полягає в тому, що нині з об'єктивних, а також суб'єктивних причин, які усунути неможливо, Верховна Рада не здатна виконувати вимоги ч. 2 ст. 6 і ч. 2 ст. 19 Конституції України. Очевидно, що це не є суто українським явищем, про що свідчить те, що у всьому світі повторюється і визнається правило, сформульоване ще римськими юристами: «*lex posterior derogate prior*» (пізніше прийнятий закон скасовує попередній, якщо той йому суперечить).

Оскільки Верховна Рада України не змогла утриматись у рамках, встановлених ч. 2 ст. 6 і ч. 2 ст. 19 Конституції України, в подальшому законодавча практика розвивалась у трьох напрямках: 1) пряме надання переваги новому закону перед раніше прийнятими законами, що відкривало можливість переважного застосування положень

Податкового кодексу України перед положеннями раніше діючих Законів ст. 1 Закону «Про систему оподаткування»; 2) встановлення новими законами винятків із правил ст. 1 названого закону. Так, розділом II закону «Про внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України «Про акцизний збір» було встановлено: «Цей Закон набирає чинності з дня опублікування та на нього не поширюються норми ч. 1 ст. 1 Закону «Про систему оподаткування»; 3) встановлення законодавчими актами нових правил, які суперечили ст. 1 вищенаведеному закону, без будь-яких застережень щодо способу вирішення колізій, що виникала внаслідок цього.

Перший напрям був найбільш радикальним і чітким. Можна навіть сказати, що він однозначно вирішував колізії, про які йдеться. Залишалось, щоправда, питання про відповідність цієї законодавчої практики статтям 6 та 19 Конституції України, але на ці статті Конституційний Суд України не посилався навіть тоді, коли явно бракувало мотивів для визнання неконституційними у відповідній частині законів про Державний бюджет.

У судовій практиці активно почали використовуватися в обґрунтуванні судових рішень посилань на положення нових законів про їх переважне застосування перед раніше прийнятими законами. Верховна Рада України прийняла 23 вересня 1997 р. Закон «Про державну підтримку засобів масової інформації та соціальний захист журналістів». Пунктом 2 розділу VI Податкового кодексу України «Прикінцеві положення» цього закону встановлювалось: «До приведення інших законодавчих актів у відповідність з цим Законом вони застосовуються і діють в частині, що не суперечить цьому Закону».

Набрання чинності актами податкового законодавства найчастіше врегульовано у спеціальних статтях цих актів (наприклад раніше в діючих законах, ст. 19 «Набрання чинності цим Законом» Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами») або в прикінцевих положеннях (Закон України «Про податок на додану вартість»). Також в окремих податкових законах застосовувалось поняття «введення в дію» відповідного нормативно-правового акта.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вдовіченко С.Л. Доктрина відновлення дії попередньої редакції норм законів у діяльності Конституційного Суду України / С.Л. Вдовіченко // Вісник Конституційного Суду України. – 2013. – № 6.
2. Головатий С.П. Верховенство права : У 3-х кн. / С.П. Головатий. – Кн. 2: Верховенство права: від доктрини до принципу. – Київ : Фенікс, 2006.
3. Майданик Р.А. Методика вирішення юридичного казусу в приватному праві Німеччини та України / Р.А. Майданик // Наукові записки НаУКМА. Юридичні науки. – 2014. – Т. 155.
4. Мальцев В.А. Налоговое право : учеб. для студ. сред. проф. учеб. завед. / А.В. Мальцев. – Москва : Академия, 2004. – 240 с.
5. Оборотов І.Г. Темпоральні грані права : монографія / І.Г. Оборотов. – Миколаїв : Іліон, 2009. – 230 с.
6. Циппеліус Р. Юридична методологія / Р. Циппеліус. – Київ : Реферат, 2004.
7. Юридична енциклопедія : в 6 т. / редкол. : Ю.С. Шемшученко (голова редкол.) та ін. – Київ : Укр.енцикл. – Т. 2. – 1999.

Mykola Talavyria, Dr, professor,
National University of Life and
Environmental Sciences of Ukraine Kyiv, Ukraine
Viktoriia Baidala, PhD, assoc. professor,
National University of Life and
Environmental Sciences of Ukraine
Kyiv, Ukraine

INDICATORS FOR THE ANALYSIS OF THE BIOECONOMY

The paper is devoted to an urgent scientific problem such as the assessment of indicators for the analysis of the bioeconomy. The investigation is based on the analysis of the scientific literature devoted to the bioeconomy studying and materials of international organizations. It is concluded that the development of bioeconomy in Ukraine will have such results: social (diversification of agricultural economy and its growth; rural development; improving of human health, environment and quality of life); economic (reducing costs; improvement of product; emergence of new products and markets; reducing dependence on non-renewable resources); environmental (prevention of pollution; reducing greenhouse effect and emissions some poisonous substances) ones. It is proposed the regional bioeconomy criteria, a system of indicators for assessment the level of development of the bioeconomy and indicators of the bioeconomy size in Ukraine.

The study was based on the source literature on the subject, programming documents of the European Union and guiding principles for the bioeconomy development policy in EU. Statistical data by State Statistics Service of Ukraine, Eurostat and World Bank were used for the evaluation of the size of bioeconomy.

Results

The most complete definition, we consider, we see in «Communication on Innovating for Sustainable Growth: A Bioeconomy for Europe»: «The bioeconomy encompasses the production of renewable biological resources and their conversion into food, feed, bio-based products and bioenergy. It includes agriculture, forestry, fisheries, food and pulp and paper production, as well as parts of chemical, biotechnological and energy industries. Its sectors have a strong innovation potential due to their use of a wide range of sciences (life sciences, agronomy, ecology, food science and social sciences), enabling and industrial technologies (biotechnology, nanotechnology, information and communication technologies (ICT), and engineering), and local and tacit knowledge» (EC, 29 February, 2012).

In Ukraine, we are aware that development of the bioeconomy can help to solve some important questions. Expected results from the development of the bioeconomy in Ukraine are social, economic and environmental.

Social results:

- diversification of agricultural economy and its growth;
- rural development;
- improving of human health, environment and quality of life

Economic results

- reducing costs,
- improvement of product;
- emergence of new products and markets;
- reducing dependence on non-renewable resources

Environmental results

- prevention of pollution;
- reducing greenhouse effect and emissions some poisonous substances

Thus, the creation of system of relevant indicators which allows monitoring of the bioeconomy development is important as well as determination of regional bioeconomy criteria.

Thus we propose such regional bioeconomy criteria: environmental, economic and social ones (Lyman V., 2015).

Environmental criteria. Resource availability is clearly classified under natural resources in the supply factors of our model of the bioeconomy. Whether from domestic production or through imports, the availability of sustainably sourced biomass is the single most important driver of bioeconomy development. Both from the literature and the practical experiences of regional partners it is apparent that without biomass a functioning bioeconomy is impossible. Therefore biomass availability is the first criterion identified, and is classified as an essential criterion of bioeconomy development.

Economic criteria.

Clusters. The literature review highlights the role of clusters in successful bioeconomy and we group this, as a contributor to the innovation capacity in the region economy, as clusters pool knowledge and resources in extending the productive capabilities of firms via greater innovation. This is further reinforced by the experiences of the regional partners, whom all have their bioeconomy concentrated within small geographical areas. This highlights the importance of successful clusters to a successful bioeconomy (Building Regional BioEconomies, 2014).

Finance. The development of bioeconomy is further aided by availability of funding to companies and new technologies via instruments such as microfinancing and guarantees of large scale orders and it should be noted that finance models vary across the EU.

Infrastructure. Infrastructure refers to the capacity of the transport, communications, complementary industries and utilities network in and around a bioeconomy. Therefore, this is classified as capital in the model above as the factor of production which increases both the efficiency and the productivity of other factors of production (Joanna Goven, 2012).

Industrial culture. Industrial culture covers a large number of characteristics of the business base of a region and is classified under the innovation category of our model above. It includes the innovation culture; the rate of formation of SMEs (which the literature suggests is a key criteria for strong bioeconomy development as SMEs can fill «gaps» in the value chain and are more prone to innovation); and the presence of multinationals (which can promote growth of the bioeconomy through the potential for large-scale investment).

Industry mix. The industry mix of a bioeconomy can play a desirable role in developing bioeconomy. Collaboration across industries such as agrifoods and chemicals in research and development including collaborator and integer business models augment existing innovation successes and improve the performance of the bioeconomy. This is classified under the innovation category of our model (Building Regional BioEconomies, 2014).

Innovation. Innovation is a key criterion in the growth and establishment of bioeconomy and its importance is reflected in its classification as a factor of production in our model above. While bioeconomies may exist on current technologies, the growth of new technologies is a key to future growth and in sustaining the bioeconomy against competitors.

Macroeconomic trends. The demand for bioeconomy products is an important criteria and falls into both the consumer and business demand classifications in our model. The literature highlights the role of consumer preferences in the development of bioeconomy (for example, the global emphasis on climate change driving consumers to more sustainable energy sources) and suggests consumption and production incentives to stimulate demand (Building Regional BioEconomies, 2014).

Social criteria

Demographics. A range of demographic factors are desirable criteria of bioeconomies. Larger markets via greater population growth can stimulate greater demand and is classified as consumer demand. In addition, greater public acceptance for bioeconomy products and a more skilled labor force by increasing levels of education and human capital increases both indicators that reflect the size of the bioeconomy as well.

Conclusions

Bioeconomy is a complex and polydimensional and requires a systematic approach for its examination. Development of the bioeconomy can help to solve some important matters namely ensuring food security, managing natural resources on the principles of sustainability, reducing dependence on non-renewable resources, mitigating and adapting to climate change, creating jobs and maintaining the competitiveness. It is an important task to determine the bioeconomy as a scientific term, to develop the criteria and indicators describing the regional bioeconomy. We need the system of indicators for the analysis of the bioeconomy, which can help our vision of the future prospects of the bioeconomy in Ukraine.

REFERENCES

1. Baidala V., 2014. Formation of indicators to measure the level of bioeconomic development in Ukraine. Collected scientific papers of the Tauride Agrotechnological State University (economic sciences), 1(25): 32–36 (in Ukr.).
2. Building Regional BioEconomies, 2014. Criteria and Indicators describing the regional bioeconomy, [http://www3.lei.wur.nl/BerstPublications/D1.1%20Criteria%20and%20Indicators%20describing%20Regional%20Bioeconomy%20\(Oct%202014\).pdf](http://www3.lei.wur.nl/BerstPublications/D1.1%20Criteria%20and%20Indicators%20describing%20Regional%20Bioeconomy%20(Oct%202014).pdf).
3. Gołębiewski Y., 2015. Bioeconomy in Poland: Condition and potential for development of the biomass market, <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/212646/2/Bioeconomy%20in%20Poland%20Condition%20and%20potential%20for%20development%20of%20the%20biomass%20market.pdf>.
4. Goven J., 2006. Dialogue, governance and biotechnology. Integrated Assessment, Vol. 6, № 2: 99–116.

Смирнов І.Г., д. геогр. н., проф.

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

ЛОГІСТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УРБОТУРИЗМУ: СВІТОВИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД

Нині проблема сталості туризму є загально визнаною у світі. Це стосується і міського туризму, пов'язаного з великим напливом туристів до міст, насамперед, столичних, що спостерігається практично в усіх країнах світу. Разом з тим виділяються міста – найбільші світові центри туризму, такі як Лондон, Вашингтон, Нью-Йорк, Париж, в Україні – Київ, Львів тощо. У таких містах спостерігається підвищена концентрація туристів, відповідно – значний туристичний тиск (навантаження) на ресурсну базу туризму. Це призводить до швидкого «зносу» туристичних об'єктів в містах, а на їх відновлення потрібно багато часу і коштів. Тому актуальною є проблема регулювання туристопотоків у містах на підставі логістичних підходів. Саме на цій

основі автором розроблено логістичну теоретичну концепцію сталого розвитку туризму в містах, яка практично перевірена на прикладі таких міст України, як Київ та Львів. Туристичне перенавантаження міст має й інший наслідок – це різке зростання обсягу відходів. З цим вже зіштовхнувся Львів, туристичний рекорд якого (2,6 млн туристів у 2016 р. – перше місце серед міст України) співпав з початком «смітцевої» кризи. У той же час Київ репрезентує ефективний «рецепт» вирішення проблеми накопичення та переробки міських відходів, включаючи туристичні «залишки». З початку XXI ст. туризм у містах, за визнанням експертів Всесвітньої туристичної організації, став ключовим чинником розвитку міста та його господарства. Це стало підґрунтям для досліджень з теоретичного осмислення феномену міського туризму у всій його складності та спроб практичного впровадження результатів цих досліджень. На даний час, незважаючи на досить ґрунтовне висвітлення даної проблематики – міського туризму (або туризму в містах, урботуризму), однозначного тлумачення сутності й змісту цього поняття поки що не існує. Це пов'язане, насамперед, з диференційованими підходами у різних країнах до визначення міста та туристичної діяльності у міському середовищі.

Отже, міський туризм (англ. City Tourism або Urban Tourism, нім. Stadttourismus) – новітнє поняття та концепція, що сформувалося у світовій туристичній науці та практиці наприкінці XX ст. Перші наукові праці з цього напрямку належать німецьким вченим Г.Лезеру, Г.Нойенфельдту та О.Розе (1980-1990-х рр.). Так, словник Г.Лезера (1997 р.) визначає міський туризм, як «короткострокове (зазвичай 1-4 дні) відвідування міста з наступних причин: а) інтерес до історії або культури; б) участь у подієвих заходах; в) придбання різноманітних товарів. Часто така подорож здійснюється у формі екскурсії на вихідних та може відбуватися як індивідуально, так і у групі; як організовано (через турфірми та з екскурсоводами), так і самодіяльно» [1]. Г.Нойенфельдт та О.Розе додають, що туристи можуть відвідувати місто як з особистих причин, так і через інші обставини [2]. Пізніше Д.Клук та К.Кестер конкретизували та структурували визначення міського туризму, поклавши у його основу відвідування міст з культурно-пізнавальною метою, подієвими та бізнесовими інтересами [3; 4]. У британському словнику з подорожей, туризму та гостинності С.Медліка зазначено, що «Міський туризм – це подорожі та візити з фокусом на міські напрямки. Швидко зростаюча форма туризму, метою якої є відвідування історичних та культурних пам'яток, а також шопінг та ділові поїздки» [5]. Болгарські науковці М.Нешков, С.Ракаджийська, Т.Дъбева у підручнику «Вступ до туризму» при класифікації туризму за різними ознаками виділяють сільський і міський види туризму [6]. Детальний аналіз досліджень міського туризму подає професор університету Гронінгена (Нідерланди) Г.Ешворт [7]. Вчені Європейського інституту порівняльних міських досліджень Університету Еразмус (EURICUR, м. Роттердам, Нідерланди) Л. Берг, Й.Борг та Й.Меєр у монографії «Міський туризм: функціонування і стратегії у восьми європейських містах» виконали порівняльний аналіз впливу туризму на такі міста Західної Європи, як: Антверпен (Бельгія), Копенгаген (Данія), Едінбург, Глазго (Великобританія), Генуя (Італія), Гамбург (Німеччина), Ліон (Франція) та Роттердам (Нідерланди) [8]. Всесвітня туристична організація (ЮНВТО) рекомендує таке визначення: «Міський туризм – подорожі, які здійснюють подорожувальники до міст чи місць з високою густотою населення.

У Законі України «Про туризм» розглядається такий вид туризму, як сільський, але, на жаль, не згадується міський туризм. Колектив харківських авторів (Писаревський М., Погасій С., Покоłodна М., Тонкошнур М.) в монографії «Туризм і місто: досвід, проблеми та перспективи» окреслює туризм у містах як соціосистему «туризм – місто». Дуцяк І. пропонує дефініцію «міський туризм – це вид туризму, в якому дестинацією є місто» [9]. Свої визначення міського туризму пропонують

Смирнов І. [10], Гладкий О., Гаталяк О. та Ганич Н. [11]. Зокрема останні дві авторки дають таке визначення міського або урботуризму: «Це вид спеціалізованого туризму з культурно-пізнавальною, розважальною, діловою, лікувально-оздоровчою метою, що ґрунтується на комплексному використанні ресурсів міста. Він включає групові та індивідуальні подорожі містом, форма яких залежить від мети його відвідування туристами. Міський туризм об'єднує елементи інших видів туризму, таких як культурно-пізнавальний, релігійний, подієвий, діловий тощо. Саме ця обставина робить урботуризм надзвичайно привабливим для туристів»[11]. За часом перебування міський туризм можна поділити на: а) короткотерміновий (на вихідні дні); б) середньостроковий; в) довгостроковий. Позитивною рисою міського туризму є його всесезонність, тобто слабкий вплив сезонів року на туристопотік до міст, зате відвідуваність міст туристами значно зростає під час проведення тут святкових та інших заходів. Зазначимо, що поняття міського туризму по-різному трактується туристами і суб'єктами туристичної діяльності: якщо для перших цей вид туризму означає туристичну активність людини, яка має намір пізнати міську культуру та/або відпочити у міському середовищі, то для других це поняття пов'язане з різноманітними формами обслуговування туристів, зокрема, розміщення (готелі, апартаменти, хостели тощо), харчування (урбогастрономія), відпочинок (урбовідпочинок) тощо. При цьому слід зважати на те, що вплив туризму на розвиток міста може бути як позитивним (розвиток економіки, інфраструктури, збереження та відновлення туристичних пам'яток тощо), так і негативним (зростання злочинності, проституції, знищення локальної культури). Але у цілому міський туризм сприяє розвитку міста, надходженню інвестицій, розвитку міської інфраструктури тощо, отже позитивно впливає на розвиток господарства міста та сприяє підвищенню рівня життя його мешканців.

Методологічною базою дослідження слугували положення логістичної теорії та практики, зокрема, логістики туризму та «реверсивної» логістики, які були прикладені до функціонування туристичного господарства міст. З точки зору системного підходу місто, як туристичну дестинацію можна представити, як «чорний ящик», на вході якого є туристичні потоки, а на виході – фінансовий дохід та матеріальні відходи. І з останніми треба вчасно і у потрібному обсязі впоратися, інакше виникне «сміттєва» криза.

У той же час, з точки зору логістичного підходу туристичне господарство міста являє собою складну систему, куди належать туристичні ресурси (об'єкти), туристичні організації (туроператори, турагенції, екскурсійні бюро тощо), інфраструктурні заклади (готелі, ресторани, розважальні заклади, транспортні фірми, тощо), фінансові структури тощо.

Ця система «живе», тобто функціонує за рахунок туристичних потоків, які наскрізно «проходять» через місто, з одного боку, забезпечуючи для нього можливість заробити на туристах, але з іншого боку результатом туристичного перебування (споживання) є відходи, обсяг яких закономірно збільшується із зростанням числа туристів. Ці «туристичні» відходи додаються до загальноміського обсягу сміття, який місто мусить знайти шляхи і способи, по-перше, вивезти, по-друге, переробити. Ця проблема існує в усьому світі, і навіть загострюється, тому іде опарцювання ефективних технологій переробки відходів міст, серед них – методика «реверсивної» логістики. Ці досягнення нині не є якимсь секретом, вони доступні, зокрема в Інтернеті, отже їх слід знайти, адаптувати до місцевих умов та застосувати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Leser H. Diercke Wörterbuch Allgemeine Geographie / H.Leser. – Munchen : Braunschweig, 1997. – 125 p.

2. Neuenfeldt H., Rose O. Stadttourismus als Wirtschaftsfaktor in Aachen [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.geogr.uni-koeln.de
3. Kluck D., Koester Ch. Stadttourismus in Barcelona und Madrid unter besonderer Berücksichtigung der Deutschen Reisenden [електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://Kups.ub.uni-koeln.de>.
4. Dictionary of Travel //Tourism and Hospitality. Ed.S.Medlik. – London : Butterworth-Heinemann Ltd., 1993. – P.43.
5. Dictionary of Travel, Tourism and Hospitality / Ed.S.Medlik. – London : Butterworth-Heinemann, 1993. – P.43.
6. Нешков М. Въедение в туризма / М. Нешков, С. Ракаджийська, Т. Дъбева и др. – Варна : Наука и икономика, 2007. – 299 с.
7. Ashworth G. Urban tourism research: recent progress and current paradoxes/ G.Ashworth, S.J.Page // Tourism Management. – 2011 [Електронний ресурс]. –Режим доступу : www.coris.uniroma1.it/sites/.../14.25.20_Urban_tourism.
8. Berg L. Urban tourism: performance and strategies in 8 European cities/ L.Berg, J.Borg, J.Meer // European Institute for Comparative Urban Research, Erasmus University. – Rotterdam, 1995 [Електронний ресурс]. –Режим доступу: cabdirect.org.
9. Дуцяк І.З. Методологічні аспекти аналізу ресурсів міського туризму / І.З. Дуцяк, А.А. Терехух // Наук. вісн. Міжнар. гуманіт. ун-ту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/13-2015/33.pdf.
10. Смирнов І.Г. Брендинг міста у туризмі: концептуальні підходи// Матеріали науково-практичної інтернет-конференції «П'ятнадцяті економіко-правові дискусії/21-11-2016/» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.spilnota.net.ua/ua/article/id-1680.
11. Гаталяк О. Теоретичні підходи до визначення поняття туризму в містах / О. Гаталяк, Н. Ганич // Географія, економіка і туризм: національний та міжнародний досвід: Мат. XI наук.конф. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2017. – С. 50–55.
12. Смирнов І.Г. Маркетинг у туризмі : навч. посіб. / І.Г. Смирнов. – Київ : КНУ імені Тараса Шевченка, 2016. – 251 с.

Пільков К.М., к. ю. н.
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна

ДІЙСНІСТЬ, ЧИННІСТЬ ТА ВИКОНУВАНІСТЬ АРБІТРАЖНОЇ УГОДИ: РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ

Сприятливий для розвитку арбітражу як альтернативного механізму вирішення суперечок у міжнародній торгівлі правовий режим передбачає формування судової практики визнання арбітражних угод та спрямування державними судами сторін до арбітражу, якщо в ході розгляду суперечки в суді встановлено існування укладеної між сторонами арбітражної угоди. Винятком є закріплене у Конвенції ООН про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень 1958 року (стаття II (3)) та Типовому законі ЮНСІТРАЛ про міжнародний комерційний арбітраж (стаття 8 (1)) правило про те, що суд, до якого подано позов у питанні, що є предметом арбітражної угоди, повинен, якщо будь-яка із сторін попросить про це не пізніше подання своєї першої заяви щодо суті спору, припинити провадження у справі і направити сторони до арбітражу, якщо

не визнає, що ця арбітражна угода є недійсною, втратила чинність або не може бути виконана.

Важливі у цьому контексті поняття недійсності, втрати чинності та неможливості виконання арбітражної угоди, як свідчить українська судова практика, не є достатньо розмежованими, а з їх застосуванням трапляються помилки. Хоча питома вага судових рішень у справах про визнання арбітражних угод недійсними у загальній кількості розглянутих справ, пов'язаних з арбітражем, була незначною у попередні роки, і, при цьому, суди, як правило, відмовляли у задоволенні позовів про визнання арбітражних угод недійсними [15, с. 20], значною залишається кількість справ, у яких суд відмовляв у припиненні провадження за заявою сторони про існування арбітражної угоди, а крім того, в цілому помилкове застосування досліджуваних тут категорій не сприяло формуванню проарбітражної судової практики.

Так рішенням господарського суду м. Києва від 14 лютого 2013 року у справі № 5011-10/13371-2012 визнано недійсною умову договору про передання спорів на розгляд Міжнародного торгового арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України (м. Київ) на тій підставі, що правильна назва арбітражної установи – Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України. Арбітражну угоду визнано недійсною з посиланням на порушення статті 203 Цивільного кодексу України, тобто як таку, яка не спрямована на реальне настання правових наслідків, що обумовлені нею [13]. Схожого висновку господарський суд м. Києва дійшов у справі № 910/8259/13, у якій рішенням від 18 липня 2013 року визнав недійсною арбітражну угоду про вирішення спорів за регламентом Німецької інституції з арбітражної справи (DIS) як такої, що не містить точної назви існуючої арбітражної установи [14]. Позицію суду підтримали апеляційна та касаційна інстанції. Вищий господарський суд України у постанові від 27 листопада 2013 року у цій справі зазначив: «[...] відсутність в арбітражних застереженнях [...] назви суду, на вирішення якого сторони мають передавати спори щодо зазначених контрактів, суперечить вищенаведеним нормам законодавства, у зв'язку з чим є правові підстави для визнання статей 13 «Арбітраж» вказаних контрактів недійсними» [10]. Всі вказані вище рішення поєднують у собі одразу декілька недоліків: у них суд недоречно звернувся до категорії недійсності (*null and void*) арбітражної угоди, замість її здатності бути виконаною (*capability of being performed*); у цих рішеннях втілилась нездатність суду роздивитись очевидний намір сторін арбітражної угоди передати можливий спір на розгляд арбітражу, а у випадку з DIS сталася ще й груба фактична помилка, оскільки DIS існує; суд взагалі безпідставно звернувся до дослідження дійсності (*validity*) арбітражної угоди.

Поряд з такими сумнівними рішеннями у судовій практиці мають місце і випадки більш доречного застосування категорії недійсності (*null and void*). Наприклад господарським судом визнано недійсною арбітражну угоду між українськими господарськими товариствами, які не були підприємствами з іноземними інвестиціями [12]. Але і в цьому випадку сумнівною може видатися сам лише розгляд позову про визнання недійсною арбітражної угоди без будь-яких позовних вимог з договору чи у зв'язку з договором, у якому містилась така арбітражна угода.

Спершу розмежуємо поняття дійсності арбітражної угоди, її чинності та здатності бути виконаною, а далі визначимось з правильною практикою їх застосування.

Англомовні тексти Нью-Йоркської конвенції 1958 року, Європейської конвенції про зовнішньоторговельний арбітраж 1961 року та Типового закону ЮНСІТРАЛ оперують поняттям «*null and void*», точним відповідником якому в українській мові є поняття «нікчемний», а не «недійсний» (*invalid*), яке є більш широким поняттям, що у доктрині охоплює окрім власне недійсності у вузькому розумінні (*null and void*) також нечинність (*inoperative*) та невиконуваність (*incapable of being performed*). Однак

російські офіційні тексти двох згаданих конвенцій, на які також покладаються в Україні, містять як відповідник «*null and void*» поняття «недійсний». Закон України «Про міжнародний комерційний арбітраж» також оперує поняттям «недійсний» як відповідником «*null and void*». І це зрозуміло, адже цей закон, який створено на основі Типового закону ЮНСІТРАЛ, було прийнято у часи, коли поняття нікчемності правочину існувало у доктрині, однак не було закріплене законодавчо. Чинний на той час Цивільний кодекс УРСР містив норми про угоди, які є недійсними або які можуть бути визнані недійсними.

Термін «нікчемний» (*null and void*), на думку А. Я. Ван ден Берга, може бути розтлумачений як такий, що відсилає до випадків, коли арбітражна угода є недійсною від початку, наприклад внаслідок відсутності згоди через відсутність повноважень на укладення, примус, шахрайство чи неправомірний вплив. Слово «нечинний» (*inoperative*) може розглядатися як таке, що охоплює випадки, коли арбітражна угода діяла, однак припинила дію, зокрема у випадку її зміни чи скасування. Категорія «такої, що не може бути виконаною» (*incapable of being performed*) має застосовуватись до тих випадків, коли арбітражна угода не може бути ефективно задіяна, тобто арбітраж не може бути ефективно проведений. Це може трапитись внаслідок занадто розмитих формулювань [4].

На думку відомого практика міжнародного арбітражу А. Редферна, арбітражне застереження є нечинним у тих випадках, коли воно припинило чинність внаслідок, наприклад, недотримання сторонами строків, або якщо сторони своєю поведінкою припинили арбітражну угоду. На противагу цьому вираз «не може бути виконаний» (*incapable of being performed*), як видається, стосується практичних аспектів майбутнього арбітражного розгляду. Він застосовується, наприклад, якщо з якихсь причин неможливо сформулювати склад арбітражного суду [3, с. 167–168].

Поняття дійсності арбітражної угоди та її здатності бути виконаною не варто поширювати на питання про те, чи є арбітражна угода укладеною. Свого часу судова практика вже йшла помилковим шляхом визнання недійсними правочинів, які не містять всіх істотних умов. Нездатність бути виконаною не означає відсутність якихось умов арбітражної угоди, які можна вважати істотними. Закон України «Про міжнародний комерційний арбітраж» (стаття 7) не ставить вимог до умов арбітражної угоди, а визначає її лише як угоду про передачу до арбітражу всіх або певних спорів, які виникли або можуть виникнути між ними в зв'язку з будь-якими конкретними правовідносинами.

Слушну позицію зайняв у цьому питанні Високий суд Англії та Уельсу, який у рішенні 2012 року у справі «Аерофлот Російські Авіалінії до Березовського та інших» вказав, що «спершу суд повинен вирішити, чи є арбітражна угода, а також чи угода охоплює спір, який розглядається у суді. Якщо відповіді на ці питання будуть позитивні та відсутні твердження про те, що угода є нікчемною (*null and void*), нечинною (*inoperative*) або такою, що не може бути виконаною (*incapable of being performed*), необхідним є припинення провадження. Якщо ж будь-яка з цих обставин стверджується, суд повинен ухвалити щодо них рішення і, якщо прийде до висновку про існування будь-якої з них, відмовити у припиненні провадження. При цьому англійські суди покладають тягар доведення існування цих обставин на позивача, тобто особу, яка зазвичай стверджує про їх існування [2]. Е. Гайяр стосовно цих категорій говорить про встановлення судами двох найважливіших питань стосовно арбітражної угоди: існування (*existence*) та дійсності (*validity*) арбітражної угоди [1, с. 6–7].

Таким чином, очевидно, що у згаданих вище судових рішеннях господарських судів мова йшла скоріше про здатність арбітражної угоди бути виконаною, а не про їх дійсність у вузькому розумінні. Можливо, усвідомлення, що розгляд питання про дійсність арбітражної угоди слід розуміти у більш вузькому значенні, міг відкрити для

української судової практики підхід, більш схожий з тим, якій застосовується у країнах з проарбітражним ставленням судів. Підхід цей передбачає обмежений розгляд питань про дійсність арбітражної угоди і визнання компетенції арбітражу також у питаннях дійсності арбітражної угоди. Іншими словами, державний суд, до якого подано позов у питанні, що є предметом арбітражної угоди, повинен обмежитись *prima facie* розглядом питань дійсності, чинності та здатності бути виконаною арбітражної угоди [8, с. 100; 9, с. 25].

О. Перепелинська та А. Жуков взагалі вважають, що питання дійсності, чинності та виконаності арбітражної угоди повинно поставати лише в контексті пред'явлення позову по суті спору, тобто подання окремого позову про визнання такої угоди недійсною, такою, що втратила чинність, чи не може бути виконана, є недопустимим, зважаючи на природу арбітражного застереження [5, с. 16; 7, с. 39].

Водночас, на думку М.М. Мальського, через нечіткість перекладу українська судова практика позбавлена можливості зробити свій вибір на користь вузького чи повного перегляду, оскільки вживання терміна «недійсність» замість «нікчемність» у статті 8 Закону України «Про міжнародний комерційний арбітраж» і статті II(3) російського тексту Нью-Йоркської конвенції не дозволяє цього, змушуючи українські суди здійснювати повний перегляд дійсності арбітражної угоди [6, с. 97].

У проекті Господарського процесуального кодексу України (законопроект № 6232) підготовленому до другого читання цей підхід залишено без змін. Пункт 7 частини 1 статті 227 ГПК передбачає як одну з підстав залишення позову без розгляду укладення сторонами угоди про передачу даного спору на вирішення третейського суду або міжнародного комерційного арбітражу, якщо від відповідача не пізніше початку розгляду справи по суті, але до подання ним першої заяви щодо суті спору надійшли заперечення проти вирішення спору в господарському суді, якщо тільки суд не визнає, що така угода є недійсною, втратила чинність або не може бути виконана [11].

Водночас, навіть за умови закріплення у новому Господарському процесуальному кодексі норми про з'ясування судом питань дійсності, чинності та здатності бути виконаною арбітражної угоди, це, на нашу думку, не перешкоджає судовій практиці сформуватися у більш сприятливому для арбітражу напрямку визнання компетенції арбітражу вирішувати ці питання та визнання достатнім *prima facie* вирішення цих питань господарським судом, обмеженого виявленням нікчемності, очевидної втрати чинності арбітражної угоди або очевидної неможливості бути виконаною.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Gaillard, E. *Prima Facie Review of Existence, Validity of Arbitration Agreement*. New York Law Journal, 2005, December 1. – pp. 6–8.
2. Joint Stock Company «Aeroflot Russian Airlines» v Berezovsky & Ors [2012] EWHC 1610 (Ch) (18 June 2012). URL: <http://www.bailii.org/ew/cases/EWHC/Ch/2012/1610.html> (дата звернення: 10.09.2017).
3. Redfern A. *Law and Practice of International Commercial Arbitration*. 4th edn. London: Sweet & Maxwell, 2004. – 659 pages.
4. Van Den Berg, Albert Jan. *The New York Convention, 1958—An Overview*. URL: http://www.arbitration-icca.org/media/0/12125884227980/new_york_convention_of_1958_overview.pdf (дата звернення: 10.09.2017).
5. Жуков А. Стандартний підхід. Українська судова практика з питань арбітражного (третейського) розгляду має розвиватися за найкращими світовими стандартами у цій сфері / А. Жуков, О. Перепелинська // Судовий вісник. – № 11 (103), 27 листопада 2014 року. – С. 16.

6. Мальський М.М. Арбітражна угода: теоретичні та практичні аспекти : монографія / М.М. Мальський. – Львів : Літопис, 2013. – 374 с.
7. Перепелинська О. Напрями для вдосконалення процесуального законодавства України у сфері судового сприяння та контролю щодо міжнародного комерційного арбітражу / О. Перепелинська // Право України. – 2014. – № 12. – С. 37–43.
8. Пильков К.Н. Доказательства и доказывание в международном коммерческом арбитраже : науч.-практ. пособие / К.Н. Пильков. – Киев : Освита України, 2016. – 20 + 610 с.
9. Пильков К.М. Теорія і практика доказування у міжнародному комерційному арбітражі : монографія / К.М. Пильков. – Київ : Освіта України, 2016. – 240 с.
10. Постанова Вищого господарського суду України від 27 листопада 2013 року у справі № 910/8259/13 URL. – Режим доступу : <http://reyestr.court.gov.ua/Review/35691495> (дата звернення: 10.09.2017).
11. Проект Закону про внесення змін до Господарського процесуального кодексу України, Цивільного процесуального кодексу України, Кодексу адміністративного судочинства України та інших законодавчих актів від 23.03.2017 № 6232 URL. – Режим доступу : <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=61415&pf35401=429422> (дата звернення: 10.09.2017).
12. Рішення господарського суду м. Києва від 13 березня 2014 року у справі № 910/12147/13 URL. – Режим доступу : <http://reyestr.court.gov.ua/Review/37677174> (дата звернення: 10.09.2017).
13. Рішення господарського суду м. Києва від 14 лютого 2013 р. у справі № 5011-10/13371-2012 URL. – Режим доступу : <http://reyestr.court.gov.ua/Review/29471946> (дата звернення: 10.09.2017).
14. Рішення господарського суду м. Києва від 18 липня 2013 року у справі № 910/8259/13 URL. – Режим доступу : <http://reyestr.court.gov.ua/Review/32575983> (дата звернення: 10.09.2017).
15. Україна – дружня арбітражу юрисдикція: статистично-аналітичний огляд, 2013 – 2014 / Укладач: К. Пильков. – Київ : Cai & Lenard, 2014. – 27 с.

Коровайченко Н.Ю., к.е.н.
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна
Сібекіна А.Ю.,
менеджер зі зв'язків
із громадськістю та пресою
АТ «Рено Україна»,
м. Київ, Україна

МІСЦЕ УКРАЇНИ НА ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ КОМП'ЮТЕРНИХ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

Зростання глобальної торгівлі телекомунікаційними, комп'ютерними та інформаційними послугами актуалізує необхідність інтенсифікації пошуку Україною відповідної ніші на світовому ринку. До складу зазначених послуг (код групи послуг згідно з КЗЕП – 09) включаються три групи послуг – «09.01. Телекомунікаційні послуги», «09.02. Комп'ютерні послуги», «09.03. Інформаційні послуги». До групи

«телекомунікаційні послуги» належать: передача звуку, зображень, даних або іншої інформації за допомогою телефону, телексу, телеграфу, радіо й телевізійного кабельного і трансляційного мовлення, супутникового зв'язку, електронної пошти, факсимільного зв'язку тощо в тому числі обслуговування комерційних мереж, проведення телеконференцій та надання супутніх послуг. Сюди також належать послуги мобільного телефонного зв'язку, послуги магістральних мереж Інтернету, у тому числі забезпечення доступу до Інтернету.

До комп'ютерних послуг належать послуги, пов'язані з апаратним і програмним забезпеченням, і послуги з обробки даних. Зокрема це послуги, пов'язані із створенням програмного забезпечення, послуги з оброблення даних, послуги, пов'язані з роботою з базами даних, а також з технічного обслуговування та ремонту комп'ютерної та офісної техніки.

До інформаційних послуг належать послуги інформаційних агентств (забезпечення засобів масової інформації зведенням новин, фотоматеріалами та тематичними статтями), консультаційні послуги з питань інформатизації та інші інформаційні послуги (розробка концепції бази даних, зберігання даних і поширення даних і баз даних) [2].

За останні 5 років динаміка зовнішньої торгівлі телекомунікаційними, комп'ютерними та інформаційними послугами є нерівномірною (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка зовнішньої торгівлі телекомунікаційними, комп'ютерними та інформаційними послугами, % до попереднього року

Види послуг	2012	2013	2014	2015	2016
Експорт					
Телекомунікаційні послуги	-3,8	17,9	14,4	-10,4	-22,1
Комп'ютерні послуги	42,4	37,9	16,1	11,2	18,4
Інформаційні послуги	37,5	85,5	-3,9	-60,2	-35,9
Імпорт					
Телекомунікаційні послуги	5,0	114,9	-33,3	30,7	-46,2
Комп'ютерні послуги	31,0	19,2	-15,3	-3,0	-1,2
Інформаційні послуги	-9,8	27,0	-29,8	-30,3	-4,3

Розраховано за даними [3]

За всіма видами послуг даної групи спостерігається уповільнення темпів зростання або скорочення обсягів експорту та імпорту в останні 3 роки.

Найбільша частка з групи послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних належить комп'ютерним послугам, яка складає у розглянутому періоді близько 60% річного всього експорту зазначеної групи послуг. Експорт комп'ютерних послуг збільшується на 18,4% з 1668,00 млн дол. США у 2015 році до 1975,00 млн дол. США у 2016 році, хоча темпи його зростання залишаються повільнішими, ніж на початку розглянутого періоду. Імпорт зменшився на 3% з 327 млн дол. США у 2015 році до 323 млн дол. США у 2016 році [1].

Скорочення експорту телекомунікаційних послуг за підсумками 2016 р. порівняно із 2015 становило 22,1%. Імпорт телекомунікаційних послуг також скоротився на 46,2%.

Найбільш значним є скорочення експорту та імпорту інформаційних послуг відбувається протягом останніх трьох років, зокрема у 2015 р. відбулося найбільше падіння обсягів експорту на імпорту, яке склало 60,2 та 30,3% відповідно.

З огляду на зазначені тенденції реалізація мети досягнення світового лідерства щодо експорту високотехнологічних, цифрових послуг видається складною. Для її здійснення доцільно розвивати співпрацю із країнами Європи, які є провідними партнерами у торгівлі послугами даної групи (табл. 2).

Географічна структура експорту телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг у 2015 році

Країна	Обсяг звітної періоду, тис. дол. США	% до загального обсягу
Усього	1585572,6	100
США	389425,4	24,56
Російська Федерація	228512,7	14,41
Швейцарія	136015,8	8,58
Велика Британія	120496,1	7,60
Мальта	76182,1	4,80
Ізраїль	74529,4	4,70
Італія	61762,9	3,90
Німеччина	57685,2	3,64
Канада	46649,0	2,94
Корея, Республіка	37328,7	2,35
Польща	21568,9	1,36
Інші країни	335416,5	21,2

Розраховано за даними [1]

У географічній структурі експорту Україною телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг за даними 2015 року переважає частка США, РФ, Швейцарії та Великої Британії, частки інших країн є незначними. За даними попередніх років [1] частка європейських країн, таких як Швейцарія та Велика Британія має тенденцію до скорочення, незважаючи на прагнення із розширення співпраці у цій сфері на європейському напрямку.

Таким чином, аналіз існуючих тенденцій у розвитку експорту телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг свідчить про наявність суттєвих розбіжностей у декларованих урядом цілях перетворення ІТ-галузі на новий «локомотив української економіки» та відповідних реаліях. Зокрема, показники обсягів експорту телекомунікаційних та інформаційних послуг демонструють від'ємну динаміку, а географічна структура експорту вказаних послуг майже не змінюється. Напрямами подальших досліджень є розроблення рекомендацій щодо заходів, спрямованих на врегулювання зазначених питань.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Динаміка структури експорту-імпорту послуг. Зовнішня торгівля послугами України з країнами світу (за видами послуг на 2 зн. КЗЕП) [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Класифікація видів економічної діяльності [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://http://www.ukrstat.gov.ua/klasf/st_ksl_2015.htm
3. Ukraine. Communication Services [Електронний ресурс] // WTO trade in services database. – 2017. – Режим доступу : <http://i-tip.wto.org/services/ChartResults.aspx>

МЕТАМОРФОЗИ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ ЗАСОБАМИ БРЕНДИНГУ

Бурхлива трансформація сучасного світу: інтернаціоналізація та глобалізація ринків, віртуалізація комунікативних і комерційних процесів прискорюють інформаційний обмін, відкривають нові горизонти для подальшого розвитку національної економіки, але вимагають пошуку нових форм її збалансованого функціонування. Постіндустріальний спосіб виробництва характеризується тенденцією скорочення частки матеріального виробництва у ВВП та зростання частки послуг, що спостерігається у переважній кількості держав світу, отже розвиток сервісної економіки потребує особливої уваги.

Порівняння структури вітчизняної економіки та структури національних економік технологічно розвинутих (бренд-орієнтованих) країн, що наведено у табл. 1, свідчить про певне відставання у розвитку сервісної економіки України.

Таблиця 1

Порівняння структур національної економіки України та бренд-орієнтованих країн у 2015 році

Показники \ Країни	США	Швейцарія	Швеція	Велика Британія	Німеччина	Франція	Японія	Іспанія	Україна
ВВП на душу (тис. дол США)	55,9	82,2	48,9	44,1	41,3	37,7	32,5	26,3	2,1
Послуги, %	79,6	72,6	64,7	79,6	69,1	79	75,7	72,6	62,7
Промисловість, %	19,2	26,7	33,5	19,7	30,2	19,3	22,8	24,2	24,4
Сільське господарство, %	1,2	0,8	1,8	0,6	0,7	1,7	1,5	3,3	13,3
Всього, %	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Простежується зв'язок між галузевою структурою економіки країни, як одним із базових чинників, та рівнем ВВП на душу її населення, що також видно із табл. 1.

Формування бренд-орієнтованої національної економіки, що відповідає європейському вектору розвитку України, передбачає створення системи комерційних та некомерційних брендів, які мають бути результатом модернізації національної економіки, стандартизації виробництв та технологій відповідно світовому рівню, покращення якості продукції та послуг, менеджменту, виробничої культури та зовнішніх комунікацій виробника зі споживачем. Зауважимо, що модернізація передбачає, перш за все, суттєвий технологічний розвиток галузей матеріального виробництва, що забезпечує підвищення продуктивності праці та створення умов для подальшого розвитку сервісної економіки. Брендуння має бути визначальним і для органів державної влади та місцевого самоврядування, в компетенції яких – створення відповідного інституціонального середовища. Міжсекторальна синергія розвитку забезпечить економічну незалежність та безпеку, значно підвищить ефективність та конкурентоспроможність національної економіки у бренд-орієнтованому форматі.

Дослідження властивостей бренду доводить його системо-утворюючий характер дії у системі управління конкурентоспроможністю, що зображено на рис. 1. Більш ніж столітня практика створення бренд-товарів, значний економічний успіх окремих глобальних брендів доводить доцільність прагнення компаній та країн використати шанс отримання додаткової вартості, яку генерує бренд, та стимулює науковців та практиків досліджувати її економічну природу. Результати успішного розвитку товарного виробництва через створення та просування бренд-товарів були використані у сервісній економіці вже в кінці XIX – початку XX століття. Четвертий поділ праці, як результат розвитку товарного виробництва, супроводжувався виділенням нематеріального виробництва, створенням фінансової та банківської систем, розвиток та конкуренція яких створили підґрунтя для виникнення брендів як фінансових, банківських організацій, так і послуг, що надавали ці організації населенню. Брендінг фінансових послуг та компаній, з одного боку, забезпечували їм конкурентоспроможність, а, з іншого – стимулювали капіталізацію національної економіки, прискорювали обіговість фінансових активів, підвищуючи їх ефективність та подальший розвиток. З часом межа застосування брендінгу була поширена на інші послуги, що розглянуто докладно у [1].



Рис. 1. Система управління конкурентоспроможністю національної економіки

Перелік послуг є досить широким: туристичні, торговельні, будівельні, консалтингові, фінансові, страхові, телекомунікаційні послуги, навчання, лікування, побутове, комунальне, транспортне обслуговування, культурно-виховна робота, догляд за дітьми та людьми похилого віку тощо. Межа застосування бренду в сфері послуг залежить від рівня соціально-економічного розвитку країни та відповідних цінностей, що притаманні суспільству. В країнах Європи, успішно функціонують бренди компаній по утилізації відходів, утриманню бездомних тварин, похованню тощо. Зокрема, в Німеччині це – BSR (Die Berliner Stadtreinigung), ALBA Group та інші.

Перелік послуг є досить широким: туристичні, торговельні, будівельні, консалтингові, фінансові, страхові, телекомунікаційні послуги, навчання, лікування, побутове, комунальне, транспортне обслуговування, культурно-виховна робота, догляд за дітьми та людьми похилого віку тощо. Межа застосування бренду в сфері послуг залежить від рівня соціально-економічного розвитку країни та відповідних цінностей, що притаманні суспільству. В країнах Європи, успішно функціонують бренди компаній по утилізації відходів, утриманню бездомних тварин, похованню тощо. Зокрема, в Німеччині це – BSR (Die Berliner Stadtreinigung), ALBA Group та інші.

Дослідження брендингу послуг визначило наявність спільних рис із брендуванням товару та виокремило особливості цього процесу щодо кожного виду послуг, що пов'язано із специфікою змісту послуги. Питання специфіки ролі бренду різних послуг в національній економіці, інтегрований розгляд брендування послуг, системний підхід до управління ними (архітектура, дистрибуція та просування бренд-послуг) залишаються поки за межами наукових досліджень. Науковий інтерес для дослідження викликають поки тільки декілька видів послуг, а, саме, туристичні, освіті. Туристичні послуги мають особливу комерційну привабливість завдяки стосовно невеликих капіталовкладень у Sturt Up для малого і середнього бізнесу, саме тому брендинг туристичних послуг є найперспективнішим. Що стосується освітньої послуги, привабливість її дослідження викликана зростаючою конкуренцією між вітчизняними вищими навчальними закладами (ВНЗ) та певним відставанням їх розвитку від зарубіжних навчальних закладів, що стимулює теоретиків до пошуку шляхів підвищення ефективності їх функціонування. Практика застосування брендингу до вітчизняних вищих навчальних закладів сьогодні, на жаль, не є перманентною, а лише фрагментарною.

Разом з тим, ВНЗ є унікальним об'єктом брендування, в межах якого здійснюється інтеграція бренд-товару, бренд-послуги, бренд-подій, бренд-особистостей та бренд-території. Унікальність бренду ВНЗ полягає у можливості паралельного розвитку в його межах всіх форм бренду. Зокрема, бренд-товарами ВНЗ є підручники, унікальні програми, презентації та фільми, що створені в його межах; до бренд-послуг відносяться лекції, семінари, консультації; бренд-подіями можуть стати наукові конференції та тематичні олімпіади, студентські фестивалі та конкурси; відомі та знані викладачі, студенти ВНЗ є його бренд-особистостями; територія, де розташовуються навчальні корпуси, бібліотеки, гуртожитки, спортивні майданчики та господарські будівлі створюють цілісний облік бренд-території ВНЗ, який є об'єктом розвитку, просування та управління.

Набирає обертів використання брендингу відносно медичних послуг – стоматологічних, діагностичних, курортного лікування. Зокрема, яскравим прикладом останнього у поєднанні із розвитком територіального бренду виділяється Трускавець, який вдало поєднує розвиток бренду міста через просування туристичних та медичних послуг. В місті функціонують 70 санаторно-курортних закладів загальною ємністю 12 945 ліжок-місць, у тому числі 24 санаторії, 7 пансіонатів, 28 готелів та 16 вілл. Місто з 29 тис. осіб обслуговує щорічно більше 200 тис. осіб, у тому числі до 50,0 тис. іноземців із 63-ох країн. Всесвітньо відомий бальнеологічний курорт є одним із найдавніших курортів Європи, що відомий з 1827 року, але найсильніший поштовх до розвитку надало саме брендування міста, туристичних, медичних закладів та просування їх послуг. Зокрема, у 2014 році питома вага послуг санаторно-курортної галузі в усіх реалізованих послугах Трускавця складала понад 70%; мережа обслуговування налічувала 181 об'єкти торгівлі, в т. ч. громадського харчування – 81;

підприємництво представлено 791 юридичною особою, з них малих підприємств 379; обсяг іноземних інвестицій з 17 країн світу, що залучені в економіку міста Трускавця станом на початок 2015 року становив 34,1 млн дол. США. Концепція розвитку міста-курорту Трускавець, що була прийнята у 1990 році, передбачає стратегічний перехід від винятково-лікувальної до лікувально-відпочинкової сфери, де перспективним напрямком є розвиток медичного туризму [2]. Використовуючи місцеві рекреаційні ресурси, історичну складову та вже традиційні спортивні турніри з тенісу, боротьби, плавання, бренд міста активно розвивається: Трускавець встановив зв'язки з Польщею, Грузією, Литвою, Латвією, Словаччиною, Німеччиною.

Брендинг телекомунікаційних послуг в Україні є досить динамічним та представлений брендами послуг телеграфного, телефонного та мобільного зв'язку, послугами хостингу, мобільного та швидкісного Інтернету, аналоговим, цифровим, HD- та інтерактивним телебаченням.

В результаті дослідження диверсифікації бренд-орієнтованої національної економіки встановлено специфіка ролі кожної форми бренду у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки, що видно з табл. 2.

Важливим, на нашу думку, є поєднання брендингу послуги із брендування компаній, що її надають, а для глобального розповсюдження цієї послуги – із брендингом території (країни) її походження. Власне бренд-орієнтований формат розвитку національної економіки передбачає, за нашим задумом, інтеграцію всіх форм бренду, що забезпечує синергію потенціалу, що забезпечується взаємним впливом та додатковим стимулюванням розвитку однієї форми на іншу.

Таблиця 2

Роль різних форм бренду національної економіки у підвищенні її конкурентоспроможності

Форма бренду	Вектор впливу
Бренд товару	Збільшення додаткової вартості продукції, створення умов для збільшення заробітної плати, податків в бюджеті всіх рівнів; розширення споживчого ринку
Бренд туристичних послуг	Сприяння розвитку малого та середнього бізнесу суміжних галузей
Бренд медичних послуг	Визначення соціальної рівноваги у суспільстві; забезпечення якості та довготривалості життя населення
Бренди телекомунікаційних послуг	Забезпечення інформатизації суспільства, створення умов ефективного розвитку матеріального та нематеріального виробництва
Бренд освітніх послуг	Сприяє збільшенню інтелектуального потенціалу країни
Бренд компанії	Збільшення капіталізації, ліквідності активів, активізації фінансово-кредитної системи, рішення соціально-економічних, екологічних, демографічних проблем регіонів
Бренд особистості	Покращення іміджу регіонів, країни, збільшення інвестицій
Бренд території	Розвиток території, збільшення туристичних потоків та валового регіонального продукту покращення екологічних та соціально-економічних умов проживання, добробуту населення
Бренд-події	Просування території, значне джерело доходів
Брендування органів державної влади	Створення сприятливих умов для господарювання та інвестування; покращення соціально-економічних, екологічних, демографічних умов проживання населення
Бренд-орієнтована національна економіка	Синергія бренд-потенціалу, покращення інвестиційного клімату, підвищення ефективності, зростання ВВП країни

Брендування послуг, що враховує емоційні, духовні, ментальні, соціальні очікування споживачів, здатне забезпечити ефективність їх надання та підвищити ефективність національної економіки в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Студінська Г.Я. Бренд у національній економіці України : монографія / Г.Я. Студінська. – Київ : ДНДПМЕ, 2016. – 345 с.
2. Офіційний сайт міста Трускавець URL. – Режим доступу : <http://www.truskavets.ua/>

ДРУГЕ ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ

*Вартанова О.В., д.е.н., проф.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

РОЗВИТОК СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ПРОЯВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Прямо зараз у світі відбувається перехід до нового, шостого, технологічного укладу. Виклики, що стоїть перед людством, є настільки величезними та глобальними, що жоден уряд, жоден бізнес самі по собі не здатні адекватно реагувати на ці зміни, які є природним проявом глобалізації світової економіки.

Технологічний уклад (waves of innovation, techno-economic paradigm) – сукупність сполучених виробництв, що мають єдиний технічний рівень і розвиваються синхронно. Зміна домінуючих в економіці технологічних укладів зумовлює нерівномірний перебіг науково-технічного прогресу [1]. Науковим ядром шостого технологічного укладу є нанoeлектроніка, нанохімія, молекулярна і нанофотоніка, наноматеріали та наноструктуровані покриття, наносістемна техніка, нанобіотехнології та інформаційні технології, когнітивні науки, соціогуманітарні технології, що досягається переважно завдяки конвергенцію нано-, біо-, інфо- і когнітивних технологій (так звана NBIC-конвергенція, NBIC) [2]. Перевагою шостого технологічного укладу, у порівнянні з попереднім, є різке зниження енергоємності та матеріаломісткості виробництва, конструювання матеріалів і організмів з наперед заданими властивостями. Тож ознакою шостого технологічного укладу є не тільки виникнення принципово нових технологій або нових способів конструювання матеріалів і організмів, а виникнення нової філософії, нового підходу до виконання завдань. Доля технологічних укладів в економіці деяких країн подано у табл. 1.

Таблиця 1

Доля технологічних укладів в економіці деяких країн [1]

Країна	III технологічний уклад	IV технологічний уклад	V технологічний уклад	VI технологічний уклад
США	–	20%	60%	5%
Росія	30%	50%	10%	–
Україна	57,9%	38%	4%	–

Як видно з даних таблиці 1, Україна ще навіть не наблизилася до шостого технологічного укладу, адже тільки 4% української економіки знаходиться на етапі п'ятого технологічного укладу.

Невпинний розвиток інноваційних технологій призводить до зниження ролі виробництва в економіці. Реалії постіндустріальної економіки полягають у тому, що виробництво вже не здатне забезпечити потрібну кількість робочих місць, адже сучасне високотехнологічне виробництво стає все в більшій мірі автоматизованим і потребує менші робочих місць. Також поглиблення спеціалізації виробництва у світовому масштабі в умовах глобалізації призводить до зростання міжнародної конкуренції, випереджувального розвитку виробництв в деяких країнах і занепаду неконкурентоспроможних в міжнародному масштабі виробництв. Істотно, що ці зрушення викликають занепокоєння щодо зниження кількості робочих місць, і це цілком зрозумілим.

Сьогодні ми можемо бачити, як в минулому економіка парових машин знищила велику кількість робочих місць, проте і створила безліч нових. Тому нові технології зможуть знищити безліч робочих місць, але також і створити нові.

Акцентуючи на недоліках глобалізації, зокрема, скороченні робочих місць, мають на увазі переважно, виробництво. В сучасному світі через розвиток нових технологій на зразок штучного інтелекту, роботів, виробництво вже ніколи не дозволить створити достатню кількість робочих місць. Основним драйвером створення нових робочих місць стане сервісна економіка. Значну роль у розвитку сервісної економіки буде відігравати малий бізнес: більшість компаній з цієї ніші стануть глобальними. За останні 30 років близько 6 % компаній користувалися перевагами глобалізації. У наступні 30 років як мінімум 60 % малих бізнесів стануть глобальними.

Побоювання людства перед невідомим існували завжди. Проте глобалізацію і технологічний розвиток вже не зупинити. І наше завдання полягає у тому, щоб вчасно пристосуватися до сучасних технологічних змін не тільки шляхом невпинного розвитку знань і формування відповідних компетенцій, але й шляхом позбавлення від деструктивних ментальних шаблонів, які гальмують прогресивне мислення і рух уперед.

Згідно із економічним доповіддю «Converging Technologies for Improving Human Performance Nanotechnology, Biotechnology, Information Technology and Cognitive Science» [2], основною тенденцією XXI століття, є розвиток сервісної економіки на основі конвергенції найсучасніших технологій. Конвергенція нанотехнологій, біотехнологій, інформаційних технологій та когнітивної науки, які разом називаються «конвергентні технології», будуть домінувати у формуванні майбутньої економіки, суспільства та промислової інфраструктури. Вже сьогодні понад третини світового ВВП забезпечується інформаційними технологіями [2], тому розвиток сервісної економіки завдяки конвергентним технологіям у майбутньому буде тільки посилюватися, адже вони є драйверами економіки майбутнього. Драйвери економіки майбутнього наведені на рис. 1.

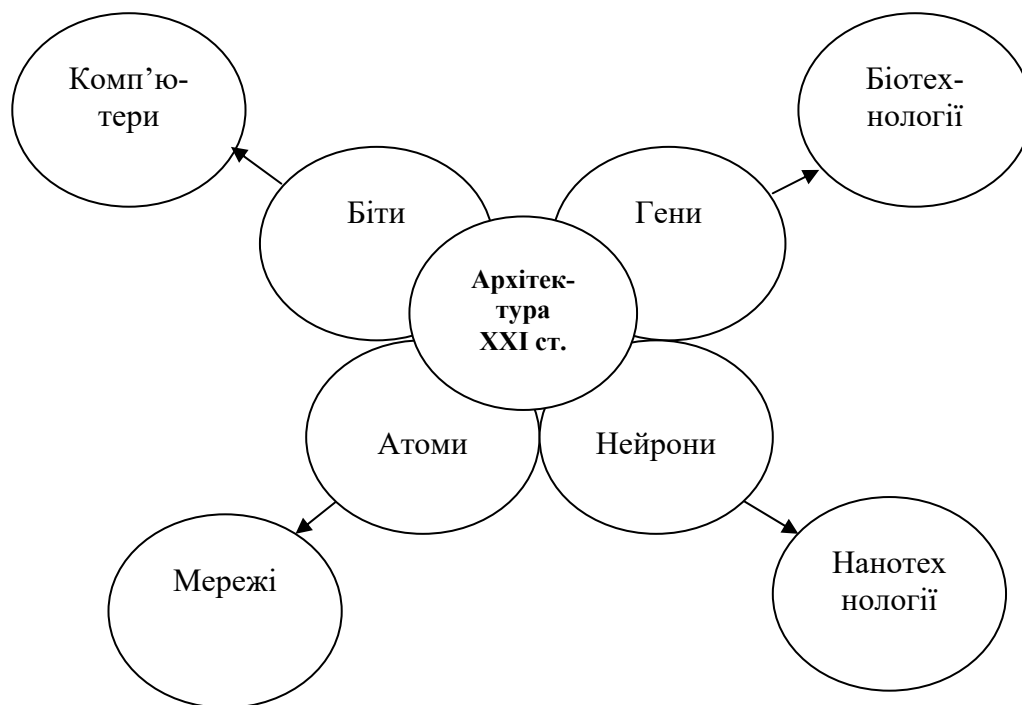


Рис. 1. Драйвери економіки майбутнього

Зближення нано-, біо- та інформаційних технологій та когнітивної науки зараз ще знаходиться на початкових етапах нашого розуміння. Нам потрібно дослідити фактори, що впливають на конвергентні технології та можливі наслідки їхнього розповсюдження в економіці та бізнесі. Подальший розвиток сервісної економіки на основі конвергентних технологій дасть змогу забезпечити майбутнє багатство, процвітання та якість життя нації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Технологический уклад [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%83%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4
2. Converging Technologies for Improving Human Performance Nanotechnology, Biotechnology, Information Technology and Cognitive Science // NSF/doc-sponsored report [Electronic assets]. – Mode of assets: http://www.wtec.org/ConvergingTechnologies/1/NBIC_report.pdf
3. Варганова О.В. Роль знань в епоху постіндустріального суспільства / О.В. Варганова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2009. – № 3(133). – С. 41–44.

*Чугаєв О.А., к.е.н., доц.,
Київський національний
університет ім. Тараса Шевченка,
м. Київ, Україна*

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ В УМОВАХ АСИМЕТРІЇ КРАЇН

У нашій роботі ми маємо на меті визначити особливості участі у міжнародній торгівлі послугами країн, які відрізняються між собою за величиною та силою іміджу економіки.

У ряді досліджень вказуються на особливості малих країн у сфері торгівлі послугами. Зазначається, що малі країни більш відкриті для торгівлі послугами, і туристичними зокрема [1, с. 13–14]. Привабливою є спеціалізація на фінансових послугах, так як цей сектор генерує значну додану вартість і ефект масштабу не залежить від розміру національного ринку [2]. Великі економіки мають більше можливостей забезпечити своїх громадян широким спектром освітніх послуг, тому більш мобільними є студенти з менших країн, що відображається на імпорті ними освітніх послуг [3, с.99].

Різниця між малими і великими економіками у торговельній відкритості особливо характерна в сфері торгівлі послуг. Зокрема, у 2015 р. частка експорту та імпорту послуг у ВВП в малих країнах (що розвиваються) була 38,8% порівняно з 9,0% у всіх країнах, що розвиваються, і 12,9% у світі в цілому. Для порівняння по товарах цей показник становив 69,8%, 41,0% та 44,5%, відповідно [4].

У малих країнах в структурі експорту товарів та послуг міжнародний туризм у 2015 р. становив 17,5% порівняно з 6,9% у країнах, що розвиваються, і 6,7% у світі. В імпорті частка послуг з міжнародного туризму становила 11,1%, 8,7% і 6,7% [4]. Ми спостерігаємо явну експортну спеціалізацію на туризмі, а не лише більшу сукупну

відкритість до туристичних послуг. Це цілком очікувано: у великих країнах внаслідок більшої території та туристичних ресурсів має бути більш розвинутий внутрішній туризм. Для малих країн, що спеціалізуються на туризмі навіть існує аббревіатура SITE (Small Island Tourism Economies) [5].

Для малих країн привабливою може бути і спеціалізація на фінансових послугах. Для малих країн, що спеціалізуються на фінансах, а також персональних уподобаннях місця проживання, перевагах юрисдикції, нішевому виробництві та транспорті існує аббревіатура PROFIT (Personal considerations affecting citizenship, residence and employment rights; Resource Management; Overseas engagement and ultra-national recognition; Finance and Transportation) [5]. На практиці в структурі експорту комерційних послуг фінансові та страхові послуги у 2014 р. становили 7,0% у малих країнах порівняно з 4,1% у країнах, що розвиваються, і 8,6% у світі (в імпорті в 2015 р. 9,3%, 6,3% і 7,8%). Ця частка у малих країнах демонструвала помітно вищу волатильність ніж у решти країн [4]. А враховуючи більшу відкритість малих країн, залежність їх економіки від експорту фінансових або страхових послуг також вища.

В структурі експорту комерційних послуг транспортні послуги у 2015 р. становили 43,0% у малих країнах порівняно з 18,8% у країнах, що розвиваються і 19,9% у світі. В імпорті комерційних послуг транспортні послуги мали схожу частку і в малих країнах і всіх країнах, що розвиваються (30,3% і 26,3%, порівняно з 12,7% у світі). Частка інформаційно-телекомунікаційних послуг в імпорті (6,0%, 14,5% і 12,7%) і особливо експорті (2,5%, 23,4 % і 11,1%) була явно меншою у малих країнах [4].

Отже, порівняно з середнім рівнем відкритість у торгівлі послугами малих країн в чотири рази більша, а у торгівлі товарами менше ніж вдвічі. За структурою імпорту послуг малі та великі економіки відрізняються менше ніж за структурою експорту. Для багатьох малих країн важливу роль грає міжнародний туризм, транспортні послуги, для деяких – фінансові. Не характерна спеціалізація на інформаційно-телекомунікаційних послугах.

У 2015 р. в Україні, економіці середньої величини, відкритість по торгівлі послугами становила 25,6%, по товарах 81,2%. Отже висока відкритість економіки була характерна для України перш за все у торгівлі товарами, а не стільки послугами, як у малих країнах. За структурою експорту послуг Україна схожа лише частково на великі економіки. В Україні частка міжнародного туризму становила 3,5% у експорті (9,6% в імпорті), частка фінансових та страхових послуг у експорті комерційних послуг 1,7% (9,7%). А подібно до малих економік частка транспортних послуг у експорті комерційних послуг була високою: 43,6% (20,0%), а інформаційно-телекомунікаційних послуг малою: 0,8% (4,0%) [4].

В теорії країнам з відомим та позитивним іміджем легше експортувати товари та послуги за кращими цінами. Для аналізу цієї закономірності ми використали як незалежні змінні такі показники: EI – індекс економічного іміджу (частка позитивних повідомлень в інтернеті у всіх повідомленнях про країну); SEP – індекс м'якої економічної сили (індекс економічного іміджу помножений на кількість позитивних повідомлень, показник нормується відносно сумарного показника всіх країн світу); SEP/GDP – відношення індексу м'якої економічної сили до частки країни у ВВП світу (використовується ВВП за ПКС [6]); LnSEP/GDP – логарифм SEP/GDP; CB – ранг індексу бренду країни у 2014 р. [7]; CR – ранг індексу репутації країни у 2014 р. [8]; CRch – зміна рангу індексу репутації країни у 2014 р. відносно 2013 р. (розраховано за [8; 9]).

Перші чотири показники розраховані нами станом на осінь 2015 р. з використанням пошукового сервісу Google [10]. Розраховані нами показники характеризують саме економічну складову іміджу, запозичені враховують фактично й політичну, культурну, екологічну та інші складові. Як залежні змінні ми використовуємо зростання

експорту послуг, доходів від міжнародного туризму, кількості іноземних туристів, експорту інформаційно-телекомунікаційних послуг (за даними Світового банку [4]). Ми використали зростання цих показників у % ВВП 2014 р. та / або відносно значення відповідної залежної змінної попереднього року у % (як правило у 2015 р. відносно 2014 р).

У табл. 1 ми розраховували кореляцію як Пірсона, так і Спірмана, враховуючи, що вагома частина незалежних змінних є або у порядковій шкалі або має суттєві відхилення від нормального розподілу. Для рангових показників – тільки кореляцію Спірмана. У випадку рангових змінних (CB, CR, CRch) негативна кореляція означає позитивний вплив.

Таблиця 1

Кореляція показників сили іміджу з динамікою експорту послуг країни

Залежна змінна: зростання, % або % ВВП	LnSEP/GDP	CB	CR	CRch
Експорт послуг (Sg)	-0,29/			
Експорт послуг / ВВП (SgGDP)		/-0,23		
Доходи від міжнародного туризму (Tg)				/-0,25
Прибуття туристів (TAg)	-0,29/			
Експорт інформаційно-телекомунікаційних послуг (ICTg)	/-0,34			
Експорт інформаційно-телекомунікаційних послуг / ВВП (ICTGDP)		/-0,30*	/-0,35*	

Примітка: вказані лише статистично значущі кореляції з $p < 0,10$. * – кореляції з $p < 0,05$, ** – кореляції з $p < 0,01$. Перед знаком «/» вказані кореляції Пірсона, після – Спірмана.

Джерело: розраховано автором за даними [4; 6; 7; 8; 9; 10].

Вплив логарифму SEP/GDP і бренду країни різноспрямований і слабозначущий. Існує слабозначущий позитивний вплив покращання репутації країни. Для експорту інформаційно-телекомунікаційних послуг важливий бренд та репутація країни, але існує слабозначущий та контрінтуїтивний негативний вплив логарифму SEP/GDP.

Далі ми оцінюємо вплив на статичні значення ряду залежних змінних – відносно ВВП у 2015 або 2014 р. (див. табл. 2). Йдеться про оцінку швидше довгострокового характеру і ми не виключаємо зворотній зв'язок.

Таблиця 2

Кореляція показників сили економічного іміджу з статичними показниками експорту послуг

Залежна змінна: значення у % ВВП	SEP	LnSEP/GDP
Експорт послуг / ВВП (ES)		0,35*/0,40*
Доходи від міжнародного туризму / ВВП (TS)	-0,33*/-0,39*	0,33*/0,52**
Експорт інформаційно-телекомунікаційних послуг / ВВП (ICTE)		0,34/0,38*

Примітка: вказані лише статистично значущі кореляції з $p < 0,10$. * – кореляції з $p < 0,05$, ** – кореляції з $p < 0,01$. Перед знаком «/» вказані кореляції Пірсона, після – Спірмана.

Джерело: розраховано автором за даними [4; 6; 10].

Для торгівлі послугами, важливим є не стільки імідж, скільки поширеність інформації про країну відносно величини економіки країни. Прослідковується нелінійний логарифмічний зв'язок: граничний ефект від поширення позитивної економічної інформації про країну має спадний характер. Після досягнення певної межі, подальша популяризація економіки країни майже не дає результату. У випадку експорту інформаційно-технологічних послуг та туристичних послуг також існує

позитивний вплив сили економічного іміджу. Проте остання без поправки на ВВП країни негативно корелює з експортом туристичних послуг. Можливим поясненням є взаємодія з ефектом залежності туристичного експорту від розміру країни. Не можна виключати й зворотний зв'язок, коли більший експорт послуг сприяє поширенню інформації про країну.

Отже, у часовому розрізі ефект іміджу країни для експорту послуг довгостроковий, для експорту інформаційно-телекомунікаційних послуг існує і середньостроковий вплив. А туристичні послуги, ймовірно, більш чутливі до поточних змін у репутації країни. Проведемо тепер регресійний аналіз, базуючись на результатах кореляційного аналізу (див. табл. 3).

Таблиця 3

Результати регресійного аналізу впливу показників сили іміджу на показники експорту послуг

y	TTg	ICTGDP	ES	TS	ICTE
x	CR	CR	LnSEP/ GDP	LnSEP/ GDP	LnSEP/ GDP
b ₀	1,58* (0,84)	0,51*** (0,15)	8,81*** (1,93)	2,68 (0,46)	3,18 (1,09)
b _x	-0,093*** (0,026)	-0,0106** (0,005)	4,10** (1,87)	0,95** (0,44)	2,25* (1,11)
R ²	0,20	0,09	0,12	0,11	0,12
p	0,001	0,034	0,035	0,038	0,050
N	53	48	37	39	33
Serial cor.	-0,16	-0,00	-0,08	0,19	-0,06

Примітка: значущі регресійні коефіцієнти * при $p < 0,10$, ** – $p < 0,05$, *** – $p < 0,01$. У дужках стандартні похибки.

Джерело: розраховано автором за даними [4; 6; 8; 9; 10].

Так як у сфері експорту послуг існує спадна корисність ефекту, Україна ймовірно вже знаходиться у відносно сприятливому діапазоні за відносною силою економічного іміджу. Використання розроблених нами моделей у випадку України (93 млрд дол. ВВП за валютним курсом у 2016 р.) показує, що покращання її місця у рейтингу репутації країн на 1 позицію (у 2016 р. це означало випередити Туреччину [2016 Country RepTrak] – Україна знаходилася на 59-му місці серед 70 країн) могло би збільшити експорт інформаційно-телекомунікаційних послуг на 10 млн дол. За збільшення кількості позитивної економічної інформації в інтернеті на 1,6% при незмінній кількості негативної інформації та незмінній частці у ВВП світу (це еквівалентно підняттю на 1 позицію у рейтингу за SEP/GDP або збільшенню SEP/GDP на 2,1%) в більш довгостроковій перспективі можна очікувати зростання експорту послуг на 80 млн дол.; експорту туристичних послуг на 18 млн дол.; експорту інформаційно-телекомунікаційних послуг на 17 млн дол.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Vujakovic P. How to Measure Globalisation? A New Globalisation Index (NGI) : Working paper № 343. Wien : Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, 2009. 35 p.
2. Brandi L. The Economy of Small States. 2004. URL: <http://www.rivistapoliticaeconomica.it/2004/nov-dic/BrandiING.pdf> (дата звернення: 30.09.2017).

3. Trends in International Migration. Continuing Reporting System on Migration: Annual Report. P. : OECD, 2001. 368 p.
4. World Development Indicators / The World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> (дата звернення: 16.06.2017).
5. Baldacchino G. The Beak of the Finch: Insights into the Economic Development of Small Economies / G. Baldacchino, G. Bertram // The Round Table: The Commonwealth Journal of International Affairs. 2009. Vol. 98. № 401. P. 141–160. DOI: 10.1080/00358530902757867 (дата звернення: 30.09.2017).
6. World Economic Outlook Databases. October 2016 Edition / International Monetary Fund. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/index.aspx> (дата звернення: 03.08.2016).
7. Country Brand Index 2014-15 / FutureBrand. 55 p. URL: <http://www.mumbrella.asia/content/uploads/2014/11/CountryBrandIndex2014.pdf> (дата звернення: 21.08.2015).
8. 2015 Country RepTrak. The World's Most Reputable Countries. Reputation Institute, 2015. 50 p. URL: <https://www.reputationinstitute.com/Resources/Registered/PDF-Resources/Most-Reputable-Countries-2015.aspx> (дата звернення: 16.07.2016).
9. 2014 Country RepTrak. The World's Most Reputable Countries. Reputation Institute, 2014. 64 p. URL: <https://www.reputationinstitute.com/Resources/Registered/PDF-Resources/Most-Reputable-Countries-2014.aspx> (дата звернення: 16.07.2016).
10. Google. URL. – Режим доступу : <https://www.google.com.ua> (дата звернення: 01.11.2015).

*Шнирков О.О., к.е.н., доц.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ У ВИМІРІ АДАПТАЦІЇ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ ДО ПРАВИЛ ЄС

Економічна асоціація України з Європейським Союзом означає інтеграцію національної економіки країни до єдиного внутрішнього ринку ЄС без набуття членства в Союзі. Поглиблена та розширена зона вільної торгівлі між Україною та ЄС, у тому числі у сфері послуг, характеризується не тільки й не стільки лібералізацією взаємної торгівлі, скільки регуляторною конвергенцією, системною адаптацією економічної політики України до стандартів та правил Європейського Союзу. Реалізація положень економічної частини Угоди про асоціацію України з ЄС фактично означатиме набуття країною фундаментальних ознак європейської моделі соціально-економічного розвитку [1].

В умовах лібералізації міжнародної торгівлі середній рівень тарифного захисту ринку промислових товарів в ЄС для України є незначним і майже не впливає на об'єм торгівлі. Тому основними перешкодами у торгівлі промисловими товарами з ЄС є не імпорتنі тарифи, а саме технічні бар'єри.

В Євросоюзі створена система технічного регулювання, яка на сьогодні у світі розглядається, як найбільш ефективна модель для міжнародного співробітництва, оскільки визначально створювалась для формування єдиного економічного простору. Цей факт відмічено у звіті Європейської економічної комісії ООН за 2003 р.

Ефективність європейського підходу у сфері технічного регулювання підтверджується наявністю угод про взаємне визнання результатів оцінки відповідності з такими країнами, як Японія, США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Швейцарія, Ізраїль, тощо. В країнах ЄС вільне переміщення товарів базується на основі «Нового підходу» до технічної гармонізації і стандартизації (прийнятий Радою Європи 7 травня 1985 р.) та «Глобального підходу» у сфері оцінювання відповідності (прийнятий Радою Європи 21 грудня 1989 р.). Такі підходи реалізуються через відповідні інструменти – директиви ЄС, які також затверджуються Радою Європи [3].

Інтегральною складовою Угоди про асоціацію між Україною та ЄС будуть положення Угоди про зону вільної торгівлі (Угода про ЗВТ). Згідно з практикою укладання подібних угод, додатком до положень Угоди про ЗВТ є Угода про взаємне визнання сертифікатів відповідності на промислову продукцію (*Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Goods* – АСАА). Така угода укладається в формі Протоколу щодо оцінки відповідності та прийнятність промислової продукції. Такі угоди укладались Європейським Союзом з країнами, які були кандидатами на членство в ЄС, та країнами Середземномор'я в тому числі з країнами північної Африки і дали змогу продукції, що охоплювалась цими угодами, вільно просуватись на внутрішньому ринку ЄС без додаткових процедур сертифікації та оцінки відповідності.

В Євросоюзі створена система технічного регулювання, яка на сьогодні у світі розглядається, як найбільш ефективна модель для міжнародного співробітництва, оскільки визначально створювалась для формування єдиного економічного простору.

Поточне співробітництво України та ЄС у сфері технічного регулювання здійснюється в рамках чинного Порядку денного асоціації Україна – ЄС, реалізації програми бюджетної підтримки (І фаза) «Сприяння взаємній торгівлі шляхом усунення технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС», спільних проектів причетних відомств України та окремих держав-членів ЄС. Загальною метою такого співробітництва є наближення законодавчої бази України у сфері технічного регулювання до вимог ЄС та СОТ, у тому числі, перехід від обов'язкової сертифікації до оцінки відповідності, прийняття технічних регламентів, узгоджених з Директивами Нового Підходу ЄС, перегляд і заміна старих стандартів (ГОСТ) та запровадження стандартів ISO (International Organization for Standardization) та Європейських стандартів, створення системи ринкового нагляду, оновлення та модернізація матеріальної бази, реформування та зміцнення інституціональної бази забезпечення якості тощо [2].

Таким чином, Україна взяла на себе чіткі зобов'язання по гармонізації власного законодавства в сфері технічних регламентів, стандартів і оцінки відповідності з законодавством ЄС. Процес гармонізації здійснюватиметься Україною в односторонньому порядку.

Гармонізації законодавства України щодо технічних стандартів та регламентів з правом Євросоюзу потребує значних капіталовкладень. Існують чотири основних джерела їх фінансування:

– Одним із джерел фінансування адаптації українських технічних стандартів до стандартів ЄС може стати державний бюджет. Але, беручи до увагу складну економічну ситуацію, така можливість виглядає проблематичною. З іншого боку, уряд та парламент зобов'язані на законодавчому рівні забезпечити адаптацію технічних стандартів.

– Другим джерелом фінансування адаптації національних технічних стандартів можуть бути споживачі. Споживачі повинні будуть сплатити більшу ціну за товари українського виробництва. Але на даному етапі український споживач, здебільшого, не готовий сплачувати вищу ціну за товар, який він споживає.

– Третім джерелом фінансування впровадження європейських технічних стандартів є інвестор, який буде зацікавлений у впровадженні нових стандартів для української продукції, з подальшим її виходом як на єдиний ринок ЄС, так і на ринки інших розвинутих країн, з якими ЄС має угоди про взаємне визнання результатів оцінки відповідності. Це є основним джерелом фінансування процесу технічної адаптації.

– Четвертим джерелом гармонізації українських технічних стандартів до стандартів ЄС можуть стати міжнародні організації шляхом реалізації різних програм технічної допомоги.

Адаптуючи національну систему технічних стандартів і правил до вимог ЄС, Україна надасть чіткий сигнал зарубіжним інвесторам. В Україні з'являться прості та зрозумілі для інвесторів правила гри, які діють у багатьох розвинутих країнах і це, в свою чергу, поліпшить інвестиційний клімат України.

Українська продукція, завдяки впровадженню європейських технічних норм та стандартів, отримає доступ не тільки на ринок ЄС, а і на ринки інших розвинутих країн, з якими ЄС має угоди про взаємне визнання результатів оцінки відповідності. Між ЄС та США буде створена Трансатлантична зона вільної торгівлі, а український виробник має скористатися можливостями такого угруповання.

Перехід на технічні правила і стандарти Європейського Союзу в контексті створення всеосяжної зони вільної торгівлі буде супроводжуватися певними труднощами. Подолання цих труднощів буде на пряму залежати від української влади, від можливості та готовності вітчизняних виробників до структурних змін, а також від розуміння та готовності самих українців.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кабінет міністрів України, розпорядження № 844р від 19.08.2015 про «Стратегію розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року».
2. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://comeuroint.rada.gov.ua/komevrint/doccatalog/document;jsessionid=92F3367443C120648A8A50B0E9275CB7?id=56219>
3. Jocelyn Guitton. What Can Ukraine Expect from the Forthcoming Trade Agreement with the EU. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://voxukraine.org/2015/07/01/what-%D1%81an-ukraine-expect-from-the-forthcoming-trade-agreement-with-the-eu/>

Петрицький А.Л., к.ю.н.,
Міністерство юстиції України,
заступник директора департаменту публічного права –
начальник управління конституційного
та адміністративного законодавства,
м. Київ, Україна

ЕЛЕКТРОННІ ПЕТИЦІЇ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Право на петицію на сьогодні закріплено законодавством Європейського Союзу. Так, відповідно до Договору про заснування Європейської спільноти, кожен громадянин Європейського Союзу має право подавати петиції до Європейського Парламенту, звертатися до омбудсмана та до будь-яких інституцій чи органів (Європейський Парламент, Рада, Комісія, Суд, Рахункова палата, Комітет регіонів та Економіко-соціальний комітет). При цьому, кожен громадянин Європейського Союзу та будь-яка фізична чи юридична особа, що на території держави-члена перебуває чи має місце перебування, зазначене в установчих документах, індивідуально чи разом з іншими громадянами чи особами, має право подати петицію до Європейського Парламенту з питання, що належить до сфери діяльності Спільноти і що стосується його безпосередньо [1].

В Україні право громадян на подання петиції було законодавчо закріплено в 2015 році. Так, були внесені зміни до Закону України «Про звернення громадян» (далі – Закон) та визначено, що електронна петиція є особливою формою колективного звернення громадян до Президента України, Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, органів місцевого самоврядування. Порядок подання та розгляду електронної петиції визначається відповідною спеціальною статтею вказаного Закону, якою встановлені загальні вимоги до електронної петиції [2].

Наприклад, визначено, що електронна петиція, адресована відповідно Президенту України, Верховній Раді України, Кабінету Міністрів України, розглядається у порядку, встановленому вищевказаним Законом, за умови збору на її підтримку не менш як 25000 підписів громадян протягом не більше трьох місяців з дня оприлюднення петиції. А вимоги до кількості підписів громадян на підтримку електронної петиції до органу місцевого самоврядування та строку збору підписів визначаються статутом територіальної громади.

Також визначено, що порядок розгляду електронної петиції, адресованої Президенту України, Верховній Раді України, Кабінету Міністрів України, органу місцевого самоврядування, визначається відповідно Президентом України, Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, місцевою радою.

Відразу після запровадження електронних петицій громадяни почали досить активно використовувати цей вид звернення. Так, кількість петицій, які набрали необхідну кількість підписів, складає (згідно інформації з відповідних веб-сайтів) серед адресованих:

- до Президента України – 39 петицій;
- до Верховної Ради України – дві петиції;
- до Київської міської ради – 45 петицій.

При цьому зрозуміло, що одним з основних питань, які постають в рамках розгляду електронних петицій, є питання того, чи дійсно такі петиції підтримуються достатньою кількістю громадян України та є проявом прагнень українського суспільства. Тобто, чи дійсно така петиція підтримана 25000 (або дещо меншою кількістю

у випадках петицій до органів місцевого самоврядування) громадян України. Відповідь на це питання тісно пов'язана з проблемою ідентифікації осіб, які є авторами (ініціаторами) та підписантами електронних петицій.

Законом визначено, що в електронній петиції має бути викладено суть звернення, зазначено прізвище, ім'я, по батькові автора (ініціатора) електронної петиції, адресу електронної пошти, на веб-сайті відповідного органу або громадського об'єднання, що здійснює збір підписів, обов'язково зазначаються дата початку збору підписів та інформація щодо загальної кількості та переліку осіб, які підписали електронну петицію.

На виконання Закону Президентом України було видано Указ № 523/2015 від 28 серпня 2015 року № 523/2015 «Порядок розгляду електронної петиції, адресованої Президентові України», який визначає порядок розгляду електронної петиції, адресованої Президентові України, на підтримку якої зібрано не менш як 25 000 підписів громадян протягом не більше трьох місяців з дня її оприлюднення [3]. В Указі не висвітлюється питання ідентифікації осіб, які є автором (ініціатором) електронної петиції або підписують її.

Голова Верховної Ради України на виконання Закону видав Розпорядження від 28 жовтня 2015 року № 1494 «Про деякі питання організації роботи з реєстрації та супроводження електронних петицій, адресованих Верховній Раді України» [4]. При цьому, як вказував Володимир Гройсман, коментуючи питання розгляду електронних петицій, адресованих Верховній Раді України, неможливо буде створювати та підписувати петиції з російських доменів [5].

Що стосується органів місцевого самоврядування, як приклад можна навести Київську міську раду, яка врегулювала питання розгляду електронних петицій своїм рішенням від 8 жовтня 2015 року № 103/2006 «Про затвердження положення про порядок подання та розгляду електронних петицій» [6]. Визначено, що електронна петиція, адресована Київській міській раді, розглядається за умови збору на її підтримку не менше як 10000 підписів громадян протягом не більше трьох місяців з дня оприлюднення петиції.

В цьому положенні набагато більше уваги приділено питанням авторизації (ідентифікації) авторів та підписантів електронних петицій. Вказується, що автор електронної петиції має авторизуватися на офіційному веб-сайті Київської міської ради або веб-сайті громадського об'єднання, яке здійснює збір підписів на підтримку електронних петицій через картку киянина, або через електронний цифровий підпис, або безпосередньо на сайті. Для осіб, які бажають підписати петицію, якщо вони не мають акаунту на порталі та картки киянина, вони здійснюють спрощену реєстрацію вказавши свої прізвище, ім'я, по батькові, e-mail і натискають кнопку «Підписати». Після цього така особа отримує лист на електронну пошту з пропозицією підтвердити свій голос. Таким чином, в цьому документі передбачено три види авторизації (ідентифікації) громадян, які бажають скористатись правом на подання електронної петиції. При цьому зауважимо, що картка киянина фактично є банківською платіжною картою.

В той же час у вказаних документах не знайшли свого відображення такі сучасні засоби ідентифікації (авторизації), як: смс-авторизація та авторизація за допомогою BankID, які, по-перше, є зручними для громадян, а по друге, дозволяють чітко ідентифікувати особу, що є особливо актуальним в умовах складної політичної ситуації в нашій державі.

Таким чином, підсумовуючи викладене, можна дійти висновку, що така форма звернення, як електронна петиція, на сьогодні стала ефективним та популярним серед громадян механізмом реалізації прав на звернення та участь в управлінні державними справами, проте потребує вдосконалення її нормативне регулювання в частині ідентифікації осіб, які є ініціаторами або бажають підтримати електронну петицію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Договір про заснування Європейської спільноти [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_017/conv/print1464521816536870
2. Закон України «Про звернення громадян» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/393/96-вр>
3. Указ Президента України № 523/2015 «Про порядок розгляду електронної петиції, адресованої Президентові України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/5232015-19384>
4. Розпорядження Голови Верховної Ради України від 28 жовтня 2015 року № 1494 «Про деякі питання організації роботи з реєстрації та супроводження електронних петицій, адресованих Верховній Раді України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1494/15-пр>
5. Фейсбук Володимира Гройсмана [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.facebook.com/volodymyrgroysman/posts/316559465179641>
6. Рішення Київської міської ради від 8 жовтня 2015 року № 103/2006 «Про затвердження положення про порядок подання та розгляду електронних петицій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/1_docki2.nsf/alldocWWW/3A517FDCE7CE4DA5C2257EEB006E0C0F?OpenDocument

*Мікічурова О. В., к.ю.н.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

ПРИНЦИП ВЗАЄМНОЇ ВИГОДИ В УГОДІ ПРО АСОЦІАЦІЮ УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

Принцип взаємної вигоди – є одним з принципів міжнародного економічного права, дотримання якого, гарантує сторонам співробітництва справедливий розподіл благ та затрат, понесених в процесі співробітництва. Задоволеність сторін результатами співпраці, в свою чергу, є запорукою миру, стабільності та розвитку міжнародних економічних відносин.

Співробітництво України з Європейським Союзом (Далі – ЄС) від початку базувалось на принципі взаємної вигоди, про що свідчать численні двосторонні договори та яке значно активізувалось протягом останніх п'яти років. На сьогодні між Україною та ЄС прийнято більше 230 договорів [1] – чільне місце серед яких посідає «Угода про асоціацію України з Європейським Союзом, що була прийнята в два етапи: на першому етапі прийнято політичну частину Угоди та економічну частину – на другому.

Так, 21 березня 2014 р. під час Позачергового Саміту Україна – ЄС була підписана політична частина Угоди та Заключний акт Саміту, які від імені України підписав Прем'єр-міністр А. Яценюк. Зокрема, підписані Преамбула, Стаття 1, Розділи I «Загальні принципи», II «Політичний діалог та реформи, політична асоціація, співробітництво та конвергенція у сфері зовнішньої та безпекової політики» і VII «Інституційні, загальні та прикінцеві положення» Угоди.

На Саміті українською стороною також була зроблена заява, що зобов'язання України, які випливають зі статті 8 Угоди про асоціацію стосовно ратифікації

Римського статуту Міжнародного кримінального суду 1998 р. будуть виконані після внесення відповідних змін до Конституції України.

27 червня 2014 р. в ході засідання Ради ЄС Президентом України П. Порошенко та керівництвом Європейського Союзу і главами держав та урядів 28-ми держав-членів ЄС була підписана економічна частина Угоди – Розділи III «Юстиція, свобода та безпека», IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею», V «Економічне та галузеве співробітництво» та VI «Фінансове співробітництво та положення щодо боротьби із шахрайством», які разом з рештою тексту Угоди становлять єдиний документ [2].

Норми, що містяться у Розділі IV свідчать про намір сторін дотримуватись принципу взаємної вигоди у двосторонніх відносинах. Так, країни домовились взаємно зменшити або скасувати ввізне мито на товари, також скасувати експортне мито та еквівалентні йому платежі і експортні субсидії.

Стаття 43 визначає, що у тій мірі, в якій Україна визнається країною, що розвивається (за списками, виданими такими міжнародними організаціями, як Світовий банк, Організація економічного співробітництва і розвитку або Міжнародний валютний фонд), на неї не поширюватимуться жодні спеціальні заходи, які застосовуються Стороною ЄС, що свідчить про дотримання принципу взаємної вигоди.

Передбачаються також спеціальні заходи захисту української сторони, зокрема щодо легкових авто. Окрім того, Угода містить заходи відновлення справедливості для сторін, як антидемпінгові та компенсаційні мита, що також сприяє дотриманню принципу взаємної вигоди.

Угодою передбачені широкі можливості для врегулювання усіх питань шляхом переговорів, консультацій та арбітражного вирішення. Також нею закріплюються домовленості щодо: технічних бар'єрів, оцінки відповідності, санітарних та фітосанітарних заходів, антидемпінгових заходів, митних питань, підприємницької діяльності, торгівлі послугами, торгівлі різними видами товарів, електронної торгівлі, ліцензійної діяльності, фінансових послуг, транспортних послуг, питань інтелектуальної власності та її захисту, конкуренції, торгівлі енергоносіями, торгівлі та права розвитку, механізму захисту прав сторін, вирішення спорів та погодження двосторонніх рішень.

Важливим свідченням дотримання сторонами принципу взаємної вигоди є наявність статті 66 Розділу IV Визначення еквівалентності та Додатку до Розділу IV Процес визначення еквівалентності, адже еквівалентність обміну та її дотримання у відносинах – є основною та необхідною ознакою дотримання принципу взаємної вигоди [3, с. 35].

Відповідно до п.1 ст. 66 Еквівалентність може бути визначена щодо: індивідуальних заходів; або групи заходів; або системи, яка застосовується до сектору, підсектору, товару або групи товарів.

Як зазначається у Додатку до Розділу IV – Остаточне визнання еквівалентності відповідних заходів Сторони-експортера залишається виключно за Стороною-імпортером [4]. Стаття 69 визначає умови імпорту після визначення еквівалентності.

Процес визначення еквівалентності відповідно до пункту 2 статті 66 має включати об'єктивну демонстрацію еквівалентності стороною-експортером та об'єктивну оцінку такої демонстрації стороною-імпортером. Це може включати інспектування або верифікацію.

Ще одним свідченням дотримання принципу взаємної вигоди є Глава 13 – Торгівля та сталий розвиток. В статті 293 Сторони підтверджують, що торгівля повинна сприяти сталому розвитку в усіх його вимірах [4]. Вони визнають сприятливий вплив основних трудових стандартів і гідної праці на економічну ефективність, інновації та продуктивність, заохочують торгівлю та прямі іноземні інвестиції в екологічно чисті товари, послуги й технології, докладають зусиль для спрощення торгівлі товарами, які є предметом «чесної та етичної торгівлі» та окремо зазначають,

що Жодна Сторона не повинна послаблювати або знижувати рівень охорони навколишнього середовища чи праці, передбачений в її законодавстві, з метою покращення торгівлі або інвестицій. Це підтверджує прагнення сторін до еквівалентності у відносинах та задоволеності сторін результатами співробітництва.

Сторони, розуміючи всю складність та важливість не порушення еквівалентності у відносинах, прописали процедуру та шляхи її визначення і погодження між сторонами, права та обов'язки сторони-експортера та сторони-імпортера щодо її визначення аби максимально убезпечити себе від недобросовісного виконання Угоди та забезпечити дотримання принципу взаємної вигоди.

16 вересня 2014 р. Верховна Рада України та Європейський Парламент синхронно ратифікували Угоду про асоціацію між Україною та ЄС. Українська Сторона передала до депозитарію ратифікаційні грамоти і завершила таким чином всі внутрішньодержавні процедури.

Відповідно до статті 486 Угоди, з 1 листопада 2014 р. здійснювалось її тимчасове застосування до набрання нею чинності після ратифікації всіма країнами ЄС – 1 вересня 2017 року, коли Угода почала діяти вже в повному обсязі.

Угода про асоціацію за своїм обсягом і тематичним охопленням є найбільшим міжнародно-правовим документом за всю історію України та найбільшим міжнародним договором з третьою країною, що укладався Європейським Союзом. Вона визначає новий формат відносин між Україною та ЄС на принципах добросовісності, прозорості та взаємної вигоди.

Підписання Угоди про асоціацію та глибоку і всеосяжну зону вільної торгівлі є позитивним кроком для України на шляху до одного з найбільших світових споживчих ринків, яким є ЄС. Угода максимально гарантує дотримання принципу взаємної вигоди, але справжня вигідність для України може бути лише за умов патріотичного керівництва державою, направленою на розвиток власної економіки та забезпечення її конкурентоспроможності.

За різними оцінками за сприятливої ситуації, створення Зони вільної торгівлі (Далі – ЗВТ) з ЄС матиме позитивний вплив на Українську економіку в довгостроковій перспективі і може призвести до додаткового зростання ВВП до 6% і приросту добробуту (зростанню споживання домогосподарств) до 12% [5].

Найбільші потенційні вигоди для України очікуються в результаті скорочення нетарифних бар'єрів у зовнішній торгівлі товарами, розвитку торгівлі послугами, гармонізації законодавства та інших реформ. Це означає, що позитивні наслідки від ЗВТ для національної економіки будуть залежати від того, як швидко і старанно Україна виконуватиме свої зобов'язання в рамках ЗВТ та Угоди про асоціацію. Особливо це питання актуальне для підприємств харчової промисловості, більшість з яких зможуть використати спрощений доступ до ринків ЄС тільки після того, як підвищать якість і безпеку своєї продукції за стандартами ЄС.

При цьому очікується, що в перспективі одного-двох років загальноекономічний вплив ЗВТ буде нейтральним або негативним, зокрема через посилення конкуренції і пристосування до жорстких стандартів якості. Так, істотні додаткові витрати можуть понести машинобудівні компанії – через необхідність приведення своїх технічних норм у відповідність до європейських стандартів. Крім того, у держави виникнуть додаткові витрати на адаптацію законодавства [6, с. 60].

Таким чином, Угода про асоціацію з ЄС являє собою новий розширений формат відносин між Україною та Європейським Союзом, що не лише посилюється на принцип взаємної вигоди в його безпосередньому значенні, як еквівалентність отриманих благ, але і гарантує його дотримання через відповідні механізми, прописані в Угоді. Практична економічна вигідність цієї Угоди для нашої держави буде великою мірою залежати від внутрішньої політики України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Міжнародні документи ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/main/c720>
2. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631
3. Мікічурова О.В. Принцип взаємної вигоди в міжнародному економічному праві : монографія / О.В.Мікічурова. – Київ : Сталь, 2017. – 248 с.
4. Угода про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article>
5. Европейская правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua/rus/articles>
6. Мікічурова О.В. Implementation of the principle of mutual benefit in the process of Ukraine's integration into the European Union// *Legea si viata*. – April 2015. – Republica Moldova 2015. – P.57-62

*Голвазін О.М., аспірант,
Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання економіки,
м. Київ, Україна*

НАПРЯМИ ЗМЕНШЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ НЕРІВНОСТІ У ДОСТУПІ ДО БАЗОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Територіальний розвиток у сучасному глобалізованому світі стає все більш концентрованим, що спричиняє посилення нерівномірності розвитку територій країн, зростання диспропорцій між ними в умовах життя. Особливо рельєфно подібні явища проявляються у країнах, що перебувають у стадії трансформації всіх сфер соціально-економічних відносин, зокрема в Україні. Довгострокові тенденції поляризації регіонального розвитку як в економічному, так і у соціальному вимірі супроводжується скороченням обсягів надання послуг, насамперед у сільській місцевості, малонаселених та віддалених населених пунктах. У свою чергу це спричиняє нерівність у доступі громадян до послуг за територіальною ознакою, що обумовлює необхідність забезпечення єдиного базового рівня умов життя по всій території країни.

У сучасних зарубіжних дослідженнях та документах урядів держав питанням доступності та якості послуг приділена значна увага. Зокрема, експерти ОЕСР визначають доступ до послуг як ключовий вимір людського добробуту [8]. Водночас, у п'ятому звіті Європейської Комісії з економічного, соціального і територіального єднання «Інвестуючи у майбутнє Європи» диспропорції у доступі до охорони здоров'я та освіти визначені як «несправедливі», що через політику соціальної інтеграції повинні бути суттєво зменшені [9].

Наявні статистичні дані щодо доступності та якості послуг в Україні свідчать про суттєву територіальну нерівність. Зокрема, згідно з даними останнього суцільного обстеження соціально-економічного становища сільських населених пунктів, станом

на січень 2014 р. із 27016 сільських поселень, що мали населення, 7306 не мали лікувальних закладів та пересувного обслуговування; у них проживає 833,2 тис. осіб, що становить 6,1 % від загальної кількості сільського населення України. У 2902 поселеннях відстань до найближчого лікувального закладу становила від 5 до 10 км, а у 1754 – понад 10 км. [6].

Суттєві диспропорції проявляються також у сфері освіти: у цілому в Україні станом на початок 2015/2016 навчального року налічувалося 305 783 учнів, що проживали на відстані більше 3 км від навчального закладу. Зростає нерівність у якості освіти, що може бути визначена на основі середнього рівня результатів зовнішнього незалежного оцінювання осіб, що виявили бажання поступати до вищих навчальних закладів (далі – ЗНО) (рис. 1).

Таким чином, слід констатувати наявність диспропорцій у доступності та якості базових публічних послуг для населення, і ці диспропорції зростають. Найбільш гостро вказані тенденції проявляються у сільських населених пунктах, через що населення вимушене мігрувати до великих міст у пошуках прийнятних умов життя. Подальше загострення цих диспропорцій обмежуватиме соціально-економічний розвиток через неефективну міграцію, і разом з тим підвищуватиме ризики зростання негативних агломераційних екстерналій у найбільших містах України.

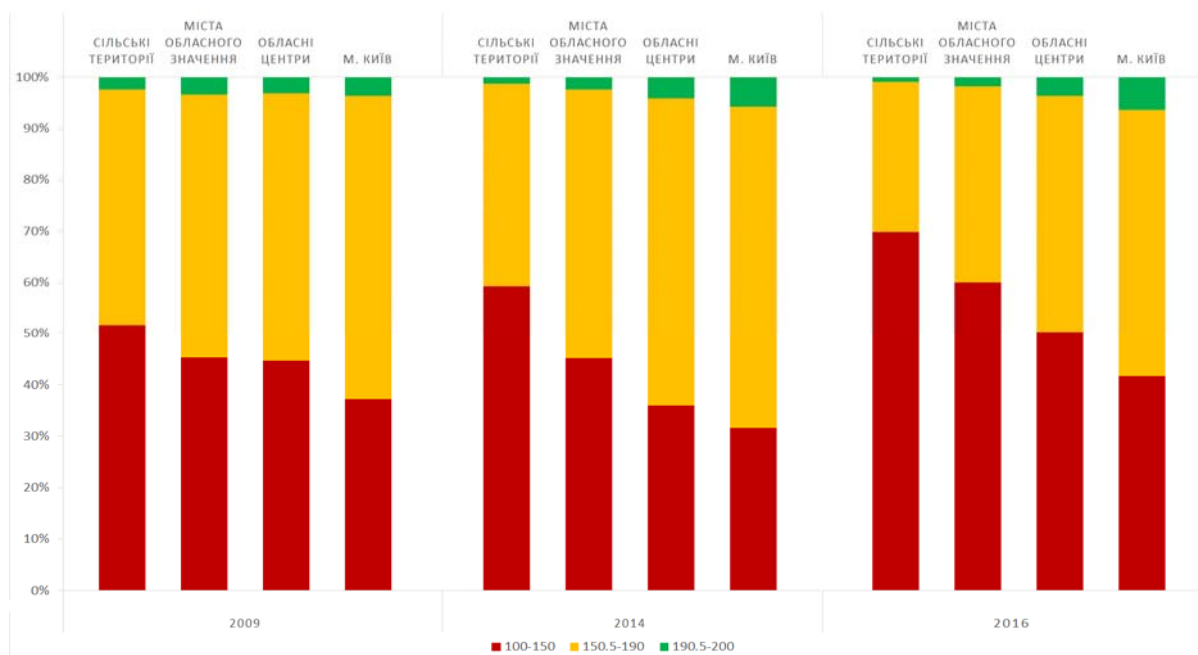


Рис. 1. Диспропорції у результатах ЗНО з англійської мови у 2009, 2014 та 2016 рр.

Джерело: розроблено автором на основі [7]

Фактично, у будь-якій галузі – охорона здоров'я, освіта, культура, транспорт, зв'язок тощо – наявність певного рівня диспропорцій у доступі до послуг буде неминучою. Зокрема, середня відстань до найближчої школи або лікарні у мало-населених сільських територіях буде більшою, ніж у великому місті. Тому з точки зору

державної політики мова йде насамперед про визначення та забезпечення мінімальних стандартів доступності та якості базових послуг. Ключовим актом законодавства з питань визначення базових стандартів надання послуг, є Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» (далі – Закон), що визначає перелік основних соціальних нормативів у сферах соціальних послуг, житлово-комунального обслуговування, транспортного обслуговування та зв'язку, охорони здоров'я, забезпечення навчальними закладами тощо [5]. Проте конкретні державні стандарти на сьогоднішній день розроблено лише за окремими напрямками, такими як початкова загальна освіта, базова і повна загальна середня освіта, житлово-комунальне обслуговування. Отже, на сьогоднішній день система державних стандартів і нормативів доступності та якості базових послуг в Україні потребує подальшого формування.

Водночас, згідно із принципом субсидіарності, законодавчо закріпленим у Бюджетному кодексі України та Законі України «Про засади державної регіональної політики», а також ратифікованої Україною Європейської хартії місцевого самоврядування, прийняття рішень та їх реалізація мають відбуватися на рівні, найближчому до громадян, якщо вказані діє не є більш ефективними на вищому територіальному рівні. Відповідно, оскільки більшість базових послуг – первинна медична допомога, початкова та базова середня освіта тощо – за своєю природою потребують безпосередньої близькості до споживачів, саме місцевий рівень – тобто рівень територіальних громад – несе ключову відповідальність за належний рівень доступності та якості цих послуг.

Державна політика підвищення спроможності територіальних громад в Україні реалізується за такими напрямками:

- збільшення фінансової самодостатності громад у рамках процесів фіскальної децентралізації;
- забезпечення економії на масштабі при наданні послуг через механізми об'єднання та співробітництва територіальних громад, поліпшення місцевої інфраструктури.

Дослідження свідчать, що заходи фінансової децентралізації сприяють підвищенню рівня доходів місцевих бюджетів [4]; водночас, вони можуть призводити до зростання рівня диспропорцій соціально-економічного розвитку [1]. Це визначає необхідність формування та реалізації гнучкої політики, що враховує умови соціально-економічного розвитку та сприяє територіальній інтеграції центрів економічного зростання і периферійних територій.

Водночас, в Україні тривають процеси, пов'язані із забезпеченням економії на масштабі при наданні публічних послуг – об'єднання та співробітництво територіальних громад. Станом на вересень 2017 р. в Україні нараховується 413 ОТГ, у той час як перспективними планами наразі передбачені 1030 ОТГ [2].

Потенціал об'єднання територіальних громад як засобу просторової інтеграції обмежується такими чинниками:

- диспропорції у характері розміщення територіальних громад, чисельності та щільності їхнього населення
- відсутність у низці громад розвиненої інфраструктури для якісного надання освітніх, адміністративних та інших послуг.

Разом з тим, Законом України «Про співробітництво територіальних громад» визначено можливість громад заключати угоди про співробітництво. Станом на травень 2017 р. було реалізовано 28 проектів за договорами співробітництва територіальних

громад, 37 знаходяться в стані реалізації, а по 17 реалізацію досі не розпочато [3]. Реалізовані проекти включають головним чином заходи у сферах ремонту дорожньої інфраструктури, поводження з твердими побутовими відходами, реконструкції приміщень установ освіти та охорони здоров'я та ін. Таким чином, співробітництво територіальних громад наразі використовується переважно як засіб подолання поточних проблем локального характеру; його застосування не носить ознак системності та координованості.

Отже, проблема територіальної нерівності в умовах життя в Україні має високу актуальність. Скорочення рівня диспропорцій у доступі до базових послуг є можливим у разі реалізації державної політики просторової інтеграції, що базується на визначених державних соціальних стандартах та комплексному використанні заходів підвищення спроможності територіальних громад до підтримки соціальної інфраструктури. В умовах глобалізації, пришвидшення темпів змін соціально-економічного середовища, особливої важливості набуває підтримка гнучких форм територіальної інтеграції, зокрема співробітництва територіальних громад, а також оцінювання впливу заходів політики на територіальний розвиток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Голвазін О.М. Вплив фінансової децентралізації на територіальний розвиток України в умовах економічної концентрації / О. М. Голвазін // Ефективна економіка. – 2016. – № 6 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3801>
2. Децентралізація влади [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://decentralization.gov.ua/>
3. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua>
4. Остапчук В.О. Фінансова децентралізація в Україні: поточний стан та перспективи розвитку / В.О. Остапчук // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету – № 23 (2017) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/23-2-2017/17.pdf>
5. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : Закон України від 05.10.2000 № 2017-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>
6. Соціально-економічне становище сільських населених пунктів України. Державна служба статистики України, 2014. – Київ : Консультант. – 186 с.
7. Український Центр Оцінювання Якості Освіти. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://testportal.gov.ua>
8. How's Life in Your Region?: Measuring Regional and Local Well-being for Policy Making. – OECD Publishing, 2014. – 170 p.
9. Investing in Europe's future. Fifth report on economic, social and territorial cohesion. Report from the Commission. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010 – 298 p.

ДИСКУСІЙНА ПЛАТФОРМА 1

СЕРВІСНА ЕКОНОМІКА В УМОВАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО РИНКУ

*Алексєєнко Д.Д., здобувач,
Горбаньов В.С., аспірант,
Національний гірничий університет,
м. Дніпро, Україна*

ВИРОБНИЦТВО СУСПІЛЬНИХ БЛАГ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Сучасний стан соціально-економічного розвитку українського суспільства вимагає зміни акцентів у проведенні державної політики, спрямованої на забезпечення стабільності та економічного процвітання країни. Зосередженість на матеріальних складових економічного зростання і недостатня увага до його позаекономічних чинників спровокували загострення цілого ряду соціально-економічних проблем, які вимагають негайного вирішення. Однією з них є ефективне надання суспільних благ, які створюють базові умови для розвитку. Охорона здоров'я, освіта, громадський порядок, чисте довкілля, національна безпека – це далеко не повний перелік благ, задоволення яких на достатньому рівні сприяє поступальному руху суспільства.

Як відомо, соціально-економічний розвиток суспільства у сучасних умовах розглядається як прогрес, у центрі якого знаходиться людина. Починаючи з 1990 року, Програмою Розвитку ООН (ПРООН) щорічно публікується «Доповідь про людський розвиток». У першій такій доповіді було сформульоване визначення поняття «людський розвиток» як процесу «... розширення спектру вибору. Найбільш важливі елементи вибору – жити довгим та здоровим життям, отримувати освіту та мати гідний рівень життя. Додаткові елементи вибору включають в себе політичну свободу, гарантовані права людини та самоповагу» [4].

Разом з тим, як відмічалось в доповідях Світового банку, три виміри даного індексу – здоров'я, освіта та рівень життя, не повною мірою відображали основні складові розвитку, оскільки, як показала практика, люди повинні були володіти ще й достатньою свободою та можливостями для вибору, щоб задовольняти свої потреби [9]. Тому актуальним стало передбачення можливості збереження позитивних результатів розвитку протягом тривалого часу та протидію процесам, які принижують людину і підсилюють структурну несправедливість. Тому в подальшому до визначальних принципів концепції людського розвитку були віднесені принципи соціальної справедливості, стійкості та поваги до прав людини.

З цих причин у 2010 році визначення людського розвитку було уточнено і представлено як «...процес розширення свободи людей жити довгим, здоровим та творчим життям, спрямованості на здійснення інших цілей, які, на їх думку, мають цінність; активно приймати участь у забезпеченні справедливості та стійкості розвитку на планеті. Люди – як індивідуально, так і в групах – одночасно є і бенефіціаріями, і рушійною силою розвитку людини» [2, с. 22]. У відповідності з цим визначенням розвиток людини почав об'єднувати три компоненти:

1. Добробут: розширення реальних свобод людей таким чином, щоб вони могли процвітати.

2. Розширення прав та можливостей: можливість окремих людей та їх груп діяти та отримувати цінні результати.

3. Справедливість: підвищення соціальної справедливості, забезпечення стійкості результатів у часі, повага до прав людини та інших цілей суспільства.

Таким чином, сьогодні сприятливі умови для розвитку стають залежними від здатності людей приймати участь у прийнятті рішень, які впливають на їхнє життя. Як було доведено представниками теорії суспільного вибору, держава, яка має на меті регулювати недоліки ринку, сама не позбавлена «провалів» – бюрократизації, корупції, опортуністичної поведінки чиновників. Ці негативні наслідки діяльності держави є суттєвою перешкодою на шляху стабільного розвитку суспільства. Реалії свідчать, що умовах відсутності культури громадянської участі й цінностей суспільного слугування бюрократія як корпоративне об'єднання чиновників вищого ешелону влади прагне до монопольного становища в державі, придушуючи й обмежуючи при цьому сферу автономії та самодіяльності суб'єктів громадянського суспільства.

Саме тому стає важливим формування у суспільстві достатньої величини соціального капіталу – «традицій соціальної взаємодії, які розпочинаються із глибини віків та передбачають норми взаємності і довіри між людьми, широке розповсюдження різного роду добровільних асоціацій і залучення громадян в політику заради вирішення проблем, які стоять перед суспільством» [5]. Як показав світовий досвід, ті країни, які мали високий рівень розвитку соціального капіталу, значно швидше здійснили перехід до більш високого рівня розвитку у порівнянні з іншими.

Вагому роль у процесі формування соціального капіталу виконує таке суспільне благо, як освіта. Остання через виховання та навчання формує і передає цінності, знання та набутий досвід від покоління до покоління, змінює погляди людей щодо власної поведінки та дій оточуючих і, тим самим, сприяє коригуванню цілей економічної діяльності суб'єктів, стимулюючи або, навпаки, гальмуючи розвиток. Разом з цим освіта формує якісні характеристики суспільної свідомості, які підвищують рівень соціального взаєморозуміння та взаємодії у суспільстві, знижуючи при цьому конфліктність.

На відміну від інших сфер життєдіяльності суспільства, де часові параметри вимірюються порівняно короткотерміновими інтервалами, соціокультурна соціалізація індивіда охоплює роки й десятиліття. Стратегічні новації у цій сфері, закладені сьогодні, дають результат лише у більш віддаленому майбутньому і, як правило, за умови цілеспрямованого впливу. Ця закономірність, зазвичай, не береться до уваги недалекоглядними політиками, тому наслідки політичного недбалства є часто руйнівними для суспільства. У цьому зв'язку достатньо згадати тривале недопостачання протягом років незалежності України таких суспільних благ як внутрішня і зовнішня безпека, що призвело до загострення політичних суперечностей в країні й ескалації військового конфлікту на Сході.

Подібна ситуація складається сьогодні у сфері надання освітніх послуг. Реформування вищої освіти, яке носить в країні перманентний характер, не сприяє перетворенню останньої на дієвий інструмент формування соціального капіталу. Важливим у даному контексті є розгляд рівня економічної, політичної та громадянської культури українців, який найбільшою мірою формується завдяки освіті. Остання закладає знання про закономірності розвитку суспільства у єдності його економічної та політичної сфер, змінює уявлення людей про те, яким шляхом можна досягти кращих умов життя та свого власного саморозвитку. Відповідно, освіта змінює уявлення людей про те, яким має бути уряд і яку політику він має проводити відносно сприяння розвитку.

Як зазначалося у доповіді про людський розвиток 2013 р., «тією мірою, якою зростає рівень освіти і поширюється доступ до інформаційно-комунікаційних

технологій, люди вимагають більш широкої участі в політичному процесі, заставляючи осіб, які приймають політичні рішення, бути більш підзвітними та розширювати можливості для відкритого суспільного дискурсу» [3, с. 87]. По суті, освіта надає людям політичні навички й ресурси, необхідні для оскарження урядових рішень. Ефективна демократія у будь-якій країні базується на активних громадянах. Однак, «неосвічене суспільство не може ефективно здійснювати колективне самовизначення. Для того, щоб мати сильну демократичну громадянську позицію по відношенню до будь-якої суспільної проблеми люди повинні розуміти відповідні концепції, принципи, політику, процедури, етичні норми та свідоцтва» [1, с. 42].

Аналіз даних, що є результатом соціологічних моніторингів українського суспільства за період 1992–2012 рр. свідчить про те, що сучасні українці (і що цікаво, навіть ті, хто має вищу освіту) мають невисокий рівень загальних економічних і політичних знань, схильні приймати участь у громадянських рухах і політичних процесах незалежно від рівня компетентності у даній проблемі [7]. Зокрема, серед української молоді частка тих, хто взагалі не розуміє політичних подій, становить 49,9% [8, с. 188], а серед представників усіх вікових груп виявлено, що 34,6% опитаних самі визнали недостатність сучасних правових і політичних знань [7]. У той же час згідно іншого дослідження, переважна більшість українців із числа опитаних самі визнають свій рівень економічної культури занадто низьким і таким, який не дозволяє їм приймати вірні рішення як в економічній, так і політичній сферах життєдіяльності суспільства [6]. Ситуація не покращилась і за останні роки – у системі вищої освіти продовжується руйнівна тенденція вилучення із навчальних програм базових дисциплін, що формують свідомість молодого покоління. З уведенням у 2017 році нових Стандартів вищої освіти економічна теорія, філософія, політологія у багатьох навчальних закладах України не вивчаються навіть студентами економічних спеціальностей, не говорячи вже про представників інших професійних спрямувань.

Відсутність у свідомості багатьох українців і, особливо, молоді розуміння взаємозв'язку між освітою та демократією і громадянською активністю, призводить до того, що молодь не бере участь в формуванні засад розширення прав і можливостей як необхідної складової розвитку.

Відносно високий рівень грамотності населення не супроводжуються адекватною якістю економічного та людського розвитку. Подібна ситуація гальмує темпи позитивних змін у суспільстві та потребує відповідного реформування. Останнє має через розвиток творчого й інтелектуального потенціалу кожної окремої особистості, підвищення рівня її економічної, політичної та громадянської культури, а також формування матеріальних і духовних засад високої соціальної мобільності сприяти суспільним перетворенням та прогресивному розвитку суспільства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Демократизация глобальной экономики. Роль гражданского общества // Доклад центра изучения глобализации и регионализации университета г. Варвик: перевод на русский язык Л. Проскуряковой, 2003. – 128 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www/ URL: http://warwick.ac.uk/fac/csgr/projects/russianreport.pdf](http://www.warwick.ac.uk/fac/csgr/projects/russianreport.pdf). – Загл. с экрана.
2. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / пер. с англ. ; ПРООН. – М., Издательство «Весь Мир», 2010. – 244 с.
3. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире. Резюме – М. : Весь мир. – 2013. – 152 с.

4. Индекс развития человеческого потенциала – информация об исследовании [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www/URL: http://gtmarket.ru/news/2013/03/14/5622](http://gtmarket.ru/news/2013/03/14/5622). – Загл. с экрана.
5. Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии / Р. Патнэм. – М. : AdMarginam, 1996. – 429 с.
6. Социокультурные факторы экономического развития : монография / под общ. ред. А.Н. Пилипенко; М-во образования и науки Украины, Нац. горн. ун-т. – Днепр : НГУ, 2017. – 182 с.
7. Українське суспільство 1992 – 2012. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг / за ред. В. Ворони, М. Шульги. – Київ : Інститут соціології НАН України, 2012. – 348 с.
8. Українське суспільство 1992–2008. Соціологічний моніторинг / за ред. В. Ворони, М. Шульги. – Київ : Інститут соціології НАН України, 2008. – 656 с.
9. HumanDevelopmentIndex 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www/URL:hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_RU.pdf. – Загол. з екрану.

Бєлова В.В., ст. викл.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ СФЕРИ ТУРИЗМУ: ДОСВІД ТУРЕЧЧИНИ

В умовах глобалізації та європейської інтеграції виникає необхідність в якісних змінах у системі професійної підготовки фахівців готельного господарства та туризму. Такі зміни орієнтовані на наближення національних освітніх систем до якісно нового рівня професійної підготовки фахівців у світовому освітньому просторі.

Перспективність реформаційних процесів в нині існуючих системах туристичної освіти держав, які є кандидатами до Європейського союзу визначається специфікою міжнародного туризму, а результат поточних трансформацій, що стосуються удосконалення форм і методів досягнення міжнародної інтеграції визначається процесами інтернаціоналізації, які у різних країнах здійснюються, враховуючи економічні, соціальні та культурні тенденції.

Враховуючи те, що інтернаціоналізація освіти це «... процес впровадження міжнародної складової до дослідницької, освітньої та адміністративної функції освіти» [1], стає очевидним, що особливі зміни повинні відбутися і в системі професійної підготовки фахівців туристичної галузі, а саме такі, що забезпечать оптимальну відповідність між сформованими культурними традиціями й новими ідеями щодо організації туризму, конкурентоспроможність готельно-туристичної галузі на вітчизняних та міжнародних ринках послуг, конкурентоздатність фахівців готельного господарства та туризму на основі узгодження їх професійних функцій відповідно до міжнародних систем кваліфікацій.

Порівнюючи систему професійної підготовки фахівців туристичної галузі в Україні та Туреччині можна окреслити спільну для обох країн необхідність тісної співпраці із країнами ЄС у сфері освіти і науки. У Туреччині, як і в Україні, виникла нагальна потреба інтернаціоналізації освіти для забезпечення її позитивного іміджу та привабливості в світі.

Туреччина приймає участь у різних міжнародних проектах, серед яких «Evive – європейські цінності в професійній освіті», орієнтований на реалізацію програми ЄС, що стосується безперервного навчання й досягнення зближення та взаємодії з партнерами проекту, а це сім професійно-технічних навчальних закладів з Німеччини, Великобританії, Румунії, Франції, Болгарії та Туреччини. Результати проекту передбачають значні зміни у системі професійно-технічної освіти (vocational education and training (VET)), а це, насамперед, формування зв'язків системи професійно-технічної освіти з ринком праці, розвиток професійних стандартів і перспективних стандартів підготовки, розвиток курикулумів професійно-технічної освіти на засадах компетентності, модульності та навчальних результатів, зміцнення соціального партнерства в професійно-технічній освіті, підвищення якості викладацьких і управлінських кадрів, які працюють у сфері професійно-технічної освіти, погодженість із вимогами Європейської Рамки Кваліфікацій, обґрунтування і запровадження концепції навчання упродовж життя, підтримка Агенції професійних кваліфікацій, підвищення цінності професійної освіти, збільшення обізнаності щодо професійно-технічної освіти, розбудова професійних інформаційних систем [2].

Для виконання ключових принципів Меморандуму безперервної освіти країн Європи турецьким урядом реалізовується довгострокова стратегія (Long Term Strategy (2001-2023)), яка спрямована на зростання стабільності та конкурентоспроможності Туреччини в глобальному масштабі, інформатизацію суспільства, завершення процесів «вирівнювання» освітніх систем до рівня, необхідного для членства у ЄС.

У конкретних соціальних та політичних програмах Туреччини реалізуються довгострокові плани щодо розвитку людського капіталу: Бачення турецького уряду – 2023 (The Turkish Government's Vision – 2023), Десятий план розвитку (The Tenth Development Plan (2014–2018)) та ін., де окреслені чіткі цілі і дорожні карти, пов'язані зі стратегією міжнародної інтеграції.

Інтернаціоналізація системи управління професійною освітою в Туреччині систематично аналізується міжнародними організаціями Туринського процесу. Так, Європейський фонд освіти кожні два роки в аналітичному звіті оцінює політичні пріоритети й прогрес у контексті законодавчих змін щодо удосконалення системи освіти Туреччини, оцінює їх зовнішню і внутрішню ефективність, управління й фінансування [3].

Туристична політика Туреччини є відкритою до міжнародного туристичного співробітництва, вбачаючи результатом спільної взаємодії з іншими країнами перспективність розвитку загальноєвропейських інтеграційних політичних та соціально-економічних процесів, інноваційний поступ туристичної галузі на національному та світовому ринках. У цьому контексті важливим є співробітництво між Туреччиною та Україною у галузі туризму, яке триває уже понад 20 років. На засіданнях Міжвідомчої українсько-турецької комісії з питань туризму (1998, 2002, 2007 рр.) систематично здійснюється обмін інформацією щодо туристичних можливостей України та Туреччини, планується участь зацікавлених сторін обох країн у туристичних заходах, утверджуються спільні інвестиційні проекти тощо. Чергове засідання Комісії з питань туризму відбулося у 2012 році в Києві. В результаті був підписаний Протокол між Державним агентством України з туризму та курортів та Міністерством культури і туризму Туреччини щодо налагодження ефективної співпраці у сфері підвищення кваліфікації кадрів туристичної галузі [4].

Вивчення досвіду Туреччини щодо організаційно-методичних та змістових особливостей системи професійної підготовки фахівців готельного господарства і туризму є основою обґрунтування шляхів творчого використання прогресивних ідей цього досвіду в умовах інтернаціоналізації освіти в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Обзор европейского опыта интернационализации высшего образования = The review of European experience of internationalization of higher education / Education, Audiovisual & Culture Executive Agency, European Commission TEMPUS, [Нап. укр. акад.]. – Харьков : Изд-во НУА, 2010. – 56 с. – (E-internationalization for collaborative learning).
2. The EVive Project [Електронний ресурс] : European Values in Vocational Education. EVive. Lifelong Learning Programme.–Режим доступу: <http://evive.eduproject.eu/sample-page/>
3. Torino process 2014 Turkey [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [etf.europa.eu/webatt.nsf/0/9F403AEA2FDD04E1C1257E26003D927B/\\$file/TRP%202014%20Turkey_EN.pdf](http://etf.europa.eu/webatt.nsf/0/9F403AEA2FDD04E1C1257E26003D927B/$file/TRP%202014%20Turkey_EN.pdf)
4. Туристичне співробітництво між Україною і Туреччиною [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://turkey.mfa.gov.ua/ua/ukraine-tr/tourism>

*Біловодська О.А., к.е.н., доц.,
Сигида Л.О., к.е.н.,
Сумський державний університет,
м. Суми, Україна*

ОЦІНКА ТРАНСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Формування економічно обґрунтованої системи розподілу промислових підприємств потребує урахування рівня транспортного забезпечення, оскільки це дозволить підприємству успішно інтегруватися в регіональних ланцюгах поставок. Адже залежно від того наскільки раціонально та обґрунтовано побудована система розподілу як на регіональному рівні, так і на рівні окремого підприємства, залежить здатність швидко і з мінімальними витратами переміщати будь-які товари до будь-якого місця призначення.

На нашу думку, транспортний потенціал – потужність транспортної системи регіону, яка відображає наявність і кількість рухомого складу за різними видами транспорту, довжину транспортної мережі, кількість інфраструктурних об'єктів для забезпечення різних видів перевезень тощо. Проаналізуємо динаміку окремих показників транспортного потенціалу регіонів України за 2010–2015 рр. (рис. 1–9).

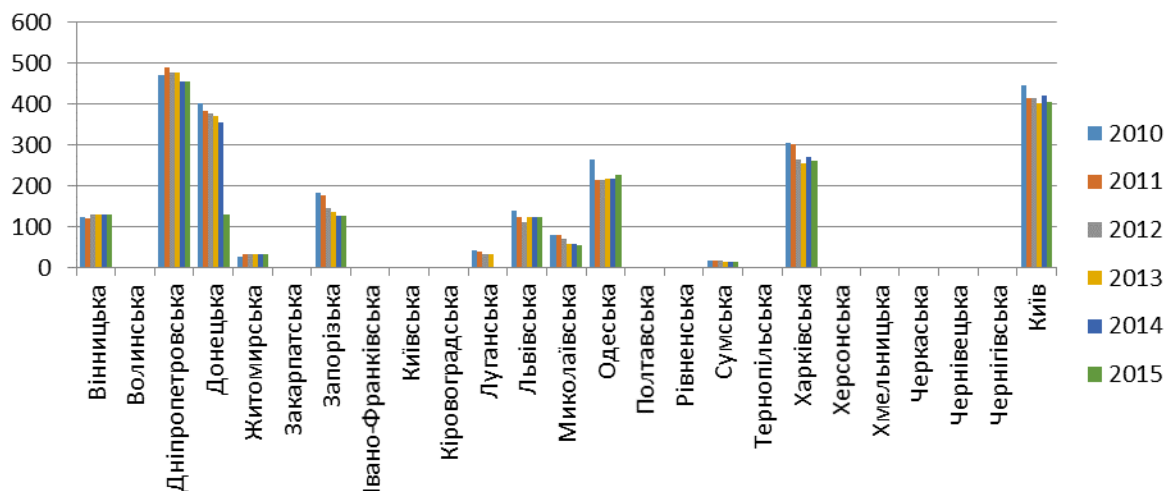


Рис. 1. Кількість трамвайних вагонів за регіонами України, одиниць, 2010–2015 рр. (побудовано на основі [1])

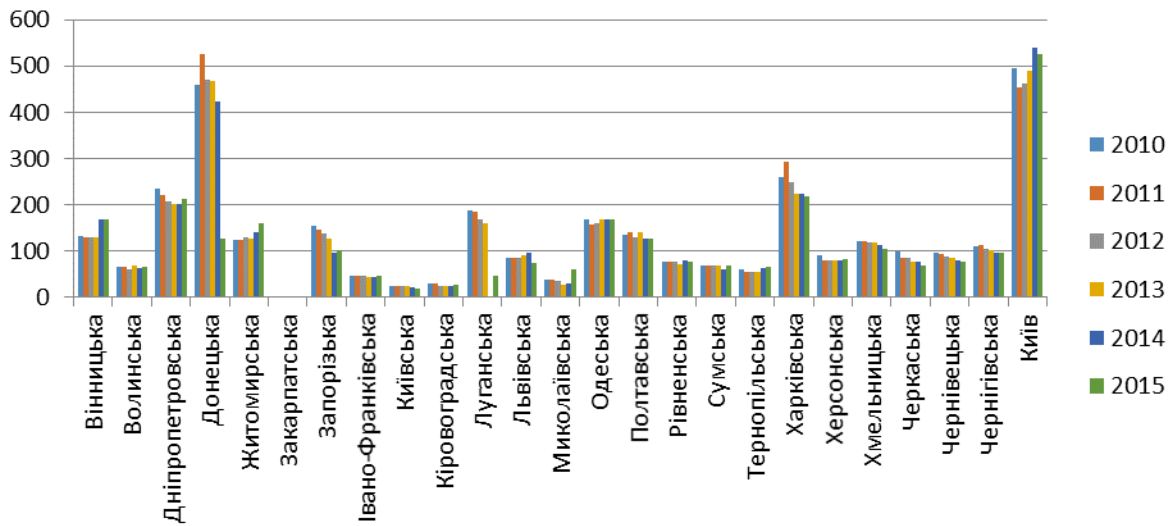


Рис. 2. Кількість тролейбусних машин за регіонами України, одиниць, 2010–2015 рр. (побудовано на основі [1])

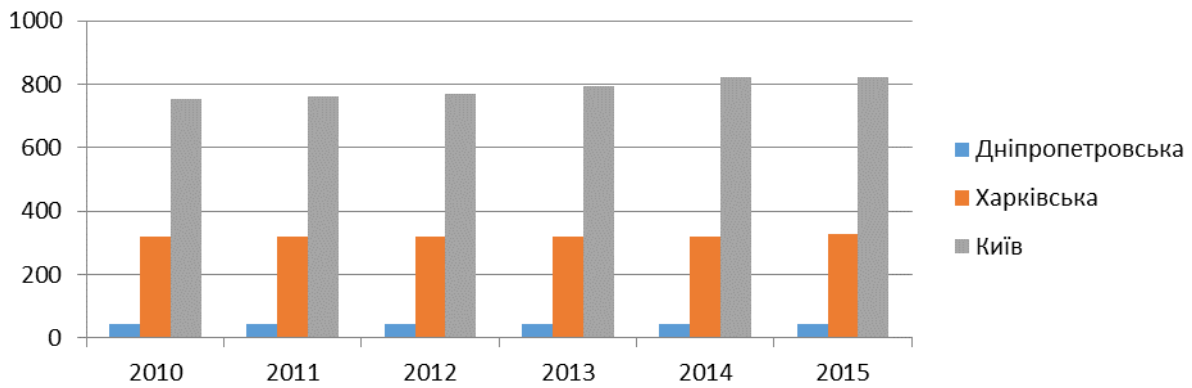


Рис. 3. Кількість вагонів метрополітенів за регіонами України, одиниць, 2010–2015 рр. (побудовано на основі [1])

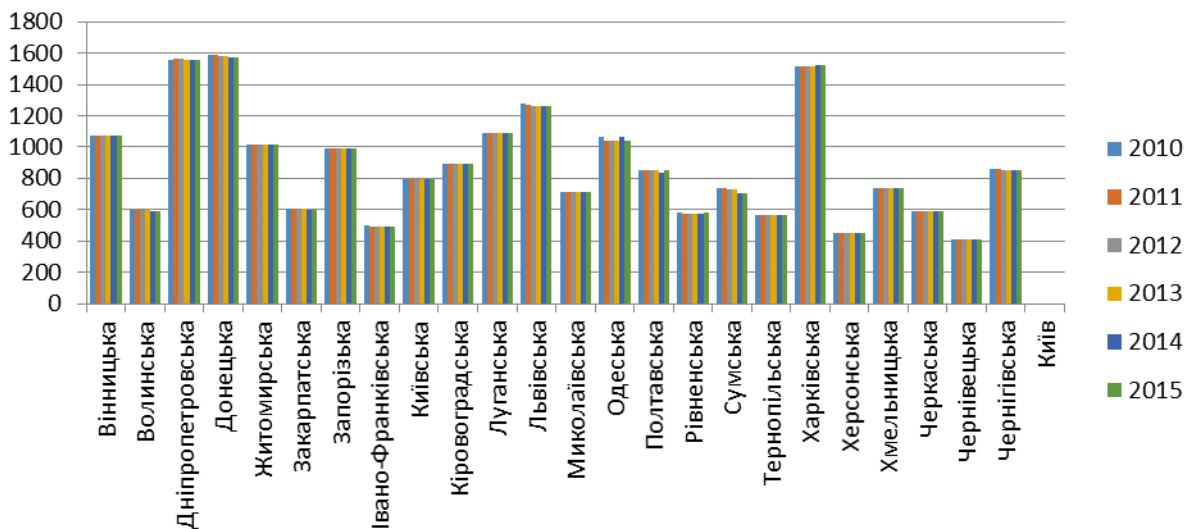


Рис. 4. Експлуатаційна довжина залізничних колій за регіонами України, кілометрів, 2010–2015 рр. (побудовано на основі [1])

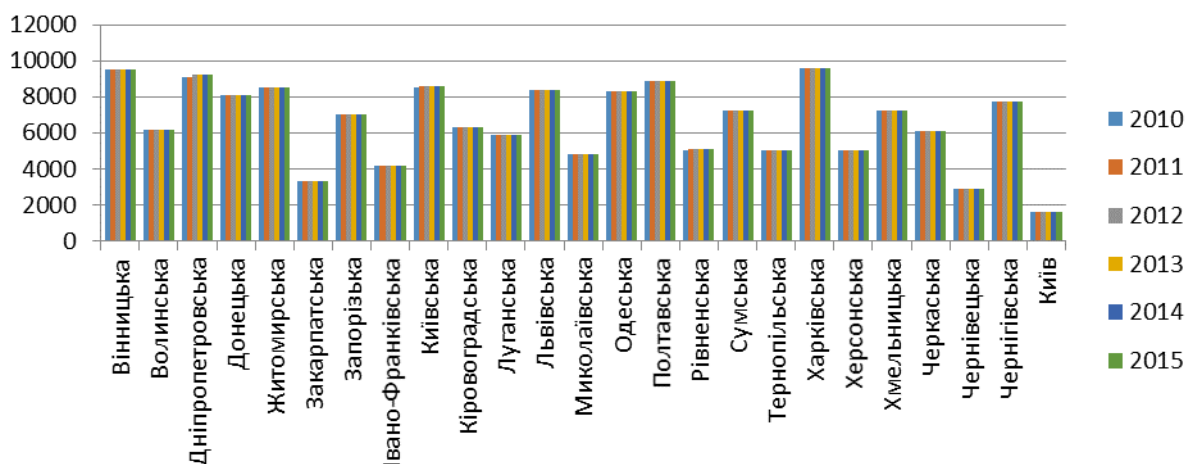


Рис. 5. Довжина автомобільних доріг за регіонами України, кілометрів, 2010–2015 рр. (побудовано на основі [1])

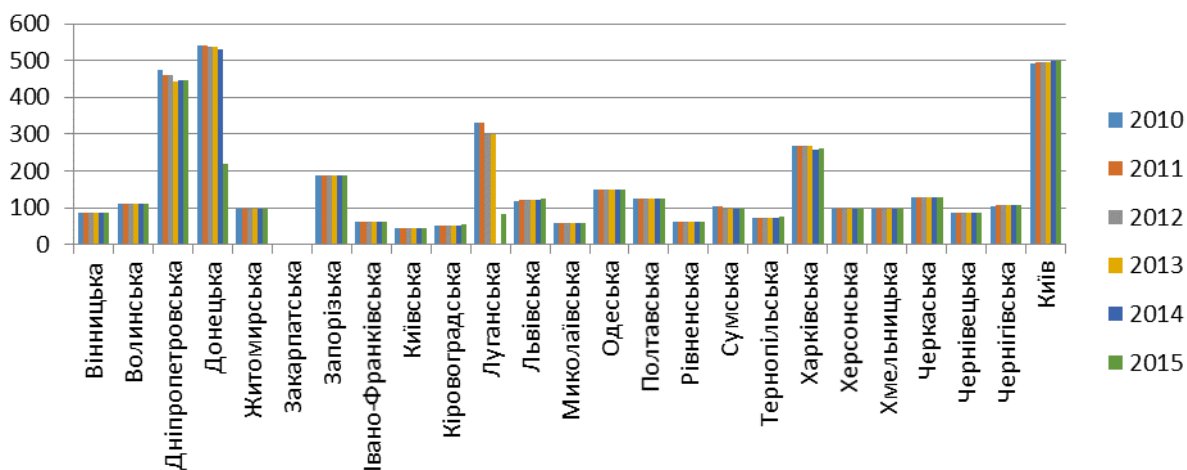


Рис. 6. Експлуатаційна довжина тролейбусних ліній за регіонами України, кілометрів, 2010–2015 рр. (побудовано на основі [1])

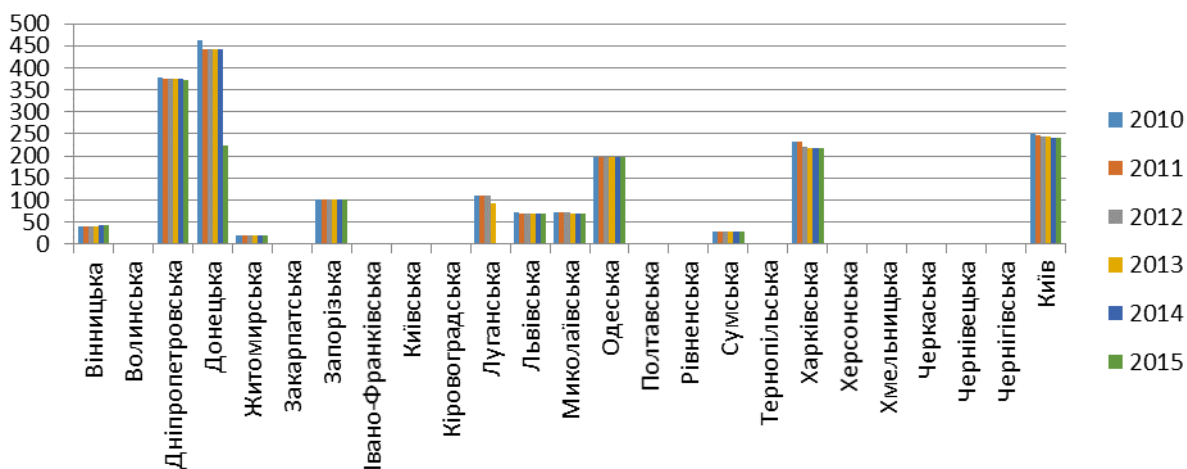


Рис. 7. Експлуатаційна довжина трамвайних колій за регіонами України, кілометрів, 2010–2015 рр. (побудовано на основі [1])

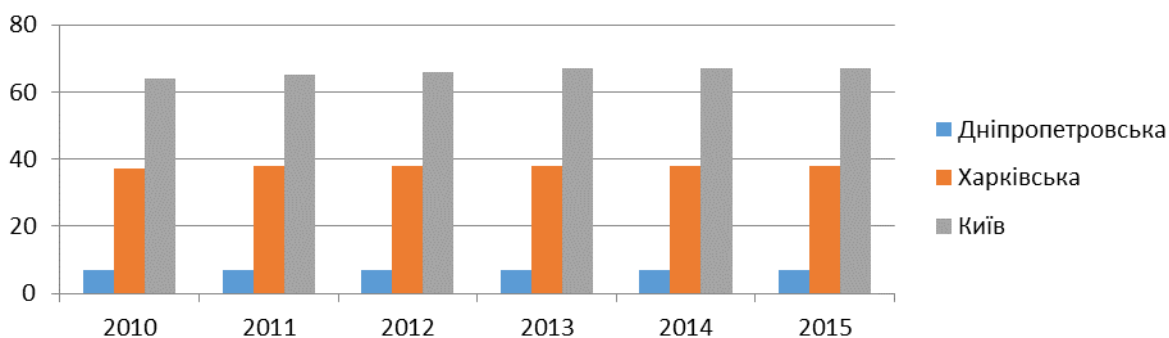


Рис. 8. Експлуатаційна довжина метрополітенівських колій за регіонами України, кілометрів, 2010–2015 рр. (побудовано на основі [1])

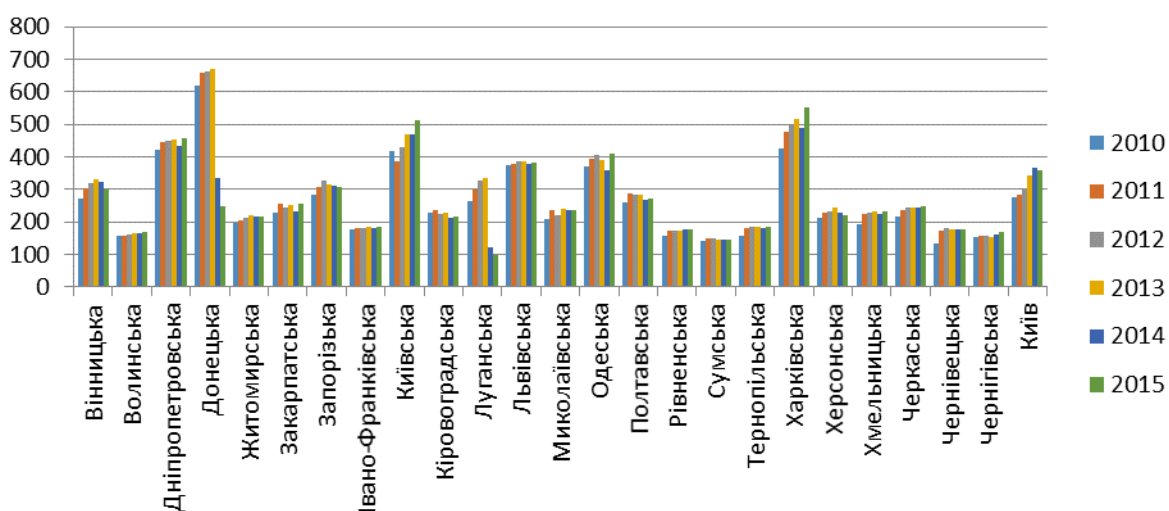


Рис. 9. Кількість автозаправних станцій за регіонами України, одиниць, 2010–2015 рр. (побудовано на основі [1])

Як бачимо, значних змін із року в рік за кожною складовою транспортного потенціалу у регіонах України не відбувається. При цьому тенденцію до зменшення демонструє показник кількості трамвайних вагонів, а збільшення – показник кількості автозаправних станцій.

Лідерами за кількістю трамвайних вагонів є Дніпропетровська область, м. Київ та Донецька область, тролейбусних машин – м. Київ, Донецька, Харківська та Дніпропетровська області, автозаправних станцій – Донецька, Харківська, Київська та Дніпропетровська області, за показником експлуатаційної довжини залізничних колій – Донецька, Дніпропетровська та Харківська області, автомобільних доріг – Харківська, Вінницька, Дніпропетровська та Полтавська області, тролейбусних ліній – м. Київ, Донецька та Дніпропетровська області, трамвайних колій – Донецька, Дніпропетровська області та м. Київ, Харківська та Одеська області.

Таблиця 1

Середні значення показників транспортного потенціалу регіонів України за 2010-2015 рр. та їх рейтинг*

Івано-Франківська	Запорізька	Закарпатська	Житомирська	Донецька	Дніпропетровська	Волинська	Вінницька	Регіони України
0	149	0	31	337	471	0	127	Кількість трамвайних вагонів., од.
13-25	6	13-25	11	3	1	13-25	7	Рейтинг
46	127	0	134	412	213	66	143	Кількість троллейбусних машин, од.
21	10	25	8	2	4	19	7	Рейтинг
0	0	0	0	0	45	0	0	Кількість вагонів метрополітенів, од.
4-25	4-25	4-25	4-25	4-25	3	4-25	4-25	Рейтинг
494,2	989,2	603,3	1016	1579,7	1556,7	595,7	1074	Експлуатаційна довжина залізничних колій, км
22	9	17	8	1	2	18	6	Рейтинг
4150	7000	3300	8500	8100	9167	6200	9500	Довжина автомобільних доріг, км
22	13	23	6	9	3	15	2	Рейтинг
61,2	188	0	96	484,5	455,3	109	86,8	Експлуатаційна довжина троллейбусних ліній, км
20	6	25	16	2	3	11	18	Рейтинг
0	101	0	18	408,8	375	0	41,3	Експлуатаційна довжина трамвайних колій, км
13-25	7	13-25	12	1	2	13-25	10	Рейтинг
0	0	0	0	0	7	0	0	Експлуатаційна довжина метрополітенівських колій, км
4-25	4-25	4-25	4-25	4-25	3	4-25	4-25	Рейтинг
182	309	245	211	533	444	163	307	Кількість автозаправних станцій, од.
19	8	11	18	1	4	23	9	Рейтинг
138-204	67-109	135-201	87-129	27-69	25	120-186	67-109	Сумарний рейтинг**
25	7-8	24	11	3	1	18-19	7-8	Інтегральний рейтинг

Рівненська	Полтавська	Одеська	Миколаївська	Львівська	Луганська	Кіровоградська	Київська	Київ	Регіони України
0	0	226	66	124	37	0	0	417	Кількість трамвайних вагонів., од.
13-25	13-25	5	9	8	10	13-25	13-25	2	Рейтинг
77	133	166	39	87	149	27	24	494	Кількість троллейбусних машин, од.
17	9	5	22	14	6	23	24	1	Рейтинг
0	0	0	0	0	0	0	0	788	Кількість вагонів метрополітенів, од.
4-25	4-25	4-25	4-25	4-25	4-25	4-25	4-25	1	Рейтинг
577,8	849,2	1050,8	711,0	1266,2	1092,0	892,3	797,0	-	Експлуатаційна довжина залізничних колій, км
20	12	7	16	4	5	10	13	25	Рейтинг
5083	8900	8300	4800	8400	5900	6300	8583	1617	Довжина автомобільних доріг, км
18	4	8	21	7	17	14	5	25	Рейтинг
61,0	123,2	150,0	58,0	120,5	269,4	52,2	44,0	497,0	Експлуатаційна довжина троллейбусних ліній, км
21	9	7	22	10	4	23	24	1	Рейтинг
0	0	197,7	71,2	70,5	105,5	0	0	245,3	Експлуатаційна довжина трамвайних колій, км
13-25	13-25	5	8	9	6	13-25	13-25	3	Рейтинг
0	0	0	0	0	0	0	0	66,0	Експлуатаційна довжина метрополітенівських колій, км
4-25	4-25	4-25	4-25	4-25	4-25	4-25	4-25	1	Рейтинг
173	276	388	230	382	240	225	447	322	Кількість автозаправних станцій, од.
21	10	5	14	6	12-13	16	3	7	Рейтинг
131-197	78-144	50-92	120-162	66-108	68-111	120-186	103-169	66	Сумарний рейтинг**
21	10	4	17	6	9	18-19	13-14	5	Інтегральний рейтинг

Чернігівська	Чернівецька	Черкаська	Хмельницька	Херсонська	Харківська	Тернопільська	Сумська	Регіони України
0	0	0	0	0	276	0	16	Кількість трамвайних вагонів., од.
13-25	13-25	13-25	13-25	13-25	4	13-25	12	Рейтинг
104	87	83	117	82	245	60	68	Кількість тролейбусних машин, од.
12	13	15	11	16	3	20	18	Рейтинг
0	0	0	0	0	322	0	0	Кількість вагонів метрополітенів, од.
4-25	4-25	4-25	4-25	4-25	2	4-25	4-25	Рейтинг
852,7	413,0	588,0	737,7	452,3	1516,3	564,0	720,7	Експлуатаційна довжина залізничних колій, км
11	24	19	14	23	3	21	15	Рейтинг
7700	2900	6100	7200	5000	9600	5000	7200	Довжина автомобільних доріг, км
10	24	16	12	19-20	1	19-20	11	Рейтинг
106,3	87,0	127,0	97,0	97,0	265,3	72,8	98,0	Експлуатаційна довжина тролейбусних ліній, км
12	17	8	14-15	14-15	5	19	13	Рейтинг
0	0	0	0	0	222,3	0	28,0	Експлуатаційна довжина трамвайних колій, км
13-25	13-25	13-25	13-25	13-25	4	13-25	11	Рейтинг
0	0	0	0	0	37,8	0	0	Експлуатаційна довжина метрополітенівських колій, км
4-25	4-25	4-25	4-25	4-25	2	4-25	4-25	Рейтинг
158	171	240	223	228	493	179	147	Кількість автозаправних станцій, од.
24	22	12-13	17	15	2	20	25	Рейтинг
103-169	134-200	104-171	102-169	121-189	26	133-200	113-155	Сумарний рейтинг**
13-14	23	15	12	20	2	22	16	Інтегральний рейтинг

* жирними границями комірки виділено найкращі інтегральні значення показників регіону, а затіненням – найгірші; ** - розраховано як сума значень рейтингів за кожним показником.

Підводячи підсумки слід зазначити, що згідно з результатами інтегрального рейтингування регіонів України за рівнем розвитку транспортного потенціалу (табл. 1) Дніпропетровська, Харківська та Донецька області є лідерами (у табл. 1 виділені жирними границями комірки), а Івано-Франківська, Закарпатська, Чернівецька, Тернопільська та Рівненська області – аутсайдерами (у табл. 1 виділені затіненням).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Транспорт і зв'язок України за 2010–2015 рр. / Державна служба статистики України, 2016. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

*Бохан А.В., к.е.н., доц.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

АКЦЕНТИ «NETWORK DIPLOMACY» В ЕКОЛОГІЗАЦІЇ СВІТОВОГО РИНКУ

Особливістю сучасної епохи є активність людства у створенні прогресивних технологій і сервісних можливостей задля нового рівня розвитку політичної, економічної та екологічної діяльності. Разом з цим, оновлення інформаційно-технічного забезпечення міжнародних контактів зумовлює відповідні тренди на світових ринках і вимагає від їх учасників мобільності. Зміна цілей, стратегій і потенціалу акторів міжнародних відносин має очевидні ознаки дипломатичного супроводу в просторі віртуалізації і стимули для задіяння ресурсу мережевої дипломатії (від англ. network diplomacy) як важливого інструменту в реагуванні на виклики глобалізації.

Network Diplomacy (ND) – сучасний, прогресивний і перспективний вид дипломатичної діяльності, функціонування якої базується на всеохоплюючій інформаційно-комунікаційній мережі, зростаючих можливостях оперування різним контентом задля реалізації країнами економічних та екологічних інтересів на світових ринках. Прийняття ефективних рішень через координацію і підтримку в конкурентній боротьбі передбачає співпрацю на інноваційних принципах.

Доцільно зазначити, що рейтингові позиції країн можуть значно підсилюватися за рахунок інформаційних посилів до стратегічних, торговельних й ділових партнерів, політичних і громадських рухів через представлення національних здобутків і намірів у контексті міжнародного співробітництва в розв'язанні екологічних проблем. Наразі впровадження механізмів інформаційних удосконалень у сфері дипломатичної діяльності є пріоритетним завданням її покращення. Комунікативні можливості забезпечують цілий ряд переваг у ринковій взаємодії:

- інвестування коштів у створення віртуальних дипломатичних офісів, автоматизації функціональних дій представництв країн за кордоном, що має сприяти економізації та екологізації дипломатичних проектів;
- стимулювання інформаційної взаємодії суспільства через різні форми екологічної дипломатії (внутрішню, зовнішню);
- створення міжнародного клімату порозуміння й партнерства між країнами через утвердження екологічного імперативу в політичних і економічних рішеннях;
- виявлення мотивів, доцільності та специфіки формування екологічних меседжів у політиці іноземних держав;
- визначення можливих «віртуальних ризиків» у національному та інтернаціональному медіа-середовищі дипломатії;
- запровадження стандартів екологічної культури в розвитку інтерактивного діалогу і середовища безпеки;

- впровадження ідей транспарентності задля формування більш «комфортного» й «прозорого» середовища взаємодії між соціумами і представниками міжнародних, урядових та ін. організацій з метою упередження чи подолання конфліктів ресурсного характеру;
- отримання комплексної інформації про міжнародну еколого-економічну діяльність, інноваційну диверсифікацію екологічного бізнесу тощо;
- створення екологічного іміджу країни за допомогою інформаційних інструментів «soft power», що має забезпечити якісний рівень дипломатичного лідерства і новаторства у світі.

У реаліях і прогнозах міжнародних економічних відносин, ND передбачає орієнтир на застосування більш гнучких форм участі в багатосторонніх структурах, цільових альянсах і прийняття спільних рішень задля колективного розв'язання екологічних проблем (рис.1)

Внаслідок цього посилюється активність суб'єктів світового ринку в нових сегментах природоохоронної та екологічної діяльності, а також спостерігається зростання кількості міжнародних договорів у сфері еколого-економічної безпеки та функціонування міжнародних інформаційних платформ екологічного спрямування (напр., Global Green Growth Institute, Green Growth Knowledge Platform (GGGI, OECD, UNEP, World Bank); Global Green Growth Forum; Environment and Security Initiative (OSCE, UNDP, UNEP, UNECE, REC); Institute for Environmental Diplomacy & Security та ін.). Це пов'язується з тим, що розвиток світового ринку екологічної продукції та послуг демонструє високі темпи зростання (від 900 млрд. до 2 трлн. дол. США) і значно перевищує відповідні показники традиційних товарних ринків. Дедалі все більше утверджується розуміння того, що охорона навколишнього середовища є масштабними інвестиціями в майбутнє.

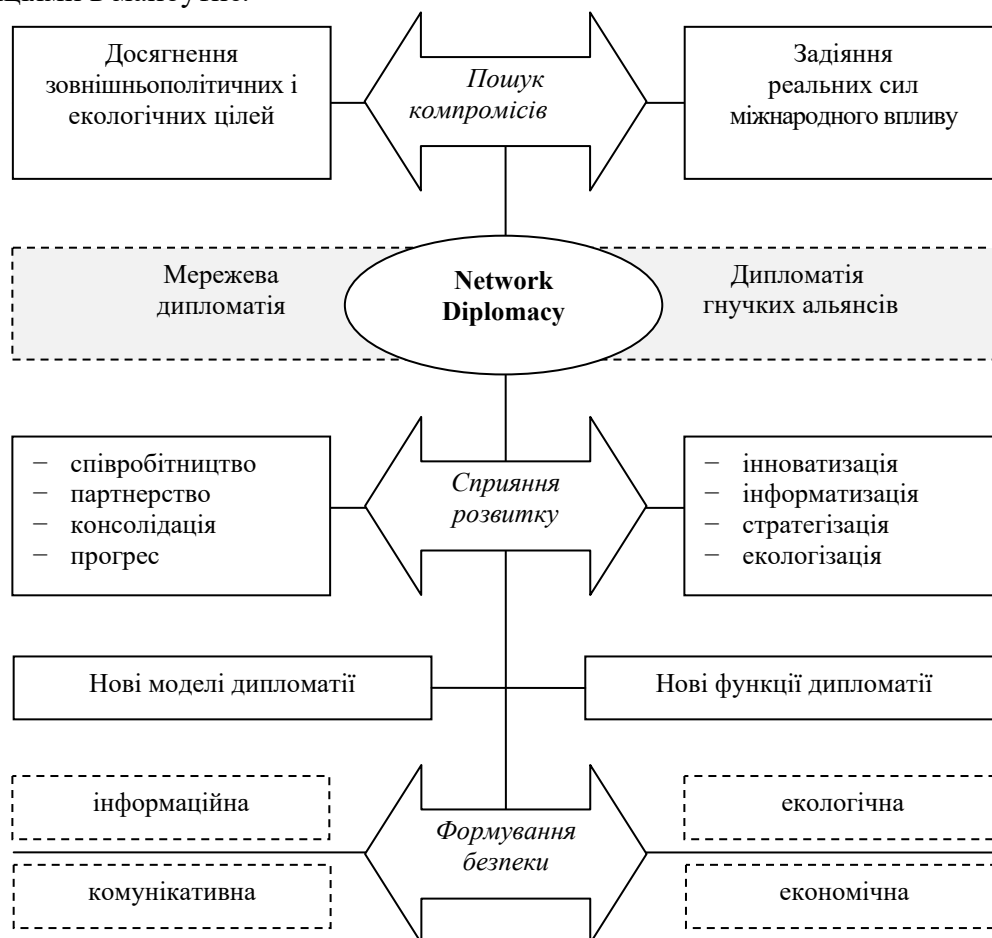


Рис. 1. Цільове охоплення дипломатії мережевого характеру*

*Авторська розробка

Нова хвиля інформаційно-комунікаційних технологій випробовує уряди країн, їх міжнародний менеджмент, політикум і дипломатичний апарат на спроможність у використанні досягнень прогресу задля блага суспільства, його інформаційної та екологічної безпеки. Привнесення екологічного імперативу в світову економіку посилює залежність між країнами у сфері торгівлі, руху капіталу й міграції населення, а також задає вектор інклюзивності в міжнародній екологічній політиці.

Очевидним є те, що простір екологізації світогосподарських відносин є багатимісним, тому використання ND охоплює все поле віртуальної дипломатії: мережеву дипломатію, цифрову дипломатію, кібер дипломатію, електронну дипломатію. Крім того, нові потужності та швидкозростаючий асортимент цифрових технологій зв'язку сприяє впровадженню нових функцій і моделей дипломатії між ринковими контрагентами з урахуванням інтегративних критеріїв. Перспективи дипломатії сприяння в розвитку екологічних сегментів світового ринку доцільно розглядати в акцентах інтерактивності та медійності як запоруки здобуття міжнародних конкурентних переваг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів : монографія / за заг.ред. А.А. Мазаракі. – Київ : КНТЕУ, 2010. – 718 с.
2. Bokhan A. Consolidating diplomacy in ecologization of competitive relations // Herald KNTEU. – 2016. – vol. 6, pop. 5–16.
3. The Global Green Economy Index, GGEI (2016) URL: <http://www.dualcitizeninc.com>

*Бондаренко В.М., д.е.н., проф.,
Вінницький торговельно-економічний
інститут КНТЕУ,
м.Вінниця, Україна*

ВПЛИВ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Сталий соціально-економічний розвиток України неможливий без забезпечення збалансованого розвитку суб'єктів країни, який включає створення ефективної економіки регіонів на основі формування сучасної виробничої, транспортної, житлово-комунальної та іншої інфраструктури; розвиток соціальної сфери, що забезпечує сприятливі умови життєдіяльності населення; усунення диспропорцій соціально-економічного розвитку суб'єктів України. Для забезпечення збалансованого розвитку регіонів необхідний перехід від експортно-сировинної моделі розвитку, що спирається на великі компанії сировинного ринку, до диверсифікації і модернізації економіки, переведення її на інноваційні рейки, шлях високої концентрації виробництва. Зазвичай кажуть, що основою інноваційного розвитку економіки є активізація інноваційної діяльності, впровадження науково-технічних досягнень в технологічні процеси, нові вдосконалені товари та послуги. Однак інноваційний розвиток – це більш складне і комплексне поняття. Воно включає розробку і впровадження нових і модернізацію існуючих технологій, випуск інноваційних продуктів і послуг, інновації в управлінні, які відповідають сучасному світовому рівню. Таким чином, коло завдань, які необхідно вирішувати в рамках інноваційної діяльності, дуже широкий. Однією з головних

є розробка програм інноваційного розвитку. Будь-який процес повинен починатися з розробки планів і програм, визначення пріоритетів і напрямків розвитку, вибору орієнтирів руху. Моніторинг реалізації інноваційних проектів показує, що в тих регіонах, де є чітка політика і вироблена інноваційна програма, йде успішний розвиток і впровадження інновацій.

В умовах глобалізації підвищення конкурентоспроможності національних економік забезпечується успішністю переходу від моделі розвитку, що базується на використанні ресурсних конкурентних переваг, до інноваційної моделі, пріоритетами розвитку якої є розвиток високотехнологічних виробництв, людські ресурси високої якості, новітні методи управління. При цьому ефективність переходу до інноваційної моделі розвитку залежить від можливостей реалізації людського капіталу в інноваційній діяльності, готовності суспільства, держави, роботодавців і населення до сприйняття та системного впровадження інновацій, що базуються на оновленні та поглибленні загальних та професійних компетентностей в умовах динамічних технологічних змін.

У країнах, що реалізують інноваційно-технологічний тип розвитку, знання стають головним нематеріальним активом, впливають на зростання обсягів виробництва, підвищення якості продукції та послуг, забезпечення конкурентоспроможності країни та прискорення соціального прогресу. Тому формування творчого потенціалу людини, що забезпечує система освіти та професійної підготовки, має ефективно реалізуватися у механізмах інноваційної діяльності. Україна має значний освітньо-кваліфікаційний потенціал інноваційного розвитку, що підтверджує значний внесок освітньої складової у високі рейтингові позиції України за індексом людського розвитку. Достатньо високий рейтинг України за загальним Індексом глобального таланту (Global Talent Index) також свідчить про існування резервів для забезпечення інноваційного розвитку країни у перспективі.

З виїздом української молоді на навчання за кордон Україна втрачає цінний людський капітал, оскільки після отримання іноземного диплом у випускники прагнуть знайти роботу або у країні навчання, або в інших розвинених країнах. На жаль, інформація про осіб, які повернулися в Україну після навчання в іноземних ВНЗ, відсутня. Однак певну тенденцію відображають результати дослідження МОП «Міжнародна мобільність українських педагогів і науковців»: майже 70% респондентів, які отримали науковий ступінь за кордоном, живуть у країні навчання. Не лише студенти, а й висококваліфіковані фахівці з України зацікавлені у продовженні навчання за кордоном з метою «інтегруватися до міжнародної спільноти, отримати високооплачувану роботу і залишитися на постійне проживання». В результаті Україна втрачає людський потенціал міграційному обміні населенням з іншими країнами, що стримує інноваційний розвиток країни.

Найкращим засобом заохочення молоді до повернення є рекрутування вихідців з України з відповідною кваліфікацією. Така тактика допоможе перерозподілити ресурси і приведе в рух зворотну міграцію більш ефективно, ніж іноземні втручання. Використання потенціалу діаспори можливе за допомогою створення програм з обміну знань, програм тимчасового повернення дослідників у країну походження для проведення консультацій, розбудови «мережі циркуляції мізків». Крім того, потребує перегляду процедура визнання Україною іноземних дипломів про науковий ступінь або кваліфікацію (нострифікація), яка наразі є тривалою і дорогою та визнана молоддю однією з перешкод для повернення на батьківщину.

Україна залишається однією з найбільших країн-експортерів робочої сили в Європі: не менше 2 млн українських громадян працює за її межами, частина з них уже напевне не повернеться в Україну. Держава зацікавлена в поступовому поверненні тих трудових мігрантів, які виявляють або за певних умов можуть виявити готовність до повернення на батьківщину.

В умовах економічного спаду та бойових дій на сході України сподіватися на високу ефективність заходів щодо стимулювання повернення трудових мігрантів не доводиться. Тому слід сконцентрувати зусилля на реінтеграції тих мігрантів, які вже повернулися до України. Прибулі з країн Євросоюзу є носіями світогляду західних країн і навичок роботи в умовах розвинутої ринкової економіки, їх досвід є важливим для забезпечення інноваційного розвитку. З іншого боку, більшість мігрантів, які повернулися, значною мірою втратили кваліфікацію внаслідок того, що за кордоном були зайняті на низькокваліфікованих роботах, чимало мають проблеми зі здоров'ям через виснажливу працю та не комфортні умови перебування за кордоном. Крім того, вони потребують допомоги з реінтеграції та адаптації до вітчизняного ринку праці та суспільства, яке змінилося за період їх відсутності.

Пріоритетним напрямом політики у сфері реінтеграції трудових мігрантів є поліпшення можливостей підприємництва в Україні. На часі розроблення і впровадження спеціальної програми стимулювання самозайнятості та мікропідприємництва для осіб, які повертаються після трудової діяльності за кордоном, де мають бути передбачені пільгові умови оподаткування протягом стартового періоду, дозвіл на безмитне ввезення засобів виробництва громадянами України з-за кордону, надання юридичної та консультаційної допомоги щодо започаткування і ведення бізнесу. Діяльність найбільш успішних підприємців – колишніх мігрантів слід всіляко підтримувати і рекламувати. Також важливим є залучення мігрантів, які повертаються, до програм підвищення кваліфікації та перекваліфікації, визнання набутої за кордоном кваліфікації, надання допомоги у працевлаштуванні, психологічної підтримки. В майбутньому після нормалізації ситуації в країні і впровадження політики повернення мігрантів сприяння їхній реінтеграції необхідно розпочинати ще під час перебування за кордоном, надаючи психологічну та інформаційну підтримку.

Обсяги імміграції в Україну на сьогодні невеликі, однак вони можуть суттєво збільшитися за умови припинення військового конфлікту та відновлення економічного зростання. Триваюче старіння населення, зменшення чисельності осіб працездатного віку рано чи пізно призведе до браку робочої сили і необхідності залучення мігрантів. При цьому результати наукових досліджень показують, що в Україні існує дискримінація іммігрантів. Хоча в Україні розроблені та впроваджені нормативні акти, що регламентують питання доступу іноземців до працевлаштування, послуг освіти, медичного обслуговування, забезпечення житлом, проте цей доступ залишається обмеженим як через незнання і низький рівень володіння мігрантами мовою, так і в результаті дій роботодавців, працівників закладів охорони здоров'я тощо.

Низький рівень інтеграції іммігрантів несе загрозу формування замкнутих діаспор, які житимуть за власним законами – по суті поза правовим полем України. Для запобігання негативним наслідкам імміграції необхідно спростити доступ іноземців до працевлаштування, а також забезпечити доступ мігрантів до послуг охорони здоров'я, а дітей мігрантів, крім того, – до освітніх послуг, незалежно від правового статусу іммігрантів. Слід посилити співпрацю державних органів з НУО мігрантів з метою підвищення обізнаності мігрантів про державні програми та заходи, підвищення рівня користування ними (у т.ч. шляхом розроблення та розповсюдження інформаційно-просвітницьких матеріалів для ознайомлення іммігрантів з механізмами захисту від дискримінації національними мова мигромат), залучати НУО до розробки інтеграційних програм та моніторингу їх виконання. Актуальним завданням є підвищення рівня поінформованості як мігрантів, так і місцевого населення щодо заходів інтеграції та важливості інтеграційної політики загалом.

Згідно з оперативною інформацією Міжвідомчого координаційного штабу з питань соціального забезпечення громадян України, які переміщуються з районів проведення антитерористичної операції та тимчасово окупованої території, загальна

кількість громадян України, які переселені з АР Крим, міста Севастополь та з району проведення АТО до інших регіонів, станом на. досягла більше 860 тис. осіб, у т.ч. 830 тис. переселено з району проведення АТО і 30 тис. – з Криму. При цьому процес встановлення централізованої системи реєстрації внутрішньо переміщених осіб досі не завершений, відповідно реальна їх кількість може бути більшою. Для вирішення проблем переселенців слід розробити державну програму підтримки внутрішньо переміщених осіб, система заходів якої має спиратися на диференційований підхід до різних категорій переселенців(охочих повернутися у місце постійного проживання; охочих залишитися на новому місці поселення; переселенців, які виїхали за кордон), встановити спеціальний режим розвитку підприємництва у звільнених районах Донецької та Луганської областей, створити належні умови для розвитку самозайнятості населення, малого та середнього бізнесу, реалізації потенціалу внутрішньо переміщених осіб. Необхідно також провести інформаційну кампанію серед населення України щодо неупередженого і толерантного ставлення до вимушених переселенців зі Сходу України та запровадити систематичні опитування внутрішньо переміщених осіб щодо визначення їх становища, настроїв тощо. При розселенні осіб, які не мають наміру повертатися до попередніх місць проживання, пріоритет виділення необхідних коштів для облаштування переселенців слід надавати демографічно депресивним регіонам.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Фахівці вищої кваліфікації в Україні у 2013 році : доповідь [Електронний ресурс] / офіц. веб-сайт Державної служби статистики України. – Доступний з : www.ukrstat.gov.ua.
2. Купець О. Міжнародна мобільність українських педагогів і науковців / Міжнародна організація праці, Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МРП для країн Центральної та Східної Європи. – Будапешт : МОП, 2013. – С. 72.
3. Дослідження з питань інтеграції, злочинів на ґрунті ненависті та дискримінації різних категорій мігрантів. – Міжнародна організація з міграції (МОМ), Представництво в Україні, 2014.
4. Міжвідомчий координаційний штаб з питань соціального забезпечення громадян України, які переміщуються з районів проведення антитерористичної операції та тимчасово окупованої території. Сайт Державної служби України з надзвичайних ситуацій [Електронний ресурс]. – 28 квітня 2015 р. – Доступний з : <http://www.mns.gov.ua/news/34232.html>

*Gladkey (Hladkyi) A. V., Dr., Prof.,
Mirzodaeva T. V., Ph.D., Se. L.,
Kyiv National University of Trade and Economics*

RECREATION SCIENCES IN THE FRAMES OF SERVICE ECONOMY INVESTIGATIONS

Recreation sciences investigates the same named systems as an objective and social formations that includes recreation persons, natural systems, technical infrastructure, service sector, production sector, labor as well as settlement system. Recreation sciences correspond with a field of knowledge about the reasons and direction of recreational activities

development as an integral part of human and society life as well as about socio-cultural, economic and ecological mechanisms of such activities and its consequences [1;2]. This is a system of social and natural sciences that investigates health reproduction by restoring of their essential powers; investigates conditions, causes, characteristics, mechanisms and drivers of the recovery process at different stages; investigates laws and principles of formation and development of recreation systems as well as their interrelations with other elements of social life and production in resort systems.

The «recreation» term is etymologically derived from the latin «recreatio» (anew creation, recovery, break to relax in school lessons as well as apartments for students leisure) and French «recreation» (leisure, relax, operations modification that exclude working activities) [5]. A notion of 'recreation' includes: expanded reproduction of physical, intellectual and emotional strengths and decorum by purification, regeneration and creation of the environment (rivers, parks, forests, landscape phenomenon, natural reserve); expanded reproduction of physical, intellectual and emotional strengths and decorum by conserving localities of cultural significance (monuments of architecture, archeological sites); any game or leisure used for restoration of physical and intellectual strengths; the largest and rapidly developing segment of the leisure industry providing active recreation for population on the open air at the week-ends or holidays; alteration of the human organism and human populations providing opportunities for active functioning under various conditions and changes of the environment [4].

There are basic concepts of recreology: anthropocentric concepts, connected with human activities and humanistic values [3;6]. This concept has close connections with human needs and quality of human life; Medical and biological concepts, connected with organization of leisure, physical development, sports and health protection; Psychological concepts, connected with an organization of mental relaxation and intellect tone raising; Sociologic concepts, connected with the intrinsic value of the individual as well as with the state of the most complete physical, social and spiritual well-being; Socio-cultural, economic, environmental concepts and others. We'll maintain medical and biological ones in this investigation.

Using this concept, recreation is process of human physical, mental and neuropsychiatric energy restoring conducted by the system of appropriate measures and developing in free time. According to recreation development trends, the main scientific and practical goal of these investigations consist in creation of specific recreation system connected with human health rehabilitation. Such recreation systems are successfully developing in service based economy [2].

We have different types of recreational systems [1;2]. One of them is medicinal type – is characterized by the primary function of treatment, which is based on natural factors: mineral waters, mud, climatic conditions. There are: climate therapy, balneotherapy, muds therapy, ozokerite therapy, hydropathic, phytocuring parts.

Health-improving type of recreation system is characterized by the basic functions of the recreation and development of physical and mental potentials, by prevention of different diseases, by working, everyday nervous and physical exhaustion relieving. This type is divided into bath-coastal and walking parts. Sport type of recreation system is characterized by the main function of physical development. It's composed of physical training group with coaching mode: sports games and competitions, mountaineering, hunting, fishing. Additional role is belonging to walking, swimming, sun and air baths, excursions. This type is divided into fishing-hunting, emulative and touristic parts.

At last, cognitive type is characterized by the primary function of human mental development with the perception of cultural and natural values. This information and impressions are consumed, not only the substance or energy. The leading function in cognitive recreation systems is belonging to cultural-historical and natural-historical tourism. This type is divided into cognitive-cultural and cognitive-natural parts [3].

There are 3 groups of most important service functions of recreation systems. Medico-biological functions of recreation system are implemented through sanatorium-and-spa treatment and health improvement and should be considered in the aspects of treatment (health recovery after illness) and health improvement (mitigation of occupational and non-occupational psycho-physiological fatigue) [8].

Cultural and spiritual needs are based on the need in knowledge. Recreation system has enormous opportunities for their satisfaction in the frames of service economy facilitating harmonic development of an individual. This is the way of performing social and cultural functions of recreation. Currently one observes a combination of cognitive and developmental functions of recreation, mutually complementing each other.

The main economic function of recreation system in service economy is simple and expanded reproduction of labor; formation of services and ties with other sectors of economy; development of certain areas and expansion of employment; increase in foreign currency to the budget.

Therefore, recreation sciences investigate the basic scientific categories that disclose essence and development principles of recreational systems in the frame of service economy. There are: recreation, recreational cycles, recreational time, recreational space, recreational classes, recreational resources, resorts etc. [8].

The main objectives of the recreation sciences research are called to assess recreational resources and efficiency of their use; determine recreation capacity of the territory and the maximum permissible recreation loads; determine ecological well-being of the environment under research; analyze the socio-cultural environment with its customs and traditions, specifics of economic and households activities together with different objects: nature, cultural heritage, ethnographic objects, arts and crafts, applied and decorative arts centers; technical areas and structures; develop and implement a package of measures aimed to enhance recreational potential of the territory; study domestic and foreign demand for the recreational services; project development and optimization of tourist and recreation industry functioning [7].

The implementation of above-mentioned methods of recreation system development into the frames of service economy investigations will allow developing innovative and high-impact system of national economy based on complete service branches consolidation.

REFERENCES

1. Ведмідь Н.І. Санаторно-курортний комплекс: сервісне управління : монографія / Н.І. Ведмідь. – Київ : КНТЕУ, 2013. – 535 с.
2. Мазаракі А. Сервісна концепція управління підприємствами санаторно-курортної сфери / А. Мазаракі, Н. Ведмідь // Вісник КНТЕУ. – Київ, 2013. – № 5 (91). – С. 5–18.
3. Николаенко Д.В. Рекреационная география Учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Д.В. Николаенко. – М. : ВЛАДОС, 2001. – 288 с.
4. Проектування курортів : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А.А. Мазаракі, С.Л. Шаповал, С.В. Мельниченко, та ін. ; за ред. А.А. Мазаракі. – Київ : КНТЕУ, 2014. – 304 с.
5. Стафійчук В.І. Рекреалогія : навч.посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В.І. Стафійчук. – 2-е вид.,перероб. та доп. – Київ : Альтерпрес, 2008. – 264 с.
6. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Т.І. Ткаченко. – 2-ге вид., випр. та допов. – Київ : КНТЕУ, 2009. – 463 с.
7. Gladkey A.V. Recreology. Lecture notes. – K. : KNTEU, 2016. – 51 p.
8. Thomas S. Yukic. Fundamentals of Recreation, 2nd edition. Harpers & Row, 1970, Library of Congress 70-88646. p. 1f.

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ КООПЕРАТИВИ: АДАПТИВНИЙ МЕХАНІЗМ РАЦІОНАЛЬНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ (ЗА ТЕОРІЄЮ Е.ОСТРОМ)

Фундаментальна праця «Governing the Commons...» Еліно́р Остром одержала Нобелівську премію в галузі економіки 2009 з формулюванням «за дослідження економічної організації, особливо в частині колективної власності» [1]. Е. Остром в своєму дослідженні спростовує загальноприйняте уявлення про те, що суспільство не здатне впоратися з керуванням власністю на відміну від держави або приватного капіталу.

Дослідження Е. Остром виходить за рамки економічної теорії, синтезуючи знання з області інших наук – політології, соціології, біології. Це відображає сучасний тренд, що демонструє збільшення кількості та якості досліджень на стику різних галузей знань. Цей факт спонукав авторів подивитись на проблеми відтворення потенціалу природних ресурсів з точки зору територіальної громади та впливу підвищення екологічної культури, адміністративного менеджменту на процеси зберігання та відтворення природних ресурсів.

В світі спостерігається ситуація, коли ні держава, ні ринок не демонструють будь-яких значущих успіхів у справі надання індивідам можливості сталого економічного розвитку на базі продуктивного використання систем природних ресурсів. Але історія розвитку громад свідчить про те, що спільноти «вже задіяли інститути, що дозволяють досить успішно керувати деякими ресурсними системами в довгостроковому періоді, і при цьому не схожі ні на державу, ні на ринок» [1]. Е. Остром доводить, що управляти загальними ресурсами успішно можуть ті, хто ними користується.

У процесі створення і управління власними інститутами, кооперативами, люди придумують такі механізми господарювання, які дозволяють, з одного боку, не вичерпати використовуваний ними ресурс, а, з іншого – ефективно вирішувати виникаючі в процесі експлуатації ресурсу суперечки і конфлікти.

Розвиток аграрного сектору в Україні та світі ще раз підтверджує необхідність формування управлінського механізму відтворення загальних ресурсів. Шляхи формування такого механізму через інституційні установи в аграрному секторі, серед яких можна відокремити два основних напрямки – створення логістичної структури аграрного сектору на визначеній території та ефективний розвиток різних активних форм господарювання, таких як багатопрофільні сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, обслуговуючі кооперативи, тощо. Зупинимось більш детально на обслуговуючих кооперативах, тому що, на нашу думку, на територіях, де не має активних господарюючих суб'єктів, така форма може стати основною для розвитку території, раціонального використання ресурсного потенціалу, активізації господарської діяльності домогосподарств.

Обслуговуючий кооператив – кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб для надання послуг переважно членам кооперативу, а також іншим особам з метою провадження їх господарської діяльності. Обслуговуючі кооперативи надають послуги іншим особам в обсягах, що не перевищують 20 відсотків загального обороту кооперативу [2].

На нашу думку, обслуговуючий кооператив є тією компромісною формою, що дозволить сформувати раціональні норми використання загальних ресурсів, зменшити конфлікти та реалізувати компроміси, що декларуються в роботі Е. Остром.

Кооперативи різних секторів економіки в усьому світі налічують майже 1 млрд осіб. А це – сьома частина населення. Кооперативи активно розвиваються у понад 100 країнах. І, за оцінками експертів, вони створили понад 100 млн робочих місць.

У Канаді історично склалося так, що, насамперед, кооперуються виробники зерна. І, по суті, вся зернова продукція реалізується через кооперативи. Є досить потужна група сільськогосподарських кооперативів – «Саскачеванський пшеничний кооператив», «Пшеничний кооператив Альберти» і «Манітобський елеваторний кооператив», які об'єднують 100 тис. фермерів. Вони мають у своєму розпорядженні 800 елеваторів, 3 портових елеватори, свій флот для перевезення зерна, 200 млинів.

Також у Канаді відпрацьований основний економічний механізм стимулювання фермерів об'єднуватися в кооперативи. Фермери, які стали докупити і сформували цивілізовані канали збуту продукції, організували контроль за її якістю, мають право на преференції з державного бюджету – на дотації тощо. Фермер, який не є членом організованого каналу збуту продукції, не є членом кооперативу, не має доступу до державних фінансових ресурсів [3].

Подібні механізми стимулювання розроблені і в Європейському Союзі. Якщо виробники об'єднуються в кооператив, то отримують 5 років для завершення та узгодження всіх процедур спільної діяльності. У цей час вони мають право продавати поза межами своєї кооперативної організації не більше 50% власної продукції, і вже отримують певні преференції. По завершенні цього терміну фермери переходять на вищий рівень об'єднання.

Адаптивний механізм управління загальними ресурсами повинен охоплювати всі підсистеми аграрного сектору, а саме:

- природно-ресурсна середовище;
- сільськогосподарське виробництво;
- виробництво засобів виробництва для сільського господарства;
- переробка, заготівля, зберігання сільськогосподарської продукції;
- виробнича інфраструктура (дорожнє господарство, транспортні організації, зв'язок, тощо);
- ринкова інфраструктура (продовольчі ринки, біржі, банки, лізингові компанії);
- соціальна інфраструктура (ЖКГ, організації освіти, охорони здоров'я, культури спорту, торгівлі);
- наукове забезпечення;
- підготовка і перепідготовка кадрів.

Логістична оптимізація діяльності підсистем аграрного сектору (в тому числі і обслуговуючих кооперативів) потребує державної (в тому числі і на рівні регіону) політики в області розробки галузевих стандартів, положень, технічних умов виробництва, поставок, транспортування і зберігання продукції, порядку вибору пріоритетних проектів та цільових програм розвитку, механізму державної підтримки [4, 5].

Залежно від виду діяльності обслуговуючі кооперативи поділяються на переробні, заготівельно-збутові, постачальницькі, сервісні та інші. До переробних кооперативів належать кооперативи, які займаються переробкою сільськогосподарської сировини (виробництво хлібобулочних, макаронних виробів, овочевих, плодово-ягідних, м'ясних, молочних, рибних продуктів, виробів і напівфабрикатів із льону, коноплі, лісо- і пиломатеріалів тощо).

Державна цільова економічна програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року, на жаль, з 2011 року не фінансується, але в планах до 2020 року одним з пріоритетних напрямів є розвиток сільських територій та кооперативів [2].

Відповідно до теорії Е. Остром, тільки державне регулювання та інтереси власників не можуть дати позитивний синергетичний ефект для відтворення ресурсного потенціалу та формування системи раціонального природокористування. Саме тому, потрібно сформувати компромісну схему зацікавлення в загальних ресурсах.

Для цього потрібно визначити основні інституції та їх фінансові потоки; механізм впливу на загальні ресурси та розвиток територіальної громади; сформувати адаптивний механізм управління процесами раціонального природокористування. Потрібно відмітити, що взаємодія у відтворенні природних ресурсів може бути реалізована членами територіальної громади, представниками сільськогосподарських підприємств, кооперативів як відокремленими, так і загальними групами. Але роль обслуговуючих кооперативів не можна недооцінювати, як інституції, що виконує компромісну місію між власниками домогосподарств, які є членами такого кооперативу, до функцій якого входять сервісні послуги для домогосподарств.

Результатом планування пропонованого підходу є створення умов для:

- залучення громадськості до процесу прийняття рішень;
- підвищення рівня екологічної інформованості та загальної соціальної дієвості серед місцевих громад, виробників товарів та послуг;
- розвитку співробітництва між секторами суспільства й організаціями, що працюють у галузі охорони довкілля, менеджменту природних ресурсів та аграрному секторі;
- прозорість використання фінансових коштів в управлінні загальними ресурсами [6].

Таким чином, регулювання та управління природними ресурсами потребує компромісу між активним використанням та збереженням природних ресурсів, підтримки природних циклів та одержання прибутку. Такий компроміс можливий тільки при умові високого рівня розвитку самої громади, екологічної культури керівників агропідприємств, правового контролю щодо раціонального використання природних ресурсів. Адаптивний механізм раціонального природокористування на основі теорії управління загальними ресурсами включає в себе визначення основних напрямів регулювання та управління, інституцій, що впливають на процеси відтворення природних ресурсів, заходів щодо підвищення екологічної культури та формування єдиної політики збереження та раціонального користування природними ресурсами від громади до держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ostrom E. Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action, 1990 / русск.пер.: Остром Э. Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности. – М.: Мысль, ИРИСЭН, 2011.
2. Про кооперацію [Електроний ресурс]: Закон України від 10 липня 2003 р. № 1087-IV зі змінами від 04 липня 2013 р. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/1087-15. – Назва з екрану.
3. Перспективы развития обслуживающих кооперативов <http://www.legalspace.org/index.php/ua/noviny/item/561-v-ukraine-sozdatut-kolkhozy>
4. Магомедов А., Бучаев А. Логистика агропромышленного комплекса региона // Управление экономическими системами / Электронный научный журнал Дата публикации 24.10.13 http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=2457 Название с экрана.
5. Грицишин П. Методичні рекомендації для органів місцевого самоврядування щодо створення місцевих екологічних програм та планів дій з охорони довкіллям / П. Грицишин, Б. Матолич. – Львів, 2007. – 89 с.
6. Prutska O. The adaptive mechanism of supervision of rational environmental management processes based on the theory of E. Ostrom / O. Prutska, M. Gorshkov // Кібернетичне управління та інформаційні технології. – 2014. – № 1. – С. 62–71.

СТАНОВЛЕННЯ МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК КАТАЛІЗАТОРА СУЧАСНИХ ГЕОЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Глобалізація відкриває перед людством величезні можливості для розширення масштабів обміну товарами, послугами, інформацією, технологіями і капіталом, взаємодії в гуманітарній сфері та духовного збагачення особистості. Водночас для значної частини людей глобалізація несе істотні загрози, зумовлюючи розмежування країн на «цивілізаційний центр» та «периферійну зону», поглиблюючи їх диференціацію в соціально-економічному і науково-технічному розвитку.

Вивчаючи процеси, які відбуваються в умовах глобалізації, слід враховувати зміни і самої глобалізації, її трансформацію, до каталізаторів якої можна зарахувати, в першу чергу, технологічні зміни в суспільстві, що ведуть за собою зміни в економічній, політичній, соціальній, культурній сферах життя. Аналіз цих напрямів можна вважати ефективним та результативним при визначенні методології дослідження.

Викладення основного матеріалу. Якщо ХХ ст. було епохою галузей, котрі базувалися на використанні природних ресурсів та ефективних технологій, то у ХХІ пануватимуть «штучні інтелектуальні галузі», економіка інтелектуальних активів, головними чинниками розвитку яких є не виробництво та впровадження, а наявність ідеї, проекту, програми. Для України необхідне не тільки утвердження галузей глобальної економіки як домінуючих сегментів національного розвитку, а й визначення оптимальної довгострокової стратегії економічного розвитку держави. Глобалізаційні процеси характеризуються широким діапазоном безпосереднього впливу на економіку та її результативність. Також масштабні суспільні трансформації пов'язані з глобальною конкуренцією і конкурентоспроможністю.

Технологічний розвиток економіки передбачає розвиток економіки шляхом прогресивних зрушень, залучення інвестицій, послідовного зростання науково-технологічного сектору, економіки знань. Відставання розроблення теорії технологічних укладів, невикористання її в процесі державного прогнозування та управління призводять до викривлень у розвитку країни.

Технологічні уклади є провідником сучасних процесів постіндустріального суспільства.

Основною проблемою конструювання засад нового економічного укладу в сучасних умовах стає фактор адаптації його внутрішніх особливостей до національного характеру індустріальної економіки. Новітні галузі є специфічними за своїми ознаками елементами національної економіки, бо вони безпосередньо підпорядковуються законам глобальних економічних потоків. Проблеми і перспективи їх функціонування – це складноструктурний комплекс глобальної й національної економіки. Основним проблемним вузлом постіндустріального дизайну, що був концептуально визначений останнім часом, стала необхідність розроблення моделі розбудови постіндустріальної гуманітарної економіки в окремій країні.

Загалом на фоні стрімкого зростання значущості інформаційної складової зменшується вагомість індустріальних форм організації економіки. Новітні технології дають унікальну можливість країнам з обмеженими ресурсами «перестрибнути» цілі цикли промислового розвитку, які ще кілька років тому треба було пройти, щоб досягти сьогоденного рівня економічного розвитку західного суспільства.

Формування постіндустріального суспільства передбачає нову історичну фазу розвитку цивілізації, в якій головними продуктами виробництва є інформація і знання. Ознаками, що вирізняють інформаційне товариство, є: збільшення ролі інформації і знань в житті суспільства; зростання частки інформаційних комунікацій, продуктів та послуг у валовому внутрішньому продукті; створення глобального інформаційного простору, який забезпечує ефективну інформаційну взаємодію людей, їх доступ до світових інформаційних ресурсів і задоволення їхніх потреб щодо інформаційних продуктів і послуг.

У сучасному суспільстві інформація перетворюється на найбільш важливу цінність, а індустрія отримання, оброблення і трансляції інформації – провідну галузь діяльності, в яку з кожним роком вкладають все більш значні капітали. Як вважають провідні вчені, інформація стає важливим стратегічним ресурсом, відсутність якого призводить до суттєвих втрат в економіці. Інформатизація суспільства є одним з вирішальних чинників модернізації економіки на ринкових засадах і запорукою інтеграції України у світове співтовариство.

Уперше спроби вимірювання інформації здійснювались на початку ХІХ ст. Однак початок сучасної теорії інформації було покладено американським кібернетиком К. Шенноном у 1948 р., який визначив інформацію не як суспільний феномен, а в технічному аспекті. Після досліджень характеристик і варіантів вимірювання інформації починають виходити філософські наукові праці, присвячені якісній природі інформації. Так, на думку А. Урсула, інформація – це частина такого атрибута матеріалізму, як відбиття, що виражає розмаїтість і може об'єктивуватися, передаватися і брати участь в усіх формах руху в природі й суспільстві. В 70-ті роки ХХ ст., як вважав В. Кашперський, погляди на інформацію були такими: «...інформація – це одночасно і змістовний зв'язок, і функціональна структура, причому ці її аспекти, співвідносячись зі стійкістю і мінливістю, тотожністю й розходженням, не можуть бути зведеними ні до тотожності, ні до розходження».

У 80-ті роки кількість публікацій філософського характеру з питань інформації помітно скоротилася, що можна пояснити помилковими уявленнями про розробленість основних теоретичних положень проблеми. Одночасно з припиненням теоретичних досліджень філософів інформація почала відігравати все більш помітну роль у соціально-економічному розвитку й привертати до себе увагу економістів.

Перехід економічної науки від опису феномену інформації до більш серйозного теоретичного аналізу виявив принципові труднощі в економічних оцінках стратегічної ролі інформації в науково-технічному й соціально-економічному розвитку. Економістами було зауважено схожість понять «інформація» і «знання», частково в економічній літературі ці поняття використовують як синоніми. Проте схожість, але не їх ідентичність, є очевидною. На думку А. Ващекіна, «трансформація знання в інформацію і його рух у цій формі до споживача здійснюються в результаті науково-інформаційної діяльності, що складається з низки процесів з обробки знання, його документації, зміни форми, реферування, поширення та ін.» [1, с. 65]. Варто вважати, що при цьому створюється нова інформація, а не знання, тому що в цьому випадку знання є джерелом інформації.

Відомі вчені-економісти наголошувати на значимості інформації, трактуючи її не тільки як знання, а й безпосередньо як дані і відомості. Так, У. Джевонс стверджував, що політична економія може перетворитися на точну науку, для цього потрібні тільки відповідні статистичні дані, що забезпечить можливість необхідних розрахунків. Однак, передбачаючи появу інституціоналізму, У. Джевонс визнав, що хоча розроблення найважливіших визначень, що становлять основу статистичного дослідження, вимагає величезних зусиль і припускає відточеність і майстерність розумних висновків, проте за допомогою таких методів не можна вирішити всіх економічних проблем.

Проблема інформації в новому класичному напрямі береться до уваги з метою вдосконалення формально-логічної сторони рівноважного підходу й теоретичних схем за допомогою використання ідеї про суб'єктивно-специфічний характер очікуваних економічних суб'єктів і їхньої здатності прогнозувати майбутнє.

У недавній час з'явилося кілька теорій про те, що одним із найважливіших і навіть головних факторів переходу на нові рівні розвитку в усіх сферах громадського життя є вдосконалення інформаційної структури суспільства. Подальший розвиток суспільства описано в працях ряду вчених, серед них роботи Д. Белла, О. Тоффлера, О. Фукуями, Дж. Гелбрейта, Ж. Ліотара, Ф. Махлупа, Т. Умесао. Думки про те, що основою інформаційної економіки є знання й розвиток технологій, дотримуються А. Чухно, В. Колонтай, О. Михайловською.

У теоріях постіндустріалізму набувають специфічного трактування питання сутності, змісту, шляхів і методів соціально-економічних перетворень у національному і глобальному масштабах, системних трансформацій у країнах перехідного періоду для побудови нової економічної системи та ін. Серед найвідоміших представників цих теорій можна відзначити П. Дракера, Д. Белла, М. Кастельса, Ж. Еллюля, Т. Сакаїя, серед українських учених – Ю.М. Пахомова, О.Г. Білоруса, Д.Г. Лук'яненка, А.С. Філіпенка та ін.

Французьким ученим А. Туреном в праці «Постіндустріальне суспільство» було запропоновано не розмежовувати соціально-економічні системи за віссю протиставлення різних типів власності і різних суспільних способів виробництва [5, с. 167]. Схожі думки обґрунтовано в працях Д. Белла, де автор запропонував т. зв. багато-осьовий підхід до пояснення переходу від індустріального до постіндустріального суспільства та характеристики останнього. Основними осями при цьому є розвиток науки і техніки, зміни структур виробництва і зайнятості, зміни соціальної структури, застосування знань, зміна відносин власності та ін.

Американський учений М. Кастельс в роботі «Інформаційна епоха: економіка, суспільство і культура» визначив, що відмінності відкладаються за іншою віссю: між доіндустріальною епохою, індустріалізмом та інформаційною цивілізацією. Соціально-економічні зміни відбуваються у виробництві в застосуванні видів знання.

Певні відмінності у визначеннях постіндустріального суспільства, економіки знань як теоретичних конструкцій і реальності свідчать про дискусійність окремих проблем, пов'язаних зі становленням і розвитком постіндустріальної цивілізації. Настання постіндустріального етапу і формування відповідного суспільства характеризуються процесом створення у сфері послуг все більшої частки ВВП і зосередженням у цій сфері людської активності все більшої кількості зайнятих. У країнах з високим рівнем розвитку в структурі ВВП переважає третинний сектор, вторинний представлений переробною промисловістю, тоді як частка первинного сектору є невеликою.

Технологія як важливий елемент продуктивних сил завжди існує в певній суспільно-економічній формі, яка визначається панівними виробничими відносинами. Тому за всієї єдності технологічної й економічної складових суспільного виробництва між ними неминуче виникають невідповідності та суперечності. Накопичення капіталу і науково-технічний прогрес змінюють структуру капіталу, зростає технічна озброєність праці, а отже, змінюється технічна вартісна будова капіталу, що визначає тенденцію норми прибутку до зниження. На цій основі виведено закони спадної продуктивності капіталу та ін.

Накопичення капіталу є процесом, що поєднує економічну та технологічну зміни. Оскільки технологічні зміни мають історично визначені межі та проходять цикли від наростання своєї ролі у розвитку економіки до її зменшення при наближенні до технологічної межі, то їм відповідають процеси збільшення та зменшення віддачі. Глибина спаду виробництва, зниження продуктивності капіталу визначаються станом

науково-технічного прогресу та ступенем використання його здобутків. Такі негативні процеси гостро постають за незмінного технічного базису. І навпаки, науково-технічний прогрес, застосування нової техніки забезпечують зростання віддачі від впровадження науково-технічних процесів.

Особливо загострюється суперечність тоді, коли технологічний уклад наближається до своєї межі, вичерпує свої потенційні можливості. Тому подолання цієї технологічної межі досягається переходом до якісно нових технологій та технологічного укладу.

Особливості цих процесів виявляються в сучасному інформаційному господарстві. Адже інформація і знання як нові виробничі ресурси, які знімають проблему обмеженості, забезпечують зростання віддачі, реалізують дію закону зростаючої продуктивності. Д. Белл зазначив: «Заміна робітників машинами приводить до економії не лише праці, а й інвестицій, тому що кожна наступна одиниця капіталу більш ефективна і продуктивна, ніж попередня. А отже, на одиницю продукції потрібно менше витрат». Таке твердження можна спроектувати в сучасних умовах, у яких машини є технологічно досконаліми, а збільшення інвестування та рівня інформаційного забезпечення приводить до удосконалення наявних технологій.

Д. Белл розробив нову концепцію секторної теорії, яка відокремлювала, крім третього, ще й четвертий і п'ятий укладу. В цій теорії скорочено третій сектор за рахунок транспортних та комунальних послуг; торгівлю, фінанси, страхування й операції з нерухомістю зараховано до четвертого сектору; охорону здоров'я, освіту, відпочинок, урядові установи – до п'ятого. Ця концепція Д. Белла викликає багато суперечок в сучасному економічному науковому середовищі, проте її дослідження дає змогу визначити більш чітко технологічні уклади.

На думку Д. Белла, зміни в соціальній структурі, що відбулися в середині ХХ ст., свідчать, що індустріальне суспільство еволюціонує до постіндустріального, яке й має стати визначальною соціальною формою ХХІ ст. Він сформулював характер переходу від індустріального до постіндустріального суспільства. При цьому нове суспільство не заміщує індустріальне чи навіть аграрне, а дає новий аспект, у т. ч. в галузі використання даних та інформації, які є необхідними компонентами суспільства, що ускладнюється. Отже, суспільство нічого не втрачає, а нарощує виробничий потенціал, переводить його на новий рівень розвитку. Перехід до постіндустріального суспільства не заперечує існування аграрного та видобувного секторів. Розвинута індустрія перетворює сільське господарство і добувні галузі на основні сфери впровадження машинної техніки, комплексної механізації та автоматизації виробництва. Це дає змогу підвищити продуктивність праці та зменшити зайнятість у цій сфері, а вивільнену робочу силу перевести в обробну промисловість.

Перехід на новий технологічний спосіб виробництва супроводжується глибокими структурними змінами в секторах виробництва.

Заслуговують на увагу погляди Дж. Сакса, який зазначив, що поділ праці у світі за рівнем розвитку технологій більш глибокий, ніж ідеологічні відмінності [3, с. 150]. Менша частина планети, на якій проживає приблизно 15% її населення (розвинуті країни), забезпечує на практиці решту країн світу технологічними інноваціями. Друга частина, яка охоплює приблизно половину населення, здатна відтворювати ці технології. Решта планети, яку населяє приблизно третина її жителів, є технологічно відірваною – вона сама не створює інновацій і не впроваджує іноземних технологій. Дж. Сакс наголошував, що кордони названих регіонів не завжди збігаються з національними. Технологічно відірваний регіон охоплює Південну Мексику, частину тропічної Центральної Америки, країни, що примикають до Андів, а також більшу частину тропічної Бразилії, тропічну Центральну Африку, більшу частину колишнього Радянського Союзу, за винятком районів, що межують із ринками Європи й Азії, віддалені частини Азії, такі як штати Індії, розташовані у долині Гангу, відрізані від

світу Лаос, Камбоджу, деякі провінції Китаю. Основні проблеми цих країн або їх регіонів полягають у поширенні інфекційних захворювань, низькій продуктивності сільського господарства та погіршенні навколишнього середовища. Відповідно, технологічні зміни їм не під силу. На противагу їм, розвинуті країни перебувають на постіндустріальній стадії розвитку, в них панують інформаційно-інтелектуальні технології, зосереджена основна маса комп'ютерів, забезпечено високий рівень життя.

О. Тоффлер охарактеризував особливості сучасного суспільства так: «суспільства першої хвили» отримують енергію від живих акумуляторів – м'язових сил людини і тварин – або від сонця, вітру і води, товари звичайного виробництва виготовляються поштучно на замовлення, що значною мірою стосується і розподілу». Інакше кажучи, доіндустріальне суспільство характеризується і примітивним способом виробництва, і його низьким рівнем, а отже, і відповідними умовами життя і праці [4, с. 120].

Абсолютно правильним є твердження Дж. Сакса, що «розрив у технологіях подолати набагато складніше, ніж розрив у капіталі».

За оцінкою С. В. Мочерного, модель постіндустріального суспільства (Д. Белл, Р. Арон) передбачає найважливіші структурні елементи постіндустріального суспільства за участю університетів, наукових інститутів та дослідних організацій, а матеріальні продуктивні сили перестають відігравати вирішальну роль. Методологічними ознаками нової економічної реальності, яка потребує детального дослідження, є, по-перше, характеристика суспільства лише з боку одного з елементів продуктивних сил, тобто науки; по-друге, втрачання власності як визначального критерію класифікації суспільства і зведення її до юридичної фікції, до майнових прав; по-третє, значна відірваність від реалій практики, навіть у розвинутих країнах світу, які на декілька десятиліть випереджають Україну за економічним потенціалом.

В контексті формування постіндустріального суспільства актуальності набуває «мережеве суспільство» (анг. networker economy, networker socialy). Термін «мережеве суспільство» був запропонований голландцем Яном Ван Дайком у книзі «De Netwerkmatschappij» («Мережеве суспільство», 1991) і підтриманий Мануелем Кастельсом у 1996 р. Ван Дайк визначив мережеве суспільство як суспільство, в якому відбувається поєднання громадських і медіа-мереж, форм його простих способів організації і найбільш важливих структур на всіх рівнях розвитку (особистості, організації та громадськості). Мережеве суспільство йде далі, ніж інформаційне. М. Кастельс стверджує, що це не чисто технологія, яка визначає сучасні суспільства, а й культурна, економічна та політична складові мережевого суспільства. Враховується вплив таких факторів, як релігія, культурне виховання, політичні організації і соціальний статус. Ван Дайк стверджує, що мережеве суспільство є соціальною структурою, заснованою на експлуатації мережі інформаційних і комунікаційних технологій, мікроелектроніки та цифрових комп'ютерних мереж, що генерують, обробляють і поширюють інформацію на основі знань, накопичених у вузлах «networks» (мережі). Мережеве суспільство може бути визначено як суспільна інституція. Мережі не є новими. Новим є мікроелектроніка, мережеві технології, які забезпечують нові можливості для старої форми соціальної організації.

Мережеву економіку можна розглядати з декількох поглядів: як перехід від індустріальної економіки до постіндустріальної, як цифрову та інформаційну інфраструктуру, в аспекті прав інтелектуальної власності. За перехідними поглядами, наприклад, Мелоуна (1998), що інформаційна революція змінила характер підприємницької діяльності. Оскільки інформація може використовуватися відразу і без особливих витрат в глобальному масштабі, вартість централізованого прийняття рішень значно зменшується. Мережева економіка є провідником постіндустріального суспільства і, водночас її можна вважати каталізатором технологічного розвитку країни. Також, слід зауважити, що мережева економіка розглянута як еволюційний фактор впливу на геоспеціалізацію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ващекин Н.П. Информация, деятельность, мировоззрение / Н.П. Ващекин. – Тула : Приокское книжное издательство, 1983. – 144 с.
2. Гальчинський А.С. Віртуальне в економіці / А.С. Гальчинський // Економічна теорія. – 2010. – № 2. – С. 5–14.
3. Сакс Дж. Рыночная экономика и Россия / Дж. Сакс. – М. : Экономика, 1994. – 331 с.
4. Тоффлер Э. Шок будущего = Future Shock / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 2008. – 560 с. – (Philosophy).
5. Турен А. Возвращение человека действующего. Очерк социологии / А. Турен. – М. : Научный мир, 1998. – 204 с.
6. Hausmann R. Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space [Електронний ресурс] / R. Hausmann, B. Klinger // John F. Kennedy School of Government, Harvard University. – Режим доступу : <http://www.ricardohausmann.com/publications.php>.

*Длугопольський О.В., д.е.н., проф.,
Тернопільський національний
економічний університет,
м. Тернопіль, Україна*

РЕНТООРІЄНТОВАНА ПОВЕДІНКА ТА КУМІВСЬКИЙ КАПІТАЛІЗМ: РЕАЛІЇ УКРАЇНИ

Економіка України з кожним роком усе більше стає олігархізованою, корупційною та кумівською, віддаляючись від проголошених орієнтирів після Помаранчевої революції та Революції гідності на високі соціальні стандарти, європейський вектор розвитку тощо. Цю ситуацію наочно демонструє розроблений експертами журналу «The Economist» Р. Шарма, А. Ганді, М. Волтоном Індекс т.з. «кумівського капіталізму» (crony capitalism), що базується на оцінці статків мільярдерів світу (оцінки із журналу «Forbes»), які прямо чи опосередковано пов'язані із галузями, в яких домінуючою стратегією є пошук ренти та особисті відносини взаємозалежності.

До секторів економіки, в яких домінує рентоорієнтована поведінка (rent-seeking sectors), належать [1]: національна безпека та оборона, казино, депозитні та інвестиційні банківські послуги, інфраструктура та трубопроводи, порти та аеропорти, нерухомість та будівництво, нафто- та газопостачання, комунальні послуги та послуги зв'язку, телекомунікації, гірничо-видобувна, залізно-рудна, вугільна та хімічна промисловість. Як видно із наведеного переліку галузей, пошук ренти часто пов'язують із позначенням внеску факторів землі, машини, обладнання, які приносять більше прибутків, ніж конкурентні ринки із факторами праці та капіталу. Найкращими формами видобутку ренти стають картелі, лобізм та монополії. Активність в цих сферах завжди базується на зв'язках із урядовими структурами, особистісними стосунками із полісімейкерами, доступом до ліцензій, корупційними обладнаннями тощо.

В табл. 1 наведена інформація про добробут мільярдерів 22 країн світу, в тій чи іншій мірі уражених проблемою кумівського капіталізму (5 – найбагатших країн світу, 10 – тих, що найбільш динамічно розвиваються, та інших 7, де кумівство не є суттєвою проблемою). Показовим є те, що лише 14% мільярдерів із розвинутих країн світу базують свої статки на галузях, пов'язаних із видобутком ренти, тоді як в країнах, що розвиваються, таких осіб вже 65%.

Добробут мільярдерів у % до ВВП країн світу*

Країна	2014				2016			
	BW	CS	NCS	% CS	BW	CS	NCS	% CS
Росія	18,9	15,9	3,0	84,1	21,3	18,0	3,3	84,5
Малайзія	16,4	16,1	0,3	98,2	13,3	13,0	0,3	97,7
Філіппіни	14,7	11,9	2,8	81,0	14,2	11,3	2,9	79,6
Сінгапур	14,9	11,9	3,0	79,8	14,8	10,7	4,1	72,3
Україна	14,8	13,2	1,6	89,2	7,8	6,7	1,1	85,9
Мексика	11,3	8,9	2,4	78,8	8,7	6,6	2,1	75,9
Індонезія	5,2	3,8	1,4	73,1	5,8	3,8	2,0	65,5
Туреччина	5,2	2,9	2,3	55,8	6,2	3,4	2,8	54,8
Індія	9,7	3,7	6,0	38,1	11,7	3,4	8,3	29,1
Тайвань	14,7	5,5	9,2	37,4	10,3	3,2	7,1	31,1
Китай	6,0	2,9	3,1	48,3	7,3	3,2	4,1	43,8
Таїланд	8,8	2,0	6,8	22,7	11,4	2,6	8,8	22,8
Південна Африка	6,9	2,9	4,0	42,0	7,0	2,5	4,5	35,7
Великобританія	5,6	2,3	3,3	41,1	5,6	2,3	3,3	41,1
Бразилія	7,4	2,7	4,7	36,5	7,5	2,3	5,2	30,7
США	14,0	2,2	11,8	15,7	13,3	1,8	11,5	13,5
Аргентина	2,8	2,1	0,7	75,0	2,2	1,6	0,6	72,7
Франція	8,4	1,1	7,3	13,1	8,8	1,1	7,7	12,5
Японія	2,1	0,7	1,4	33,3	2,0	0,5	1,5	25,0
Південна Корея	4,6	0,3	4,3	6,5	5,5	0,5	5,0	9,1
Польща	2,4	1,8	0,6	75,0	1,7	0,4	1,3	23,5
Німеччина	10,7	0,3	10,4	2,8	13,9	0,2	13,7	1,4

* Побудовано на основі [1; 2; 3]

Абревіатура BW в табл. 1 позначає сукупний добробут мільярдерів країни у % ВВП, CS – Індекс кумівського капіталізму у % ВВП, що контролюють олігархи у секторах, пов'язаних із пошуком ренти (crony sectors), NCS – % ВВП, який контролюють олігархи у секторах, не пов'язаних із пошуком ренти (non-crony sectors), а % CS – частка секторів із домінуванням ренто-орієнтованої поведінки. Із табл. 1 видно, що країни, уражені кумівським капіталізмом, характеризуються як правило, невисоким ВВП на особу, середнім рівнем розвитку людського капіталу, середніми та низькими соціальними стандартами життя населення тощо. Виняток становлять переважно класичні сировинні економіки.

Проведений нами кореляційно-регресійний аналіз зв'язку індексу кумівського капіталізму та індексу дистанції влади (рис. 1) засвідчив прямий середній рівень взаємозалежності цих показників ($R^2 = 0,44-0,46$). Така ситуація вказує на те, що суспільствам, ураженим кумівським капіталізмом, високим рівнем дистанції влади досить важко забезпечити добробут громадян, оскільки це не відповідає інтересам олігархічних кланів, а громадянське суспільство надто слабе для того, щоб змінити ситуацію на користь широких верств населення, а не вузького кола привілейованих осіб.

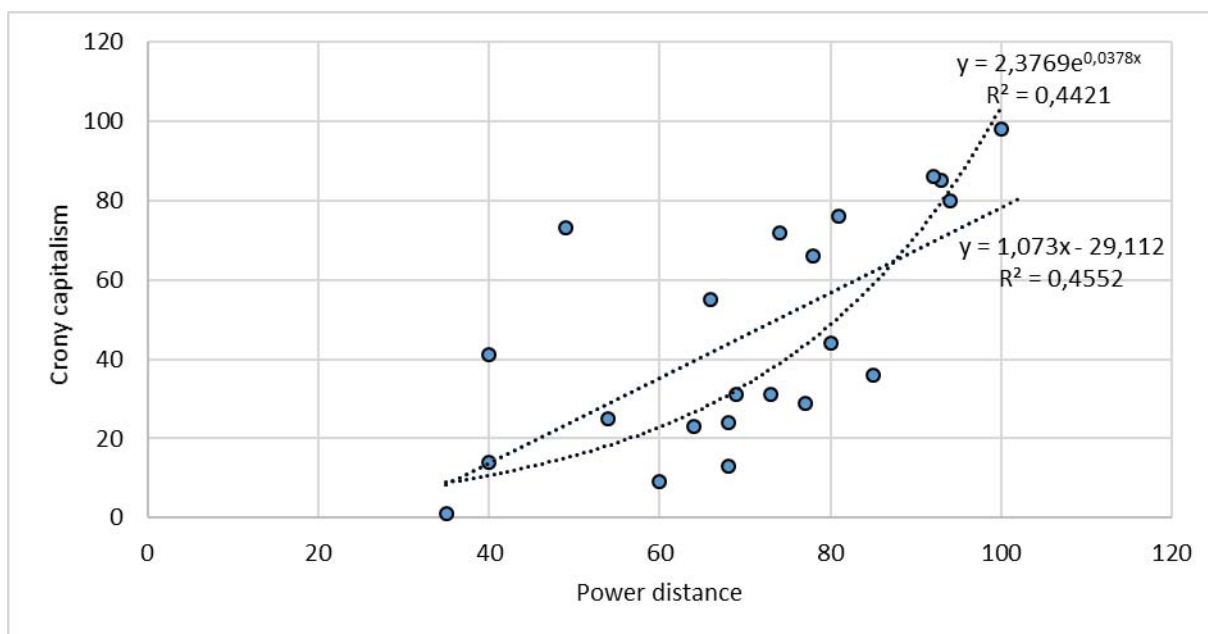


Рис. 1. Кореляційно-регресійна модель зв'язку кумівського капіталізму та дистанції влади
Побудовано на основі [1; 4; 5]

Гучні розкриття хабарницьких схем як в середовищі українського (зокрема, кейс екс-президента В. Януковича), так і російського (наприклад, кейс прем'єр-міністра Д. Медведєва) політикуму через жорсткий опір сформованої роками корупційно-олігархічної системи не дають відчутного для громадянського суспільства результату. Брак ціннісних спонук і домінування рентоорієнтованих практик серед чиновників різного рівня, орієнтація на коротко-, а не довгострокові результати суспільно-політичного життя посилюються слабкістю громадянського суспільства, яке не в змозі протистояти тотальній узурпації влади. Вважаємо, що одне із пояснень такої ситуації слід шукати саме в крос-культурних дослідженнях, які ув'язують культуру, інститути та соціально-економічний розвиток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Our Crony-capitalism Index: The Party Winds Down [Electronic Resource]. – Open mode : <https://www.economist.com/news/international>.
2. Comparing Crony Capitalism around the World [Electronic Resource]. – Open mode : <https://www.economist.com>
3. IMF, The Economics [Electronic Resource]. – Open mode : <http://www.imf.org/external>
4. Geert Hofstede [Electronic Resource]. – Open mode : <https://geert-hofstede.com/research.html>
5. Power Distance Index. Geert Hofstede cultural dimensions. Clearly Cultural: Making Sense of Cross Cultural Communication [Electronic Resource]. – Open mode : <http://www.clearlycultural.com>

Калюжна Н.Г., д.е.н., доц.,
Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна
Сторожчук В.М., аспірант,
Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Просування України на шляху євроінтеграції позначилося лібералізацією торговельного режиму з ЄС. Інституціональним підґрунтям реалізації преференційного режиму стало запровадження з 01.01.2016р. економічної частини Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, ратифікованої Законом № 1678 (далі – Угода) [14].

Питання, пов'язані із застосуванням тарифних регуляторів відображені у розділі IV «Торгівля й питання, пов'язані з торгівлею Угоди». У стислому викладенні відповідні положення зводяться до такого: поступове зменшення застосовуватиметься відносно до базової ставки мита, що зафіксована в Угоді; неможливість для жодної зі Сторін збільшення чинного мита або запровадження нового мита на товар, що походить із країни іншої Сторони Угоди. Водночас, кожна зі Сторін може підвищити мито до рівня, який зафіксовано в її зобов'язаннях, після скорочення в односторонньому порядку, а також зберегти або збільшити ввізне мито, якщо це буде дозволено рішенням Органу вирішення спорів СОТ.

Зрозуміло, що скористатися тарифними преференціями в ЄС, які передбачені Угодою, можливо виключно за наявності відповідних документів, що підтверджують українське походження товарів. Тому важливим елементом підтримки експорту товарів з України до країн ЄС має стати запровадження ефективного механізму видачі митницями ДФС сертифікатів з перевезення форми EUR.1.

Митні органи ЄС та України наділені функціями з видачі сертифікатів з перевезення форми EUR.1 статтею 17 Протоколу 1 «Щодо визначення концепції «Походження товарів» і методів адміністративного співробітництва» до Угоди [11]. З метою нормативного врегулювання цього питання видано наказ Міністерства фінансів України від 18.11.2014р. № 1142 «Про затвердження Порядку заповнення та видачі митницею сертифіката з перевезення товару EUR.1 відповідно до Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» [9].

Для отримання сертифіката експортер повинен пред'явити митниці такі документи: заяву, що містить декларацію експортера для видачі сертифіката, за формою, визначеною Угодою; заповнений відповідно до вимог Угоди бланк сертифіката (оригінал сертифіката, дві паперові копії сертифіката та його електронну копію у разі заповнення сертифіката машинописом); документи, що підтверджують преференційне походження товарів відповідно до вимог Протоколу 1 до Угоди, у разі якщо це перша поставка таких товарів до країн ЄС.

З метою спрощення процедури отримання вітчизняними експортерами сертифікатів запроваджено ряд організаційно-інформаційних заходів. Зокрема, з метою спрощення механізму видачі сертифікатів розроблено програмно-інформаційний комплекс «Реєстр виданих сертифікатів форми EUR.1». В реєстрі містяться в електронному вигляді сертифікати, видані митницями ДФС, що дозволить спростити

процедуру верифікації сертифікатів за запитами митних адміністрацій країн ЄС відповідно до вимог статті 33 Протоколу 1 «Щодо визначення концепції «Походження товарів» і методів адміністративного співробітництва» до Угоди [11].

Також вжито організаційних заходів щодо спрощення процедури видачі сертифікатів, зокрема визначено місця видачі сертифікатів – 162 митні пости та відділи (сектори) митного оформлення, які максимально наближені до потенційних експортерів/виробників; на видачу сертифікатів уповноважено 433 посадові особи митниць [20]. Починаючи з 01.01.2016 р. станом на 01.09.2017р. митницями ДФС видано 87151 сертифікатів до країн ЄС [4]. Зокрема, найбільшу кількість сертифікатів видано до Польщі – 24 714 шт., або 28% від загальної кількості виданих сертифікатів, Німеччини – 11503 шт., або 13%, Румунії – 6880 шт., або 8%, Італії – 4737 шт., або 5%, Нідерландів 3600 шт., або 4%, Литви 3449 шт., або 4%, Болгарії 3022 шт., або 3% [4].

Наступним вагомим кроком спрощення та прискорення митного оформлення товарів, що експортуються з України на умовах вільної торгівлі, є запровадження в 2015 р. інституту уповноваженого (схваленого) експортера при визначенні преференційного походження товарів, механізм якого наведено у статті 23 Протоколу 1 «Щодо визначення концепції «Походження товарів» і методів адміністративного співробітництва» до Угоди [11].

Для отримання тарифних преференцій в країнах ЄС український експортер товару має змогу без оформлення сертифіката EUR.1 самостійно визначити та задекларувати походження товарів на комерційних документах без залучення митниці. Строк дії статусу уповноваженого (схваленого) експортера не обмежений у часі.

З метою забезпечення імплементації такого дієвого механізму Угоди наказом Міністерства фінансів України № 1013 [8], який набрав чинності з 24.12.2014 р., затверджено Порядок надання та анулювання митницею статусу уповноваженого (схваленого) експортера. Для реалізації цього Порядку розроблено та впроваджено програмно-інформаційний комплекс «Реєстр схвалених експортерів», за допомогою якого формується номер авторизації уповноваженого (схваленого) експортера, який зазначається в комерційних документах та є підставою для застосування до товарів українського походження тарифних преференцій в країнах ЄС. Станом на 01.09.2017 р. 140 підприємств отримали статус уповноважених (схвалених) експортерів, які експортують з України до країн ЄС мед, кетчупи та соуси, олію соняшникову, дріжджі пекарські, печиво, скляну продукцію, меблі тощо.

Окремо слід зупинитися на необхідності імплементації заходів щодо інформування вітчизняних експортерів про особливості митно-тарифного регулювання в рамках Угоди. Відповідну діяльність здійснює, зокрема, департамент міжнародного торговельно-економічного співробітництва та європейської інтеграції Міністерства економічного розвитку і торгівлі України в рамках проекту щодо функціонування вільної торгівлі між Україною та ЄС [2]. Серед ключових питань, на які потребують відповіді вітчизняні експортери у контексті лібералізації тарифного режиму з ЄС, виділимо такі:

1. Умови та місця отримання сертифіката EUR.1 як необхідної підстави для застосування до українських товарів торговельних преференцій. Інформацію щодо розташування підрозділів митниць, які з 1.01.2016 р. видають сертифікати походження на безоплатній основі, можна отримати на офіційному веб-порталі Державної фіскальної служби [7].

2. Структура та динаміка лібералізації тарифного режиму сторін Угоди. Структура лібералізації тарифного режиму визначається базовою ставкою (ставка увізного мита, з якої починається зниження / скасування) та перехідним періодом (кількість років, протягом яких відбуватиметься зниження / скасування ставки увізного мита). Динаміка лібералізації тарифного режиму передбачає визначення часового

періоду, протягом якого відбувається зниження / скасування ставок увізного мита на певну товарну групу. Графіки сторін щодо зниження / скасування ставок увізного мита за всіма товарними групами зафіксовано у Додатку I-A до Угоди [5].

3. Актуальна ставка увізного мита на експортну продукцію в рамках Угоди.

Чинні рівні ставок увізного мита України, які застосовуються до імпорту товарів, походженням з ЄС у рамках вільної торгівлі між Україною та ЄС, розміщені на сайті Мінекономрозвитку. Зокрема, ставки увізного мита у 2017 році розташовано за посиланням [12]. Інформацію щодо актуальних ставок увізного мита ЄС для товарів походженням з України можна отримати в режимі он-лайн на інтернет-ресурсі Європейської Комісії Export Helpdesk в розділі «My export» [1].

4. Тарифні квоти на товари в рамках Угоди.

Встановлення безмитних тарифних квот ЄС передбачено для 36 видів товарів (яловичина, свинина, м'ясо баранини, м'ясо птиці, молоко, вершки, йогурти, зернові, висівки, мед, цукор, крохмаль, гриби, часник, солод, виноградний і яблучний соки, вершкове масло, цигарки, етанол, яйця та альбуміни, інші). При чому по 4 видах встановлено додаткові обсяги. У свою чергу, Україна встановила тарифні квоти для 3 видів товарів (м'ясо свинини; м'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці та цукор).

Узагальнений перелік тарифних квот викладено у доповненні до Додатку I-A до Угоди про асоціацію. З текстом доповнення можна ознайомитись на сайті Кабінету Міністрів України за посиланням [6]. Переліки тарифних квот України та ЄС, а також ставок увізного мита в межах квот та поза межами квот, розміщені на сайті Мінекономрозвитку у розділі «Співробітництво між Україною та Європейським Союзом «Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС» [10].

5. Наявність невикористаного залишку в рамках тарифної квоти.

Інформація про поточні залишки тарифних квот, яка оновлюється щодня, доступна в режимі он-лайн на офіційному порталі Європейської Комісії за посиланням [3] та на сайті Державної фіскальної служби України за посиланням [13].

Підбиваючи підсумки, зазначимо, що на сьогодні лібералізовано Митний тариф України з урахуванням зобов'язань України в рамках СОТ, і цей процес буде продовжено в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Україною забезпечено імплементацію положень Угоди в частині адміністрування походження товарів та тарифних регуляторів, зокрема впроваджено нормативно-правову базу та програмно-інформаційних комплекси, визначено місця видачі сертифікатів, які максимально наближені до потенційних експортерів/виробників, запроваджено механізм уповноваженого (схваленого) експортера при визначенні походження товарів, який забезпечує застосування спрощеного інструменту підтвердження українського походження при поставках товарів до країн ЄС. Проте, на сьогодні залишається невирішеним питання створення Підкомітету з питань митного співробітництва, як це передбачено статтею 83 Угоди. Створення такого Підкомітету дозволить оперативно вирішувати питання обміну інформацією між митними адміністраціями України та ЄС про зразки відбитків печаток посадових осіб митниць, які уповноважені засвідчувати сертифікати з перевезення форми EUR.1, перелік експортерів, які є уповноваженими (схваленими) в Україні та ЄС, налагодити тісну співпрацю по верифікації (перевірки достовірності) документів про походження відповідно до вимог статей 32, 33 Протоколу 1 до Угоди, а також щодо вирішення спорів зі тлумачення правил походження під час проведення перевірок.

Поступова імплементація положень Угоди в частині адміністрування походження товарів та тарифних регуляторів сприятиме подальшій лібералізації митно-тарифного регулювання України, та створює передумови для успішної реалізації євроінтеграційного вектора розвитку України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. ExportHelpDesk [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.exporthelp.europa.eu>.
2. FAQ з питань функціонування вільної торгівлі між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=b142801e-b932-4207-aea9-df3728dad379&title=FaqZPitanFunktsionuvanniaVilnoiTorgivli>.
3. Tariff quota consultation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/quota_consultation.jsp.
4. Державна фіскальна служба України у Facebook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.facebook.com/SFSofUkraine/photospcb.1121415441225778/1121415407892448/?type=3&theater>.
5. Додатки до розділу IV Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_a11.
6. Доповнення до Додатка I-A Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes_title_IV/01_Annexes_Appendix%20I-A.pdf.
7. Місця видачі сертифікатів з перевезення товару EUR.1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/mapc/>.
8. Наказ Міністерства фінансів України від 07.10.2014 № 1013 «Про затвердження Порядку надання та анулювання митницею статусу уповноваженого (схваленого) експортера» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1529-14>.
9. Наказ Міністерства фінансів України від 18.11.2014 № 1142 «Про затвердження Порядку заповнення та видачі митницею сертифіката з перевезення товару EUR.1 відповідно до Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1557-14>.
10. Переліки тарифних квот, а також ставок увізного мита в межах квот та поза межами квот [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=d186a359-3cd3-4865-8537-568e8aed&title=PerelilkiTarifnikhKvot>.
11. Протокол 1 «Щодо визначення концепції «Походження товарів» і методів адміністративного співробітництва» до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vobu.com.ua/app/webroot/img/custom/editor/euro/ugoda/>.
12. Рівні ставок увізного мита України, які будуть застосовуватись у 2017 році до імпорту товарів походженням з ЄС в рамках вільної торгівлі між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
13. Тарифні квоти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/subektam-zed/vilna-torgivlya/kraini-es--respublika-avstriya--koroliv/tarifni-kvoti>.
14. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011/.

СЕРВІСНИЙ СЕКТОР В СИСТЕМІ ПРІОРИТЕТІВ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКСПАНСІЇ КНР

Переформатування глобальної економічної системи, що виявило себе ще в останні десятиріччя ХХ ст. у посиленні ролі країн-нових лідерів, у т.ч. КНР, дало підстави назвати китайську економіку «новою мануфактурою світу». Разом з тим провідні експерти виказували сумніви, що Китай у подальшому зможе подолати свою сформовану низькотехнологічну міжнародну спеціалізацію та здійснити перехід від економіки, у якій домінує трудомістке виробництво, експорт, інфраструктурні інвестиції та важка промисловість, до економіки послуг. Хоча економічна трансформація КНР в окресленому напрямі ще далека від завершення, досягнутий прогрес останнього десятиріччя є дійсно вражаючим.

Так, зокрема п'ять останніх років поспіль із КНР перебазувалися трудомісткі експортні галузі в менш розвинені країни з більш низькою вартістю праці. Регуляторна політика уряду КНР спрямовує бізнес до переходу на капіталомісткі форми виробництва як у сфері реального сектору, так і сфері послуг. Ще одним важливим результатом окресленої політики є те, що національний економічний розвиток стає менш залежним від зовнішніх ринків. Розміри внутрішнього ринку країни стрімко зростають: експерти очікують, що за кілька найближчих років він може стати найбільшим в світі. А оскільки китайський уряд має можливість контролювати доступ до цього ринку, його вплив в Азії і за її межами буде також зростати. Ослаблення залежності КНР від зростання економіки за рахунок експорту позбавляє від тиску з боку стратегічних партнерів, які впливають на її доступ до глобальних ринків.

Вагомість зростаючої ролі внутрішнього споживання на динамізм економіки КНР підтверджують експертні оцінки директора банку HSBC: на частку підростаючого покоління молодих китайських споживачів, чия чисельність сягає 400 млн. осіб, незабаром буде припадати більше половини внутрішнього споживання країни. Це покоління, що зазвичай робить покупки в Інтернет за допомогою інноваційних, інтегрованих мобільних платформ, тобто воно вже «вчинило стрибок через доонлайн епоху прямо до мобільного Інтернету, повністю минаючи стадію персональних комп'ютерів»[1]. Оцінки щодо зростання ролі середнього класу Китаю варіюються, разом з тим навіть песимістичні із них вказують на наступне: масштаб впливу інтернет-орієнтованих молодих споживачів на прискорення зростання сектора послуг в Китаї дає мультиплікативний ефект, адже через сервісний сектор в сегментах B2B та B2C забезпечується структурна трансформація Китаю, який перетворюється з країни із середнім рівнем доходів в країну з високим рівнем добробуту.

Визнання сервісної компоненти у забезпеченні глобального лідерства сучасної КНР простежується і у започаткуванні нею проектів трансатлантичного рівня, що напряму стосуються посилення їх конкурентних позицій на міжнародних ринках транспортних та логістичних послуг. Мова йде про оприлюднений ще у 2013 році проект відтворення «шовкового шляху», який отримав назву «Один пояс-один шлях» та знову повинен зв'язати Китай з Європою. Китай ставить перед собою амбітні плани створення транспортного коридору від своїх західних провінцій через Центральну Азію до Ірану, Іраку, Туреччини та Західну Європу. Один з напрямків цього інфраструктурного проекту має охопити Москву і Східну Європу. У рамках окресленого проекту

сухопутну частину Шовкового шляху буде поповнено розвиненою інфраструктурою і новими сполучними маршрутами в море. Східний Китай буде пов'язаний з Південно-Східною Азією, Індонезією, далі через Шрі-Ланку, Східну Африку і Єгипет із Західною Європою.

Ініціатива «Один пояс-один шлях» ставить собі за мету не тільки новими найкоротшими і швидкісними маршрутами об'єднати регіони. У планах – цілий ланцюг промислових територій, логістичних центрів, нових повітряних і водних портів, нових міст і торгових центрів. Китайські торговці і дипломати активно відвідують країни-потенційних партнерів по проекту, обіцяючи інвестиції. У грудні 2015 р Пекіні був представлений 40-мільярдний фонд Шовкового Шляху, який фінансує пов'язані з ним проекти, а китайські ЗМІ заявили, що вже існує домовленість по 900 проектах загальною вартістю 890 мільярдів доларів. Спеціально для цього був створений 100-мільярдний Азіатський банк інфраструктурних інвестицій[2].

Ще однією складовою посилення глобального лідерства КНР через розвиток сервісної сфери є стратегія прискореного переходу Китаю до урбаністичної моделі зростання – розширення ролі міських кластерів, що використовують силу міст першого рівня для стимулювання зростання в менш розвинених районах[3]. З економічної точки зору, дельти річок Янцзи і Чжуцзян, – в які входять такі мегаполіси, як Гуанчжоу, Шанхай і Шеньчжень, – безсумнівно, найбільш важливі з цих міських агломерацій, і вони покликані підвищити продуктивність праці в майбутньому за рахунок ефекту масштабу і взаємодоповнюваності.

В 2017 році урядом КНР оголошено про плани розвитку кластера міст в районі Великого затоки Гуандун-Гонконг-Макао, який включає дев'ять міст, включаючи Гуанчжоу і Шеньчжень, а також особливі адміністративні райони Гонконг і Макао.

З 2010 по 2016 рік річний ВВП Великої затоки зріс з 5,42 трильйонів юанів (820 мільярдів доларів США) до 9,35 трильйонів юанів (1,42 трильйона доларів США), що робить його третьою за величиною міською економікою в світі після Токіо і Нью-Йорка. Проте населення Гуандун-Гонконг-Макаоського району Великої затоки швидко зростає, а її ВВП на душу населення більш ніж в два рази нижче, ніж в Токіо, що вказує на потенціал подальшого розвитку. Більш того, уряд КНР формує плани щодо до другої великої області, розташованої навколо затоки Ханчжоу, яка, оскільки вона перетинається з дельтою річки Янцзи, може в значній мірі інтегруватися з цим і без того процвітаючим регіоном. Такий кластер міг би охопити прибережний мегаполіс Шанхаю, а також ще десять важливих міст. Згідно планів він включатиме в себе порти світового класу, такі як порт Нінбо-Чжоушань. В цей кластер увійдуть дві з одинадцяти існуючих в Китаї зон вільної торгівлі. Результатом стане прибережний регіон масштабу Сан-Франциско і Токіо.

Отже, окреслюючи перспективи посилення ролі глобального лідера КНР, можна вказати на їх зв'язок із розвитком її сервісної сфери, зокрема через перехід на капіталомісткі та інноваційноорієнтовані форми виробництва як у сфері реального сектору, так і сфері послуг; інституціональну та організаційно-економічну підтримку розвитку новітніх методів та форматів внутрішньої торгівлі; реалізацію безпрецедентних трансконтинентальних проектів у сфері міжнародних перевезень вантажів та пасажирів, залучення потенціалу мегаполісів для розвитку портової інфраструктури світового рівня.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Michael Spence. The Global Economy's New Rule-Maker [https](https://www.project-syndicate.org/commentary/china-in-the-global-economy-by-michael-spence-2017-08) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.project-syndicate.org/commentary/china-in-the-global-economy-by-michael-spence-2017-08

2. Гытис Янишюс. Китай взялся за крупнейший экономический проект в мировой истории [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://geopolitika.lt/?artc=8048> (2)
3. Zhang Jun. China's Shift to City-Led Growth [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.project-syndicate.org/commentary/china-urbanization-megacity-growth-model-by-zhang-jun-2017-09>

Мамчур В.А., к.е.н.,
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»,
м. Київ, Україна

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РИНКУ СЕРВІСНИХ ПОСЛУГ

В сучасних євроінтеграційних процесах, сфера нематеріального виробництва, виступає чи не одним із головних інституційних чинників соціально-економічного зростання економіки, зокрема через нарощування ефективності матеріального виробництва.

Інституціоналізація ринку сервісних послуг у ефективний та важливий сектор економіки можна назвати сервісною революцією, продукуючи зазначене, здебільшого через неможливість в сучасних ринкових умовах розвиватися матеріальному виробництву без сукупності ринкових послуг, серед яких чільне місце займають і сервісні, впливаючи все більше на виробництво технологічно складних продуктів.

Як відомо в сервісній економіці, суб'єкти господарювання ринку сервісних послуг, прагнуть в повній мірі задовольнити клієнта, що визначається рівнем сервісного продукту, як то самостійної послуги, або їх сукупності.

Нерозвиненість теоретичного осмислення ринку сервісних послуг як важливого інституту економіки, в руслі його інституціоналізації до викликів ринкового середовища, породжує наукові суперечності, зокрема обґрунтування проблем формування стратегії інституційного розвитку ринку сервісних послуг.

Особливим науковим упущенням є недостатнє вивчення інституційних аспектів функціонування ринку сервісних послуг в умовах євроінтеграційних процесів внутрішнього ринку.

Як результат, безумовної уваги потребує комплексний аналіз базових інститутів досліджуваного ринку, а також міждисциплінарне дослідження самого ринку послуг, з подальшим науковим пошуком.

Повторимося, що на сьогодні одним із найменш вивчених ринкових інститутів є ринок послуг, що спричинено здебільшого великою складністю функціонування його інституціонального середовища, зокрема середовища інтелектуально-сервісних послуг (діяльності), а також відсутністю значного інтересу та належної підтримки ученими дослідження інституціональних аспектів господарських зв'язків та відносин.

Доцільно, на нашу думку, зупинитися саме на інституціональному середовищі ринку послуг, яке і забезпечує повноцінне функціонування досліджуваного сегменту загальнонаціонального ринку.

Беззаперечним є той факт що інституціональне середовище завжди впливає на соціально-економічний розвиток будь-якої системи, проте ще більшого впливу завдають його складові інститути.

Із врахуванням досліджуваного сегменту ринку, а в нашому випадку таким є ринок сервісних послуг, доцільно говорити про інститути які безпосередньо впливають на розвиток інтелектуально-сервісної діяльності.

Під інститутами інтелектуально-сервісної діяльності слід розуміти механізми які являються невід’ємною частиною сервісних процесів формуючі інституціональне середовище виробництва і реалізації послуг, на відповідному ринку, в даному випадку – ринку сервісних послуг.

Для більш кращого розуміння сутності ринку послуг, наведемо його визначення, проте зупинимося на визначенні його основи а саме значення дефініції послуга.

Можна виділити напрацювання багатьох науковців в даному питанні, які умовно можна розділити на два розуміння, а саме послуга це діяльність [1, с. 748; 2, с. 25; 3, с. 17; 4, с. 265; 5, с. 7], послуга це економічне благо [1, с. 748; 5, с. 7; 6, с. 337; 7, с. 661].

Проте, наведемо одне із них яке на нашу думку найбільш повно охарактеризує зазначену дефініцію, яку запропонував Ф. Котлер. Згідно його бачення, послуга (сервіс) це люба діяльність чи благо, яку одна сторона може запропонувати іншій. Послуга по суті своїй є невідчутною і не приводить до оволодіння власністю (до передачі власності)» [8, с. 32].

Отже, можна сказати що послуга в ринку виступає як ряд дій, які здійснюються на вимогу і для задоволення потреб споживача.

Як результат ринок послуг багатообразний і постійно розвивається і структура ринку послуг мінлива, спричинюючи цим самим постійну зміну його структури та сегментацію.

Враховуючи що послуги покликані задовольняти бажання і потреби споживачів, можна структурувати досліджуваний ринок, на основі представлених на ньому послуг (рис. 1).

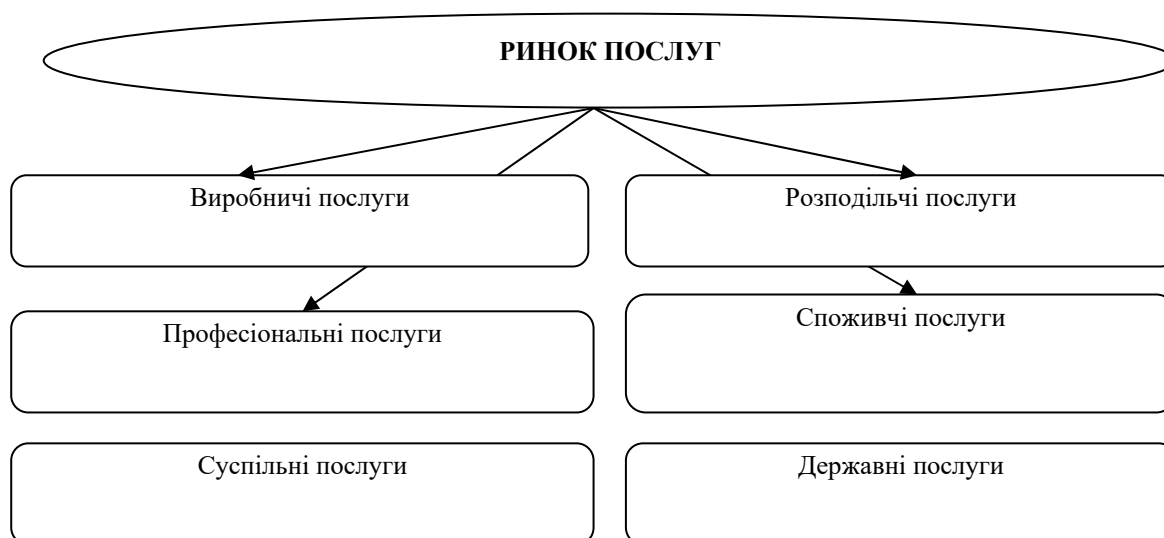


Рис. 1. Ринок послуг як інститут сервісної економіки

Наведений рисунок ринку послуг носить загальний характер, оскільки в постійним розвитком форм підприємництва, появою нових напрямів в економіці та безпосередньо глобалізацій цих процесів послуги стають об’єктами більш широким по своєму спектру, впливаючи на всі напрями діяльності від розвитку стратегії до розробки механізмів забезпечення, створюючи цим самим все більш складнішу інституційну структуру функціонування ринку послуг, із відповідними напрямками та класифікаційними ознаками. Отже, ринок послуг, займає значне положення в усіх галузях економіки, території тощо. І хоча в нашій країні не цілком склалася сервісна економіка, в цілому можна говорити про збільшення значущості сервісного сектора в ринковому економічному просторі.

Тенденцією сучасної сервісної економіки стала поява комплексних пропозицій сервісних послуг, які відображають затребуваність споживачем, зацікавленим в підтримці бізнесу, шляхом усесторонньої експертного впливу на бізнес-процеси. Найбільш на нашу думку розвинутим напрямом надання послуг являється банківський сектор.

У результаті проведеного дослідження можна сказати, що процес інституціоналізації ринку послуг знаходиться в постійному оновленні та наповненні, спричинено не так складністю функціонування його, а постійною наповненістю його новими послугами відповідно до постійно мінливого ринкового середовища. Багато в чому це пояснюється тим, що ринок послуг має полісемантичний характер і включає різні види діяльності. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є розробка інституціональної моделі та механізмів регулювання ринку послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг ; пер. с англ. – 2-е. изд. – М., СПб., Киев : Вильямс, 1999. – 1056 с.
2. Управление и организация в сфере услуг. Теория и практика / К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. Рассел, Р. Мердик. – СПб., 2002. – 752 с.
3. Панкратьева Н. Система статистических показателей сферы услуг как сектора экономики / Н. Панкратьева // Вопросы статистики. – 1998. – № 4. – С. 17–19.
4. Цивільне право : навч. посіб. / О.А. Підпригора, Д.В. Боброва, Н.С. Кузнецова, В.В. Луць, О.В. Дзера та ін. / за ред. О.А. Підпригори, Д.В. Бобрової. – Київ : Вентурі, 1996. – 480 с.
5. Організація і технологія надання послуг: навч. посібник / В.В. Апопій, І.І. Олексин, Н.О. Шутовська, Т.В. Футало / за ред. В.В. Апопія. – Київ : Академія, 2006. – 312 с.
6. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия : учебник для вузов / Г. Ассэль. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 564 с.
7. Экономика. Толковый словарь: англ.-рус. / Д. Блэк, А.В. Щедрин, И.М. Осадчая ; Общ. ред. И.М. Осадчая. – М. : ИНФРА-М: Весь Мир, 2000. – 830 с.
8. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс и др. ; [пер. с англ.]. – М. : Вильямс, 2006. – 942 с.

*Мельниченко Р.В., аспірант,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

МОНІТОРИНГ ЦІН У КОНТРОЛЬОВАНИХ ОПЕРАЦІЯХ

Нормативне регулювання даної форми податкового контролю зосереджено в ст.39 Податкового кодексу України, а також в Порядку проведення моніторингу контрольованих операцій, затвердженого наказом Міністерства фінансів України №706 від 14.08.2015 та зареєстрованого в Міністерстві юстиції України за № 1055/27500 від 03.09.2015 [3] (далі – Порядок №706). Методичні рекомендації міжнародної спільноти з даного питання знаходимо в Настановах ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних корпорацій та податкових служб від 22.07.2010 року [1].

Сутність моніторингу цін у контрольованих операціях визначена в п.п.39.5.1.1. п.39.5 ст.39 Податкового кодексу України – здійснюється шляхом аналізу звітів про контрольовані операції, документації з трансфертного ціноутворення, отриманих, зокрема, на підставі запитів, надісланих відповідно до підпунктів 39.4.4 та 39.4.8 пункту 39.4 цієї статті, будь-яких інших інформаційних джерел, та шляхом отримання податкової інформації відповідно до ст.73 цього кодексу [2]. З метою встановлення відповідності умов контрольованих операцій принципу «витагнутої руки» посадові особи контролюючого органу, під час проведення аналізу звітів про контрольовані операції та/або документації з трансфертного ціноутворення, поданих платником податків відповідно до пункту 39.4 цієї статті, мають право проводити опитування уповноважених осіб та/або працівників платника податків.

Підкреслимо, що безпосереднім предметом аналізу контролюючих органів в ході здійснення моніторингу цін у контрольованих операціях виступають: 1) звіти платників податків про контрольовані операції; 2) документація з трансфертного ціноутворення, надана за вимогою контролюючого органу; 3) будь-яка інформація, отримана контролюючим органом належним та допустимим шляхом; 4) будь-які інформаційні джерела. В процесі своєї діяльності задля оптимізації часових та людських ресурсів контролюючі органи можуть створювати спеціалізовані інформаційні бази даних, в яких централізовано будуть акумулювати та узагальнювати загальнодоступну інформацію про ринкові ціни на товари (роботи, послуги).

Проаналізувавши внутрішню структуру побудови Порядку №706 можемо констатувати, що в цілому моніторинг здійснюється контролюючими органами за наступними трьома напрямками: 1) спостереження за цінами та умовами, що застосовуються сторонами контрольованих операцій (первинний аналіз інформації про здійснені контрольовані операції); 2) аналіз звітів про контрольовані операції; 3) аналіз документації з трансфертного ціноутворення. В ідеальному випадку дані напрямки виступають послідовними етапами моніторингу, однак вони також можуть здійснюватись і незалежно один від одного. Вважаємо, що названі напрями моніторингу цін у контрольованих операціях одночасно виступають самостійними методами податкового контролю трансфертного ціноутворення в Україні.

Спостереження за цінами та умовами, що застосовуються сторонами контрольованих операцій (первинний аналіз інформації про здійснені контрольовані операції), як метод податкового контролю трансфертного ціноутворення, проводиться контролюючим органом шляхом зіставлення показників податкової, фінансової звітності платника податку, даних митних декларацій, а також порівняння рівня цін та умов, що застосовуються платниками податків у контрольованій операції, із рівнем цін та умов у неконтрольованій(их) операції(ях) з метою встановлення відповідності умов контрольованих операцій платника податку принципу «витагнутої руки» та/або виявлення фактів заниження платником податків податкових зобов'язань (п.1 Розділу II Порядку №706).

Що стосується моменту здійснення, то на практиці первинний аналіз інформації про здійснені контрольовані операції є безперервним процесом контролюючих органів, який проводиться протягом всього звітного періоду незалежно від того, чи платник податків подавав звіт про контрольовані операції за відповідний звітний період. Отримані в результаті первинного аналізу документи використовуються контролюючими органами при подальшому аналізі звітів про контрольовані операції, документації з трансфертного ціноутворення та прийняті рішення про призначення перевірки таких операцій.

Аналіз звітів про контрольовані операції, як метод податкового контролю трансфертного ціноутворення, полягає в здійсненні контролюючими органами контролю за поданням платниками податків звітів про контрольовані операції, а також в безпосередньому аналізі поданих звітів.

З метою контролю за своєчасністю та повнотою поданням звітів про контрольовані операції, контролюючі органи щороку до 01 жовтня, що настає за звітним, формують переліки платників податків, господарські операції яких підпадають під ознаки контрольованих. При формуванні даних переліків контролюючі органи використовують інформаційні ресурси Державної фіскальної служби України та виходять з критеріїв визначення господарських операцій контрольованими, встановлених п.п.39.2.1 п.39.2 ст.39 Податкового кодексу України.

До 01 жовтня, що настає за звітним, платники податків, які протягом звітного періоду здійснювали контрольовані операції, зобов'язані подати до контролюючого органу відповідні звіти. В результаті, до 01 жовтня, що настає за звітним, контролюючі органи повинні мати в своєму розпорядженні перелік платників податків, господарські операції яких підпадають під критерії контрольованих, а також реєстр поданих платниками податків звітів про контрольовані операції. Після співставлення та вивчення акумульованих даних контролюючі органи визначають категорію платників податків, щодо яких існують ризики ненадання звітів про контрольовані операції або ж ризики неповного включення до наданих звітів інформації про контрольовані операції.

Окрім контролю за своєчасністю та повнотою подання звітів про контрольовані операції, контролюючі органи здійснюють безпосередній аналіз поданих звітів. При такому аналізі використовуються усі можливі інформаційні джерела, а також результати спостереження за цінами та умовами, що застосовуються сторонами контрольованих операцій (первинного аналізу інформації про здійснені контрольовані операції). Крім того, як зазначено в п.3 розділу III Порядку №706, під час проведення аналізу звітів враховуються результати фінансово-господарської діяльності платника податків, зокрема, але не виключно: 1) збитковість протягом декількох звітних (податкових) періодів; 2) невідповідність фінансових результатів (показників рентабельності) платника податків середнім показникам по галузі; 3) значний обсяг операцій з надання/отримання внутрішньогрупових послуг; 4) сплачене роялті та/або відсотки за фінансовими запозиченнями; 5) проведення господарських операцій, нетипових для поточної діяльності платника тощо [3].

У випадку, якщо в результаті аналізу звітів контролюючі органи доходять висновку про порушення принципу «витягнутої руки», останні ініціюють перед центральним апаратом Державної фіскальної служби України направлення запиту до платників податків щодо подання документації з трансфертного ціноутворення відповідно до п.п.39.4.4 п.39.4 ст.39 Податкового кодексу України. Центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику, за результатами розгляду звернення контролюючого органу приймає рішення про направлення запиту платнику податків щодо подання документації з трансфертного ціноутворення або недоцільності такого направлення, про що інформує ініціатора запиту в письмовій формі. Ініціатива направлення запиту щодо подання документації з трансфертного ціноутворення також може виходити безпосередньо від центрального апарату Державної фіскальної служби України, про що останній інформує контролюючий орган, в якому платник податків перебуває на обліку.

Аналіз документації з трансфертного ціноутворення, як метод податкового контролю трансфертного ціноутворення, полягає в поглибленому вивченні первинних та зведених облікових документів про контрольовані операції, а також письмових пояснень платника податків.

Відповідно до п.п.39.4.4. п.39.4 ст. 39 Податкового кодексу України запит щодо надання документації з трансфертного ціноутворення може надсилати виключно центральний апарат Державної фіскальної служби України. В п.п.39.4.6 п.39.4 ст.39 Податкового кодексу України визначений мінімальний перелік інформації, який повинен міститися в документації з трансфертного ціноутворення [2].

Після здійснення такого запиту центральний апарат Державної фіскальної служби України письмово повідомляє про це контролюючих орган, в якому платник податків перебуває на обліку. Функцією останнього в даному ланцюгу є контроль за дотриманням платником податків строків надання документації (протягом 30 календарних днів з дня отримання запиту), а також безпосередній аналіз документації з трансфертного ціноутворення (протягом 15 робочих днів з дати її отримання) на предмет повноти розкриття інформації, а також достатності та повноти обґрунтувань.

За результатами аналізу документації з трансфертного ціноутворення контролюючий орган надсилає центральному апарату Державної фіскальної служби України свій висновок про наявність/відсутність податкових ризиків трансфертного ціноутворення, а також про доцільність/недоцільність проведення позапланової документальної перевірки.

Відповідно до п.п.39.4.8 п.39.4 ст.39 Податкового кодексу України, у разі коли подана платником податків документація з трансфертного ціноутворення не містить інформацію в обсязі, зазначеному в підпункті 39.4.6 цього пункту, або належного обґрунтування відповідності умов контрольованої операції принципу «витягнутої руки», центральний апарат Державної фіскальної служби України надсилає такому платнику податків запит з вимогою додатково подати протягом 30 календарних днів з моменту його отримання інформацію відповідно до підпункту 39.4.6 цього пункту та/або обґрунтування відповідності умов контрольованої операції принципу «витягнутої руки» [2].

Після надсилання додаткового запиту центральний орган знову інформує контролюючий орган, в якому платник податків перебуває на обліку. За результатами аналізу додаткової інформації з трансфертного ціноутворення контролюючий орган знову надсилає центральному органу свій висновок про наявність/відсутність податкових ризиків трансфертного ціноутворення, а також про доцільність/недоцільність проведення позапланової документальної перевірки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Настанови ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних корпорацій та податкових служб 22 липня 2010 року [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/data/material/000/021/80820/0.pdf>
2. Податковий кодекс України : Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України від 08.04.2011 – 2011 р., № 13, / № 13-14, № 15-16, № 17 /, стор. 556, стаття 112.
3. Про затвердження Порядку проведення моніторингу контрольованих операцій та Порядку опитування уповноважених, посадових осіб та/або працівників платника податків з питань трансфертного ціноутворення : Мінфін України ; Наказ, Порядок від 14.08.2015 № 706 // Офіційний вісник України від 06.10.2015 – 2015, № 77, стор. 114, стаття 2562.

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

У ринковій економіці під послугою розуміють будь-які операції, на які існує попит, а отже, і ціна, що встановлюється на певному ринку. Англійські дослідники Дж. Гадрей та З. Грілічес до сфери послуг зараховують усі види діяльності, продукція яких виявляється у формі діяння, а не реального товару [1].

На увагу заслуговує також визначення, сформульоване К. Марксом: послуга – це «та особлива споживча вартість, яку створює дана праця, подібно до будь-якого іншого товару, проте особлива споживча вартість праці отримує назву послуги, оскільки праця виражається тут не як річ, а як діяльність» [2]. Незаперечною перевагою цього визначення є, на нашу думку, його економічний зміст, а саме зосередження уваги на здатності послуги створювати додану вартість.

На думку Т. Гілла, послугу можна визначити як зміну умов існування економічного суб'єкта або товару, що йому належить, за його попередньої згоди і у результаті діяльності іншого економічного суб'єкта (переклад автора) [3]. Вважаємо, що це визначення є однобічним, адже визначає настання змін як бажаний результат процесу надання послуг, нехтуючи рядом послуг, що, навпаки, мають на меті недопущення будь-яких змін у стані об'єкта (наприклад, сфера національної безпеки, медицина тощо).

Відсутність єдиного тлумачення послуги зумовила необхідність винайдення іншого шляху визначення суті цієї категорії, прийнятної як для емпіричного аналізу економіки послуг, так і для інших практичних цілей. Таким засобом на сьогодні є створення класифікаторів конкретних операцій, сфер діяльності або результатів конкретної діяльності, що належать до сфери послуг.

У сучасній економічній літературі представлено кілька різноманітних варіантів класифікацій послуг у світовій економіці. Це класифікатори міжнародних операцій, класифікатори видів діяльності та класифікатор продуктів.

До класифікаторів міжнародних операцій належить методика, розроблена Міжнародним валютним фондом для складання платіжного балансу [4]. Послуги поділяються у цьому випадку на дві категорії, а саме:

- факторні послуги – платежі, що виникають у зв'язку з міжнародним рухом факторів виробництва, насамперед, капіталу та робочої сили (доходи на інвестиції, роялті та ліцензійні платежі, заробітна плата, що виплачується нерезидентам);
- нефакторні послуги – інші види послуг (транспорт, подорожі та інші нефінансові послуги).

Як бачимо, наведеному класифікатору притаманний розширений підхід до розуміння сфери послуг, що характеризується включенням до неї руху доходів. Проте його використання, на нашу думку, може бути вузькоцільовим, оскільки, зважаючи на призначення платіжного балансу, до уваги у цьому випадку беруться лише зовнішньоторговельні операції у сфері послуг.

Інший варіант класифікації послуг пропонує Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [5]. Послуги тут згруповано наступним чином: транспортні послуги; послуги зв'язку; телекомунікаційні та поштові послуги; послуги складування; послуги населенню (соціальні та особисті); послуги державного сектора (включаючи соціальні); торговельні послуги; послуги суспільного харчування; готельні послуги; ділові послуги (у тому числі кредитно-фінансові, послуги страхування тощо).

Ця класифікація на нинішньому етапі використовується досить рідко, оскільки більшість організацій у своїй діяльності користуються більш повною класифікацією ЮНКТАД та розробляють стратегію переходу до використання класифікатора ГАТС.

Світова організація торгівлі, у свою чергу, використовує іншу класифікацію, що виокремлює лише транспортні послуги, послуги з іноземного туризму та інші послуги (страхові, банківські, телекомунікаційні, інформаційні та комп'ютерні, консультаційні послуги тощо) [6]. Проте цей класифікатор, на нашу думку, не відповідає вимогам сучасного рівня розвитку світового господарства, оскільки саме категорія інших послуг розвивалася останнім часом найдинамічніше, складаючи найбільшу частку в експорті та імпорті послуг.

Поряд із наведеними класифікаторами, що використовуються окремими міжнародними економічними організаціями для досягнення певних цілей, найбільш поширеною є універсальна система, представлена у Генеральній угоді з торгівлі послугами (ГАТС), необхідність виникнення та упорядкування якої була спричинена виділенням торгівлі послугами в окремий сектор зовнішньоекономічної діяльності [7]. У ГАТС застосовується класифікатор послуг, розроблений секретаріатом ГАТТ на базі «Єдиного класифікатора продукту», підготовленого статистичною комісією ООН. Класифікатор включає понад 200 видів послуг, згрупованих у 12 категорій:

- 1) ділові послуги, включаючи професійні та комп'ютерні (46 видів);
- 2) послуги галузі зв'язку (25 видів);
- 3) будівництво та інжинірингові послуги (5 видів);
- 4) дистриб'юторські послуги, включаючи послуги оптової та роздрібною торгівлі (5 видів);
- 5) загальноосвітні послуги (5 видів);
- 6) послуги із захисту навколишнього середовища (4 види);
- 7) фінансові послуги, включаючи страхові та банківські (17 видів);
- 8) послуги з охорони здоров'я та соціальні послуги (4 види);
- 9) туризм та послуги, пов'язані з подорожами;
- 10) послуги у галузі організації дозвілля, культури та спорту (5 видів);
- 11) транспортні послуги (33 види);
- 12) інші послуги, що не були включені у попередні розділи (наприклад, побутові послуги).

Кожен із наведених розділів поділено на рубрики, які у більшості випадків деталізовано на підрубрики, кожна з яких містить посилання на відповідну статтю ЄКП, де відповідні послуги описуються докладніше. Перевагою ЄКП є високий ступінь деталізації та дезагрегування послуг, що дозволяє з достатньо значним рівнем точності ідентифікувати приналежність торговельної позиції до тієї чи іншої категорії.

Таблиця 1

Класифікація послуг

№ п/п	Критерій класифікації	Види послуг
1	За економічною природою	Абсолютні та утилітарні
2	За способом поставки	Пов'язані з інвестиціями, пов'язані з торгівлею, пов'язані і з торгівлею і з інвестиціями
3	За призначенням	Особисті, колективні
4	Обумовлені рухом капіталу	Факторні, не факторні
5	За типом угоди	Основні, такі, що обслуговують купівлю-продаж товарів
6	За суб'єктом надання	Державні, недержавні
7	За рівнем стандартизації	Стандартні, оригінальні
8	За рівнем обслуговування	Прості, комплексні
9	За ступенем комерціалізації	Комерційні, некомерційні
10	За формою втілення	Матеріалізовані, не матеріалізовані

Як видно з табл. 1, залежно від економічної природи послуги можна також диверсифікувати на абсолютні та утилітарні; відповідно до призначення та корисності для окремих індивідів – на особисті та колективні; за ступенем комерціалізації – на комерційні та некомерційні. За типом угод з купівлі-продажу послуг їх можна поділити на основні (угоди з надання виробничо-технічних послуг, орендні угоди, угоди з експорту та імпорту туристичних послуг; угоди з консультування у галузі інформації та удосконалення управління) та такі, що обслуговують купівлю-продаж товарів (операції з міжнародних перевезень вантажів, транспортно-експедиторські, страхові та міжнародно-розрахункові угоди тощо). Залежно від способу доставки послуги споживачам виділяють ті, що пов'язані з інвестиціями (банківські, професійні, послуги сфери гостинності), послуги, пов'язані з торгівлею (транспорт, страхування) та послуги, пов'язані одночасно і з інвестиціями, і з торгівлею (зв'язок, будівництво, комп'ютерні та інформаційні послуги, культурні та рекреаційні послуги). Залежно від суб'єкта надання послуги можуть бути державними та недержавними, за рівнем стандартизації – оригінальні та стандартизовані, за рівнем обслуговування – прості та комплексні тощо.

Поряд із класифікаторами, елементом системи ідентифікації послуг є визначення їх характерних рис. Неосяжність, невловимість, нематеріальний характер послуг означає, що їх неможливо продемонструвати, побачити, спробувати, транспортувати, зберігати, пакувати та вивчати до отримання. На відміну від матеріальних товарів, послуги не можуть бути надані покупцю в осяжній формі до здійснення ним купівлі. Специфіка надання послуг полягає у тому, що їх не можна виготовити на майбутнє. Надати послуги можна лише тоді, коли з'являється клієнт чи виникає замовлення, тобто послуги надаються та споживаються одночасно, при цьому клієнти у даному випадку є безпосередніми учасниками процесу обслуговування та впливають на його кінцевий результат. Природу послуг визначають також складність їх стандартизації та контролю якості, відсутність складу продукції, часовий фактор, тобто надання послуги у режимі реального часу та своєрідна структура каналів надання послуг тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Gadrey J. The Characterization of goods and services: an Alternative Approach// Review of Income and Wealth. – 2000. – № 46.
2. Маркс К. Критика политической экономии / К. Маркс. – М. : Центр соц. экспертизы. – 2001. – 799 с.
3. Hill T. On Goods and Services // Review of Income and Wealth, 1997. – № 23. – p. 318.
4. Міжнародний валютний фонд [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : www.imf.org.
5. Організація економічного співробітництва і розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.oecd.org>.
6. Світова організація торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : www.wto.org.
7. Генеральна угода з торгівлі послугами [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/s_negs_e.htm.

Палатний А.Л.,
народний депутат України
голова комітету ВРУ з питань сім'ї,
молодіжної політики, спорту та туризму,
м. Київ, Україна

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ

На сьогодні управління зовнішньою торгівлею послугами більшості держав світу відбувається згідно з принципами та правилами, зафіксованими у Генеральній угоді про торгівлю послугами, яка вперше створила повноцінний механізм регулювання міжнародної торгівлі послугами. І хоча до цього кожна країна захищала власні інтереси, керуючись внутрішніми правилами та нормами, оскільки єдиних міжнародних торговельних правил не існувало, можна стверджувати, що інтерес до проблеми міжнародного регулювання торгівлі послугами виник ще на початку 70-х років ХХ ст. Так, США, зацікавлені у лібералізації торгівлі послугами на міжнародному рівні, після офіційного визнання діяльності у цій сфері окремим напрямом торгівлі та фіксації її у національному торговельному законодавстві, внесли подібну пропозицію до порядку денного міжнародних організацій: спершу ОЕСР, а потім ГАТТ, заклавши фундамент майбутньої системи регулювання міжнародної торгівлі послугами.

Перше звернення до послуги як потенційного об'єкта міжнародної торгівлі припадає на кінець Токійського раунду ГАТТ, що пов'язано, на нашу думку, з активними виступами Великої Британії на підтримку американської пропозиції. Ще у 1968 р. Банк Англії для підтримання вітчизняних експортерів невидимих операцій заснував Британську раду з невидимого експорту, на базі якої у 1981 р. було створено перший в історії міжнародний орган із регулювання міжнародної торгівлі послугами – Комітет з лібералізації торгівлі послугами. За рік у США було засновано «Спілку підприємців сфери послуг», що дало поштовх до створення подібних організацій у інших розвинених країнах та поклало початок міжнародній співпраці з питань регулювання торгівлі послугами.

На початку 80-х років ХХ ст. у США було створено «Консультативну раду з послуг» (за приклад були комітети з торгівлі окремими видами товарів), що фактично можна вважати офіційним визнанням послуги повноправним об'єктом міжнародних експортно-імпортних операцій [1]. Початком 80-х років датується також звернення до проблеми міжнародної торгівлі послугами у ЮНКТАД, вагомим досягненням чого можна вважати формування теорії впливу сфери послуг на систему міжнародної торгівлі у цілому [1].

Таким чином, зважаючи на прискорення розвитку міжнародної торгівлі послугами, у 1982 р. у рамках роботи ОЕСР питання про її лібералізацію було визнано пріоритетним. Основними напрямками роботи стали виявлення перешкод та можливостей забезпечення сприятливих умов розвитку міжнародної торгівлі послугами та розроблення принципів та правил її здійснення, зафіксованих пізніше у Кодексі з лібералізації руху капіталу та невидимих операцій та Кодексі з інвестицій та багатонаціональних підприємств [2].

Переломним моментом розвитку міжнародного ринку послуг можна вважати початок Уругвайського раунду переговорів ГАТТ. На конференції міністрів 1986 р., після численних дискусій було прийнято рішення провести ряд засідань та переговорів щодо торгівлі послугами. Їх результатом мало стати створення багатосторонньої основи регулювання світової торгівлі послугами та розроблення загальносвітових норм

для окремих її секторів. З цією метою було створено Комітет з торговельних переговорів, що поряд із керівництвом переговорною групою з торгівлі товарами визначав напрями діяльності переговорної групи з торгівлі послугами.

На конференції ряду країн (учасників Уругвайського раунду ГАТТ) у Монреалі у грудні 1988 р. було досягнуто істотного концептуального прогресу з питань торгівлі послугами та визначено різноманітні шляхи їх постачання за кордон. Домовленість, будучи результатом компромісу між позиціями розвинених країн та країн, що розвиваються, дозволила учасникам перемовин розглядати питання переміщення за кордон робочої сили та капіталу для постачання послуг (тобто для їх виробництва, розподілу, маркетингу та продажу)[3].

На Брюссельській конференції міністрів у грудні 1990 р. було представлено підготовлений переговорною групою доклад про послуги, що не містив у собі чіткого викладення позицій країн-учасників з цього питання, а отже, не віддзеркалював існуючих між країнами серйозних протиріч щодо достатньо складного пакета положень. Таким чином, лише через рік, у грудні 1991 р., Генеральним директором ГАТТ було представлено проект підсумкового пакета результатів раунду.

На сьогодні СОТ має Генеральну угоду про торгівлю послугами (*General Agreement on Trade in Services*) та Угоду з торговельних аспектів інтелектуальної власності (*Agreement on Trade-Related Aspects on Intellectual Property Rights*). Генеральна угода з торгівлі послугами, будучи другим основним додатком до угоди про створення СОТ, містить найважливіші принципи, що становлять основу регулювання міжнародної торгівлі послугами. До документа включено спеціальні положення, що стосуються фінансових послуг, повітряного транспорту, телекомунікацій. У результаті гострих протиріч між США та країнами ЄС, що здійснювали протекціонізм в інтересах своїх виробників кіно- та телепродукції, із тексту Угоди було виключено положення про експорт кінофільмів та телепрограм [4].

Структурно ГАТС складається з трьох основних частин. Перша частина – текст Угоди, що містить загальні правила торгівлі послугами та основні обов'язки для всіх сторін-учасниць. Другу частину формують секторальні додатки, що передбачають специфічні правила для деяких секторів сфери послуг та видів поставок. У третій частині викладено перелік поступок, до яких належать і зобов'язання країн-учасниць щодо лібералізації доступу на національні ринки послуг та положення про соціальний статус окремих секторів послуг (зокрема, фінансових та телекомунікаційних).

Безпосередньо текст ГАТС містить 35 статей, об'єднаних у 6 розділів та 8 додатків. Коло запровадження ГАТС включає всі види послуг, за виключенням тих, постачання яких викликане виконанням урядом функцій управління.

У ГАТС викладене тлумачення таких термінів як «заходи», «торгівля послугами», «поставка послуг». Перша частина Угоди, виходячи зі специфіки торгівлі послугами, містить єдину статтю, де наводиться визначення чотирьох видів поставки послуг, на які поширюється положення. Таким чином, термін «торгівля послугами» охоплює коло послуг, що надаються через транскордонне переміщення послуг з території однієї країни на територію іншої, іноземним суб'єктам на митній території країни-постачальника, через присутність комерційної організації або установи на території іншої держави та через тимчасове переміщення постачальників послуг [5].

Друга частина Угоди містить загальні зобов'язання (у першу чергу з безумовного режиму найбільшого сприяння) та питання підтримання дисципліни, що застосовуються до усіх послуг та до усіх учасників незалежно від застосування ними специфічних зобов'язань у галузі лібералізації в окремих секторах послуг.

Третя частина Угоди містить положення щодо доступу на ринку та національного режиму, що не є загальними для усіх учасників, а належать до зобов'язань, прийнятих у рамках національних списків специфічних зобов'язань. Лише у обсязі

прийнятих специфічних зобов'язань за кожним сектором та видом поставки послуг учасники надають доступ до ринку та національний режим.

Четверта частина ГАТС створює основу для подальшої лібералізації у сфері послуг через проведення послідовних раундів переговорів та розвитку національних програм зобов'язань з доступу на ринки. Аналогічно до техніки ГАТТ, Угодою передбачається періодичне, раз на 5 років проведення переговорів для обміну поступками та подальшими зобов'язаннями щодо доступу до ринку та національного режиму.

П'ятий розділ Угоди містить інституціональні положення, зокрема питання організації консультацій та вирішення спорів. Основним органом визнається Рада з торгівлі послугами. Обов'язки ради підлягають встановленню на основі рішення міністрів країн – членів СОТ. Вирішення спорів покладене на Угоду про СОТ. У Заключних положеннях містяться основні визначення термінів та понять, а також умови відмови та переваги угоди.

Невід'ємною частиною тексту ГАТС також є ряд додатків, пов'язаних із регулюванням міжнародної торгівлі послугами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дюмулен И.И. Международная торговля услугами / И.И. Дюмулен. – М. : Экономика, 2003. – С. 31.
2. Assessing Barriers to Trade in Services: retrospective analyze [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.oecd.org/LongAbstract/0,3425,fr_2649_36344374_1893686_1_1_1_1,00.html.
3. The general agreement on trade in services. Historical Background [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm.
4. The general agreement on trade in services. Definition of Services Trade and Modes of Supply [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm.
5. Переговори щодо послуг у рамках СОТ: The services negotiations: objectives, coverage and disciplines [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/s_negs_e.htm.

*Трубей О.М., к. е. н., доц.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

ПОШТОВА ЛОГІСТИКА В ЕЛЕКТРОННІЙ КОМЕРЦІЇ

Постіндустріальний розвиток економічних відносин передбачає, передусім, активне запровадження суб'єктами цих відносин різноманітних сервісних інструментів. Це обумовлено, як зростаючим рівнем конкурентної боротьби на різних ринках, так і підвищенням вимог споживачів до якості товарів та послуг. Сьогодні покупці розглядають послуги не лише, як додатковий інструмент заохочення до здійснення трансакцій, а здебільшого вважають його найважливішим аргументом формування лояльності до продавця. Це повною мірою стосується і торгівлі, як сфери обігу та виду економічної діяльності, де відбувається процес товарно-грошового обміну.

Одним з основних сучасних трендів розвитку торгівлі є невідпинне зростання обсягів online продажів, тобто розвиток інтернет-торгівлі (e-commerce). Цей процес, вже сам по собі, можна розглядати, як створення для покупця зручних, сервісних умов придбання товарів. Однак така форма продажу ефективно працює не лише завдяки розвитку комп'ютерних та інтернет-технологій, а й завдяки наданню послуг доставки придбаних товарів.

Серед основних трендів e-commerce в Україні можна виділити наступні [3]:

Розвиток транскордонної торгівлі. Цей глобальний тренд передбачає можливість купувати товари в інтернет-просторі інших країн.

Підвищення вимог до швидкої доставки. Україна, за своїм територіальним устроєм – дуже зручна країна для експрес-доставки. Відстань між Києвом і містами-мільйонниками дозволяє доставляти товари на наступний день після замовлення. Сьогодні в тренді – вимірювати доставку годинами.

Збільшення частки online продажів. Зараз на частку online -покупок припадає лише 3% всього ритейлу. З огляду на стрімкі темпи зростання e-commerce в Україні (близько 30% в рік), частка інтернет-продажів буде зростати.

Підвищення вимог клієнтів. Сучасний покупець чекає ідеального сервісу від логістичних служб та інтернет-магазинів.

Скорочення часу на покупку. Покупець хоче витратити якомога менше часу і зусиль на покупки в інтернеті.

Усі зазначені тенденції вказують на необхідність використання торговцями якісних сервісів доставки товару, адже саме цей критерій є запорукою прихильності та лояльності клієнта та важливим показником КРІ будь-якого торговельного бізнесу [4].

Практика показує, що підприємства торгівлі можуть організувати цей сервіс, як через власну службу доставки, так і залучати операторів ринку таких послуг. Зокрема, сьогодні в Україні фактично сформовано ринок надання послуг поштової логістики, який інтегровано у загальну ринкову інфраструктуру.

Перелік основних лідерів даного ринку подано у табл.1.

Таблиця 1

Лідери ринку поштової логістики в Україні

Оператор доставки	Кількість пунктів	Обсяг рику, %	Можливість міжнародної доставки
«Укрпошта»	понад 12 тис. відділень	36,1	В першу чергу, Китай (доставка з популярних AliExpress, Taobao).
«Нова пошта»	понад 2 тис. відділень	20,9	Дочірнє підприємство «Nova Poshta International» займається доставкою у 200 країн світу.
«Міст Експрес»	понад 100 підрозділів	14,1	Традиційно великий трафік з Європи і Північної Америки.
«ІнТайм»	550 відділень та 1,5 поштоматів	2,4	Авіап перевезення здійснюються більше ніж у 220 країн, а автомобільні – лише до країн Європи, Росії та деяких країн Близького сходу.

Складено за матеріалами [1, 2].

Варто відмітити, що в контексті розвитку сервісу доставки, як суттєвого фактора підвищення ефективності інтернет-торгівлі, варто говорити про якість надання відповідних послуг, цінову політику та умови і методи розрахунків, що пропонуються операторами поштової логістики. Нажаль, в даному випадку вітчизняна практика не надає еталонних орієнтирів. Саме тому слід звертатися до зарубіжного досвіду побудови якісного сервісу доставки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ринок доставки: Чиє альтернатива лідерам [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ukrinform.ua/>
2. Топ-10 операторов українського ринку поштової логістики – итоговое исследование УАДМ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ain.ua/>
3. 10 трендов e-commerce в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.interkassa.com/>
4. Успеть к клиенту: как наладить доставку товаров по Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://allretail.ua/>

Федун І.Л., д.е.н., доц.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна

КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД: ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ

У сучасних умовах формування глобальної економічної системи на пост індустріальних засадах економіка і міжнародна конкурентоспроможність окремих країн значною мірою обумовлюється інтелектуалізацією основних факторів виробництва та наявністю потужного інноваційного потенціалу. Звичайно, інтеграція України у світовий економічний простір та її вступ до світової організації торгівлі (СОТ) стала незворотнім процесом і одночасно шансом для національної економіки суттєво зміцнити свої позиції на зовнішніх ринках, увійти до числа лідерів світового експорту

Все це висуває нові вимоги до інструментів підтримки інноваційно – інвестиційної активності та підвищення конкурентоспроможності агропромислового виробництва. Важливим чинником конкурентоспроможності агропромислової продукції на світовому рівні виступає конкурентоспроможність агропромислового виробництва, яка заснована на ефективності окремих економічних суб'єктів.

Свої думки та пропозиції щодо підвищення інноваційно – інвестиційної активності в агропромисловому виробництві на основі кластерного підходу висловлювало багато видатних вчених економічної аграрної науки, зокрема В. Андрійчук, С. Володін, О. Гудзь, О. Дацій, М. Малік, О. Перевознікова, П. Саблук, та ін. [1–4]. Кластерний підхід, як альтернатива традиційному – галузевому в аграрній сфері, виявляється найбільш гармонійним для конкурентного розвитку як самого кластера, тобто економічних суб'єктів та інститутів, що входять до його складу, так і для агропромислового виробництва того регіону, на території якого цей кластер знаходиться.

Кластерний підхід безпосередньо пов'язаний з підвищенням конкурентоспроможності агропромислового виробництва регіону не тільки тому, що він одночасно впливає на основи конкурентоспроможності (інновації, інвестиції, ефективність і зайнятість), але й тому, що він знімає протиріччя між ними. Рівень інноваційно – інвестиційної активності та ефективності в агропромисловому виробництві кластеру зростає за рахунок спеціалізації та аутсорсингу непрофільних видів діяльності, рівень зайнятості – за рахунок залучення і формування нових економічних суб'єктів в споріднених і підтримуючих галузях [2].

Застосуванню кластерного підходу в агропромисловому виробництві України перешкоджають три основні типи проблем. Передусім, це термінологічна невідповідність, що формує спотворене розуміння природи кластера і, як наслідок, призводить до застосування неефективних, а іноді і шкідливих для розвитку кластерних ініціатив інструментів. Основною відмінністю і, одночасно, перевагою кластерів, яка забезпечила домінування кластерної теорії над її альтернативами, слугує притаманна їй атмосфера конкуренції і, водночас, добровільного співробітництва, яка стає все більш значущою в умовах зростаючої глобалізації ринків.

Другою проблемою, вважаємо оцінку діяльності кластерів. Існуюча система державної статистики не дозволяє адекватно оцінити результативність зусиль по формуванню та розвитку кластерів в агропромисловому виробництві. Для оцінки ефективності кластерного підходу потрібні додаткові зусилля по збору і обробці статистичної інформації, формуванню нової, розширеної статистичної бази даних для прийняття якісних управлінських рішень у цій сфері [2]. Відсутність таких управлінських інструментів ускладнює діагностику стану кластера в агропромисловому виробництві та його інноваційно-інвестиційної активності, підвищує ризики постановки завдань його розвитку і вибору методів їх реалізації.

Третьою проблемою вважаємо, існуючі особливості української аграрної економіки та ментальності:

- відсутність знань щодо існування і можливостей такого інструменту як кластерний підхід;
- нестача розуміння специфіки та принципів кластеру агропромислового виробництва як такого;
- звичка до швидкого і простого рішення складних і генерованих десятиліттями проблем;
- зручна для мінімізації оподаткування та використання адміністративного ресурсу практика вертикально-інтегрованих об'єднань;
- недостатня розвиненість малого та середнього аграрного бізнесу, обмеженість його доступу до інвестиційних ресурсів;
- відсутність культури інформаційної відкритості, слабкий рівень довіри між основними економічними суб'єктами, що досягає свого мінімуму у взаємовідносинах аграрного бізнесу і влади;
- недобросовісна конкуренція (найчастіше самі великі агроформування «відтворюють» неконкурентне середовище і роблять ставку на застосування адміністративного ресурсу);
- низька культура виробництва і постпродажного обслуговування, відсутність досвіду управління на основі аутсорсингу і субконтрактації;
- негнучкість наукових та освітніх установ.

Водночас, слід зауважити, що в Україні спостерігаються спроби створення умов для розвитку кластерів в агропромисловому виробництві на регіональному рівні [3, 4]. Зокрема, особливі економічні зони, які самі по собі кластерами не є, але виступають в якості інфраструктури для оформлення і розвитку кластерних ініціатив. Однак існуючі проблеми свідчать про те, що «форма» не спрацьовує, якщо немає «змісту» і тому доцільно вжити обґрунтований і узгоджений підхід до здійснення кластерної політики в агропромисловому виробництві як на державному, так і на регіональному рівнях.

У загальному вигляді до завдань кластерної політики щодо підвищення інноваційно – інвестиційної активності в агропромисловому виробництві на державному рівні можуть бути віднесені: розмежування повноважень між державними та регіональними органами влади в царині реалізації кластерної політики; формування чіткої, послідовної позиції держави щодо кластерів і кластерної політики в агропромисловому виробництві; міжгалузєва, міжрегіональна, міжвідомча координація;

формування економічних умов для більш активного, обґрунтованого і неупередженого стимулювання розвитку агропромислових кластерів на місцях; створення найбільш загальних структурних умов (нормативно-правових, соціально-культурних, інфраструктурних тощо) для розвитку конкурентного середовища та кластерів; підвищення кваліфікації представників органів влади.

Інструментом проведення кластерної політики щодо підвищення інноваційно – інвестиційної активності в агропромисловому виробництві на рівні регіонів повинні стати: програми розвитку та підвищення конкурентоспроможності регіональних агропромислових кластерів, що розробляються за активної участі ключових зацікавлених сторін – учасників кластера. Такі програми створять умови для реалізації кластерного підходу на рівні регіонів за принципом «парасолькової» політики. Іншими словами, програми розвитку регіональних агропромислових кластерів дозволять підвищити інноваційно-інвестиційну активність в агропромисловому виробництві та сфокусувати різні політики (щодо конкретних підгалузей агросфери, малого та середнього аграрного бізнесу, зайнятості сільського населення, аграрної науки, аграрної освіти тощо) на досягненні спільних завдань – високої продуктивності і зайнятості, що лежать в основі конкурентоспроможності аграрної економіки та якості життя населення сільських територій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Володін С.А. Наукові основи інноваційного провайдингу на прикладі наукоємності сфери АПК. – К.: Дія, 2006. – 112 с.
2. Гудзь О.Є. Можливості кластерних технологій як ефективного інструменту розвитку аграрної сфери в умовах деформацій економічного простору // Матеріали третіх регіональних річних зборів Північно-Східного відділення всеукраїнського Конгресу вчених економістів-аграрників «Організаційно-економічні трансформації в аграрному виробництві». – Х.: ХНТУСГ. – 2010. – 479 с. с.109–113.
3. Дадій О.І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України. Монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 428 с.
4. Перевознікова О.В. Характеристика закордонного досвіду формування та використання кластерів / О.В. Перевознікова // Механізми підвищення ефективності управління функціонуванням регіональної економіки: зб. наук. праць Донецького державного університету управління. – Т. XI. – Серія «Економіка». – Вип.147. – Донецьк: ДонДУУ, 2010. – С. 206-216.

*Шпарага Т.І., к.геогр.н., доц.,
Київський національний
університет імені Тараса Шевченка,
м. Київ, Україна*

ФОРМУВАННЯ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ У ЦИВІЛІЗАЦІЙНОМУ ПОСТУПІ ЛЮДСТВА

Впродовж історії людське суспільство пережило кілька цивілізаційних епох, котрі різняться домінуючими видами економічної діяльності, основними виробничими технологіями, типами розселення населення й характером його зайнятості. До цивілізаційних ознак відносять також культуру, соціальні, релігійні характеристики суспільства, форми власності, державного устрою та ін.

Залежно від обраних критеріїв, дослідниками виділяється кілька (іноді до двох десятків) етапів історичного розвитку. У кінці ХХ – на початку ХХІ століття в науці утвердилась так звана укрупнена градація еволюції суспільства. Вона полягає у виділенні трьох епох або цивілізацій – доіндустріальної, індустріальної, постіндустріальної (за термінологією Д. Белла), першої, другої, третьої хвилі цивілізації (за Е. Тоффлером), премодерністського, модерністського, постмодерністського стану суспільства (за С. Круком, С. Лешем) або доекономічного, економічного, постеконічного суспільства (за В. Іноземцевим). Найбільшу термінологічну стійкість отримало виокремлення у розвитку людського суспільства доіндустріальної, індустріальної, постіндустріальної епох.

В доіндустріальному суспільстві основним господарським ресурсом виступає сировина, виробничі технології орієнтовані на вилучення корисних елементів з природних матеріалів, робоча сила зосереджена переважно у сільському, лісовому господарстві, рибальстві, гірничодобувній промисловості, методи господарювання передаються в поколіннях, сприйняття довкілля формується під впливом природних умов місцевості, в яких мешкає людина. Доіндустріальна цивілізація існувала впродовж тисячоліть.

Для індустріального суспільства, перехід до якого почався близько 300 років тому, властиві машинна організація господарської діяльності, основана на використанні енергії, домінуючий розвиток переробних галузей промисловості, масове товарне виробництво, інтенсивні урбанізаційні процеси, що докорінним чином змінили традиційний спосіб життя людей.

У 60-70 роки ХХ століття у провідних країнах світу формується постіндустріальне суспільство, для якого характерні зниження частки матеріального виробництва, розвиток сфери послуг, зростання ролі інформації, що набуває значення основного виробничого ресурсу, поширення наукоємних технологій, виникнення новітніх видів діяльності, модифікація традиційної соціальної структури.

На думку Д. Белла, доіндустріальне суспільство являє собою взаємодію з природою, індустріальне – взаємодію з перетвореною людиною природою, а постіндустріальне – взаємодію між людьми [1].

В економіці постіндустріального суспільства провідну роль відіграє сектор послуг. Абсолютна і відносна зайнятість у послугових видах діяльності та їх частка у ВВП перевищує аналогічні показники інших секторів господарства. Темпи росту виробництва нематеріальних благ перевищують темпи росту виробництва життєвих благ у формі фізичних товарів. Інвестиції у послугову діяльність за обсягами і темпами більші, ніж у матеріальне виробництво. Домінування сектора послуг у постіндустріальному суспільстві дозволяє використовувати терміни «сервісна економіка» та «економіка послуг». Саме послуги й встановлення діалогових відносин зі споживачем з метою максимального задоволення його потреб знаходяться у центрі уваги сервісної економіки, подібно до того як промисловість виступає ядром індустріальної економіки, а сільське господарство – доіндустріальної.

Досліджуючи феномен постіндустріального світу, вчені акцентують увагу на різних сутнісних моментах нової епохи. Це зумовило значну термінологічну строкатість у визначенні її суті, що притаманно початковому етапу вивчення складних явищ. Нині у літературних джерелах окрім терміну «постіндустріальне суспільство» (Д.Белл) можна зустріти понад 30 інших назв, зокрема, «технотронне суспільство» (З.Бжезинський), «суперіндустріальне суспільство», «суспільство третьої хвилі» (Е.Тоффлер), «суспільство послуг» (Ж.Фураст'є), «надіндустріальне суспільство» (Р.Арон), «інформаційне суспільство» (Т.Умсао і Д.Ліон, Г.М.Маклюен, І.Масуда, Дж.Макгейл, А.Норманн), «експериментальне суспільство» (Л.Сейкс, М.Файн), «гуманістичне суспільство» (А.Бам, Е.Бернсайд, А.Кенінг, Ю.Голубчиков), «мережеве суспільство» (М.Кастельс), «суспільство постматеріальних цінностей» (Р.Інглехарт) та ін.

У 70-80 роки ХХ століття значної популярності набуває теорія інформаційного суспільства і синонімічний до «постіндустріального суспільства» термін «інформаційне суспільство», в якому акцентовано увагу на тому, що наукова інформація стає основною продуктивною силою економічного поступу. Характерними рисами «інформаційної економіки» (поняття введене у науковий обіг американським вченим М. Поратом [2]), окрім визначальної ролі інформації, є також домінування видів діяльності, заснованих на використанні розумової праці.

Починаючи з другої половини 80-х років, в американській та західно-європейській науковій літературі значна увага приділяється знанням як провідному чиннику суспільного розвитку. Економіка, що створює, поширює, використовує знання для забезпечення суспільного розвитку отримала назву економіки знань (англ. knowledge-based economy), а суспільство з такою економікою – суспільства знань або розумного суспільства (англ. knowledge society, knowledgeable society). Економіка знань це – така економіка, в якій знання пронизують усі види діяльності людини, всі сектори господарства і всіх учасників економічних відносин. В ній не лише використовуються знання різноманітної форми і змісту, але й продукуються нові у вигляді високотехнологічної продукції, висококваліфікованих послуг, інноваційної науки та освіти.

В останні десятиліття значного поширення набув термін «нова економіка» (М.Кастельс, К.Келлі та ін.). Він застосовується для характеристики економіки, у якій провідну роль відіграє сфера послуг, домінує розвиток високих технологій, змінюється роль і місце людини у процесі виробництва, особливого значення набуває інтелектуальна власність, у суспільному відтворенні першочергового значення набуває споживання тощо.

Економіку сучасного суспільства можна осмислювати під різним кутом зору, з різним ступенем повноти і глибини, іменувати різними термінами. Однак, головною її сутнісною ознакою залишається визнання провідної ролі саме послуг у суспільному виробництві, а не промислової чи сільськогосподарської продукції. Досягнутий рівень й диверсифікація сфери послуг є критеріальною ознакою розвитку як суспільного виробництва, так і суспільства загалом.

В науці існує кілька підходів до структурування суспільного виробництва. В основі історично першого підходу лежить дихотомія суспільного виробництва на матеріальне і нематеріальне. У радянській науковій літературі як синонім нематеріального виробництва тривалий час також вживався термін «невиробнича сфера». Використання останнього терміну не можна вважати коректним, оскільки він наголошує лише те, що у цій сфері економіки нічого не виробляється. Насправді ж, якщо у матеріальному виробництві створюються економічні блага у предметно-речовій формі, то у нематеріальному – у формі нематеріальних благ. Тривалий час у радянській науці і практиці панувала концепція, що проголошувала провідну роль матеріального виробництва у господарському комплексі. Нематеріальному виробництву відводилась другорядна, повністю залежна від матеріального виробництва і детермінована його розвитком роль. Сфера послуг при такому підході взагалі структурно не виокремлювалась. Частина її галузей, що надавала послуги у матеріально-речовій формі, належала до матеріального виробництва, зокрема, житлово-комунальне господарство, торгівля. Інша частина галузей, що надавали послуги у вигляді чистої діяльності як освіта, культура, охорона здоров'я, – до нематеріального виробництва. Сфера послуг вважалась похідною від обох сфер суспільного виробництва і виділялась за єдністю критерію – обслуговування спектру потреб людини, виробництва і суспільства загалом.

З розвитком і ускладненням господарства стає очевидним, що двохсекторна модель неадекватно відображає зміни як в межах матеріального виробництва (співвідношення добувних і обробних галузей), так і місце та значення послугових видів діяльності у суспільному виробництві. Це зумовило пошук й обґрунтування

іншого підходу до структурування господарства. Було запропоновано модель, згідно якої суспільне виробництво включає три сектори. Первинний сектор об'єднує галузі добувної промисловості і сільське господарство, вторинний – галузі обробної промисловості, третинний – сектор послуг. В цьому структуруванні вперше наголошено суспільне значення видів діяльності, пов'язаних із наданням послуг, шляхом їх виділення в окремий сектор.

До середини ХХ ст. усі три сектори суспільного виробництва розвивались приблизно пропорційно і були цілком співставними як за кількістю працюючих, так і за внеском до ВВП. Однак, з 60-70-х рр. у зв'язку з формуванням у розвинутих країнах світу сервісної моделі постіндустріального суспільства третинний сектор починає помітно домінувати над первинним і вторинним. Подальший розвиток суспільного виробництва відбувається шляхом структурування досі єдиного третинного сектора. Враховуючи це, Д.Белл додає до зазначених секторів ще два (четвертинний і п'ятеринний) і переглядає структуру третинного сектора, залишивши у його складі лише транспортні і комунальні послуги. До четвертинного сектора він відносить торгівлю, фінансову діяльність, операції з нерухомістю, до п'ятеринного – освіту, охорону здоров'я, індустрію відпочинку, дослідницьку діяльність, урядові установи. Дж.Зінгельманн виділяє у структурі суспільного виробництва шість секторів, з яких чотири у сфері послуг. М.Порат обґрунтовує ідею чотирьох секторів господарства, три з яких традиційні (сільське господарство, промисловість, сектор послуг), а четвертий – інформаційний.

У 2000-х роках дослідниками (В. Іноземцев, Г. Батищев та ін.) пропонується підхід до розуміння суспільного виробництва як двохполюсної системи. Він поєднує визначальні особливості попередніх підходів, оскільки, з одного боку, відновлює поділ суспільного виробництва на дві частини, а, з іншого, враховує особливості взаємодії людини в процесі виробництва. Згідно двохполюсної моделі, на одному полюсі перебувають види діяльності, пов'язані з суб'єкт-об'єктом, на іншому – з суб'єкт-суб'єктом впливом.

Суб'єкт-об'єктний полюс передбачає взаємодію людини з предметом своєї діяльності або об'єктом споживання. Він включає усі галузі первинного сектора, а також первинну переробку природних ресурсів, енергетику, металургію, машинобудування, промисловість будівельних матеріалів, хімічну, легку, харчову промисловість, транспорт і комунальне господарство. Суб'єкт-суб'єктний полюс об'єднує види діяльності, яким притаманне міжособистісне спілкування, і продукція яких характеризується низьким ступенем відтворення. До них належать: культура і мистецтво, освіта, наука, інформаційні, консультаційні, юридичні послуги, фінансова сфера, операції із фондами і нерухомістю, страхування, державне управління.

Звичайно, такий підхід має свої умовності, але в цілому він свідчить про спробу нового наукового бачення внутрішньої будови економіки. Двохполюсна модель господарства органічно відповідає етапу історичного розвитку, за якого роль послуг стає настільки вагомою, що сучасну економіку іменують економікою послуг, а суспільство, в якому послугам належить провідна роль – суспільством послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting. / D. Bell. – N.Y.: Basic Books, 1973. – 117 p.
2. Porat M. The Information Economy: Development and Measurement / M. Porat, M. Rubin. – Washington: Scientific Review, 1978. – 128 p.

ДИСКУСІЙНА ПЛАТФОРМА 2 РОЗВИТОК СФЕРИ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Аванесова І.А., к.е.н., доц.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

БЕЗПЕКА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО СЕРВІСУ «УКРАЇНСЬКИЙ ПЛАТІЖНИЙ ПРОСТІР»

Національний сервіс «Український платіжний простір» є вагомою частиною системи електронних платежів в Україні, що має забезпечувати ринок платіжних послуг. Відомо, що під платіжною послугою розуміють діяльність фінансової установи щодо забезпечення здійснення платежу за дорученням іншої особи – ініціатора переказу грошей, чи від свого імені при використанні платіжних інструментів. В сьогоденні загально визнаним спеціальним платіжним засобом, що має спрощувати та забезпечувати використання платіжних інструментів, є платіжна картка. Важливими функціями платіжної картки є ідентифікація емітента картки та її користувача/споживача, а також безпечне спрощення надання/отримання платіжних та інших фінансових послуг.

Відомо, що використання платіжної картки має різний ступінь ризику для користувача/споживача, що залежить від виду носія інформації на такій картці. Так, платіжні картки з носієм інформації – магнітною смугою, мають найвищий ступінь ризику шахрайства з грошима їхніх користувачів/споживачів, на відміну від платіжних карток з носієм інформації – чіпом (мікропроцесор, чіп-модуль). Це пояснюється технічними властивостями. Так, магнітна смуга платіжної картки використовує завжди однакові дані ідентифікації для передачі даних в банк, які можуть бути перехоплені та може бути виготовлена інша картка з метою вчинення шахрайства з грошима користувача/споживача такої платіжної картки. Тоді як чіп-модуль платіжної картки передбачає унікальне криптографічне шифрування кожної транзакції, що унеможливує підробку такої платіжної картки та шахрайські дії з грошима її користувача/споживача.

У 1997 році Національний банк України, як один із пріоритетів, затвердив інноваційну концепцію внутрішньодержавної системи електронних розрахунків за товари і послуги в Україні. На виконання завдань цієї концепції було передбачено запровадження внутрішньодержавної платіжної системи «Національна система масових електронних платежів», скорочено – НСМЕП (за ребрендігом у 2016 році – Національна платіжна система «Український платіжний простір», скорочено – НПС ПРОСТІР). Спеціальним платіжним засобом цієї системи була передбачена смарт-картка (вбудований мікропроцесор – чіп модуль, розроблений в Україні) з найвищим ступенем захищеності, на основі якої можна створювати до 30 різних платіжних інструментів та управляти ними [1]. Два важливих платіжні інструменти: електронний гаманець та електронний чек, передбачали надання платіжних послуг на малі та великі суми з режимом багаторазового завантаження грошей. Так, електронний гаманець (персоналізований чи анонімний) призначений тільки для використання фізичними особами при розрахунках, навіть, від кількох копійок. На відміну, електронний чек призначений для фізичних та юридичних осіб для розрахунку на середні та значні суми із доступом до власного поточного рахунку в режимі он-лайн.

У 2005 році міжнародні платіжні системи Europay, MasterCard, Visa, послуги яких є поширеними на українському ринку, ухвалили рішення про остаточний перехід від платіжних карток із магнітною смугою на платіжні картки зі спільно розробленим ними стандартним чіпом EMV (перші літери від Europay, MasterCard, Visa) для забезпечення системної боротьби з шахрайством. Разом з тим набуло чинності правило перенесення відповідальності (Liability Shift), яке встановлює повну відповідальність емітентів платіжних карток або еквайерів за шахрайські дії з платіжними картками, які не завершили перехід на платіжні картки зі спільно розробленим стандартним чіпом EMV (у тому числі – банки в Україні при емісії або еквайрингу карток цих платіжних систем). Протягом трьох років: з 2006 по 2009 рр., фінансові установи в Європейській Спільноті здійснили заміну платіжних карток з магнітною смугою на платіжні картки з чіпом (смарт-картки) та переобладнали мережі банкоматів і платіжних терміналів для роботи зі смарт-картками. Статистика Національного банку України промовисто наголошує, що в Україні в 2009 році порівняно з 2008 роком шахрайські дії з платіжними картками з магнітною смугою зросли у 6,5 разів (39,3 тис. випадків). Важливо, що станом на сьогодні, в світі не зареєстровано жодного випадку шахрайства платіжними картками з чіпом [2].

За останні 10 років, з 2007 по 2017, банки в Україні емітували платіжні картки з різними видами носіїв інформації: з магнітною смугою, з чіпом, комбіновані: змагнітною смугою та чіпом одночасно, та віртуальні (рис. 1).

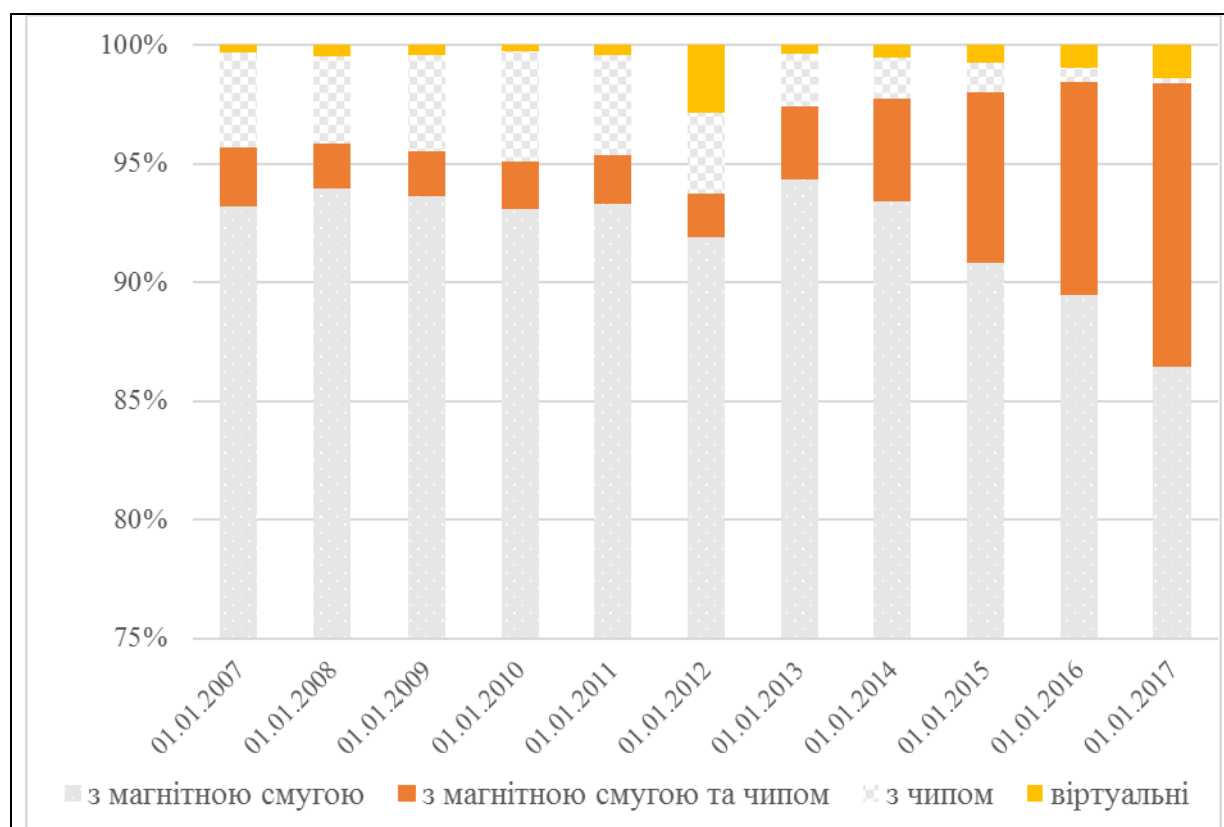


Рис. 1. Частка емітованих платіжних карток банками в Україні (за видами носіїв інформації, %) [3]

Так, частка емітованих банками в Україні платіжних карток з чіпом зменшилась за цей період на 3,8% – з 4% від загальної кількості емітованих карток (1,300 тис. шт.) до 0,2% (74 тис. шт.). Кількість емітованих платіжних карток з магнітною смугою зменшилась за цей період на 6% – з 30,266 тис. шт. до 27,994 тис. шт. (93% та 86% відповідно, від загальної кількості емітованих карток). Але обсяг емісій комбінованих

платіжних карток з чіпом та магнітною смугою зріс за цей період на 10% – з 802 тис. шт. до 3,876 тис. шт. (від 2% до 12% відповідно, від загальної кількості емітованих карток). Отже, за останні 10 років в Україні відбулось фактичне припинення емісії платіжних карток з безпечним носієм інформації – чіпом. Оскільки наявність магнітної смуги платіжної картки суттєво зменшує безпеку її використання, навіть при наявності чіп-модуля. Тобто український платіжний простір набуває ризиковості.

Відповідно до Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року передбачено збільшення частки карток НПС ПРОСТІР на ринку «до понад 30% від загальної емісії, що дасть змогу забезпечити захист національних інтересів у фінансово-кредитній сфері, зменшити валютну складову у витратах комерційних банків на обслуговування власної емісії платіжних карток, зменшити тарифи» [4]. О. Василєва, в.о. директора Департаменту платіжних систем та інноваційного розвитку НБУ, в своєму виступі на Міжнародній конференції «PAYMENTS 2020: цифрова трансформація платежів» підсумувала, що «використання в Україні послуг НПС ПРОСТІР дозволить суттєво зменшити операційні витрати банків, підвищити рівень національної безпеки та розвивати вітчизняні конкурентоспроможні продукти» [5].

На сьогодні емісія платіжних карток НПС ПРОСТІР здійснюється банками в Україні одночасно і з магнітною смугою та із чіпом міжнародного стандарту EMV [6], що не сприяє зменшенню шахрайства з грошима користувачів\споживачів платіжних карток через залишення магнітної смуги у платіжній картці. Хоча, як відомо, національні платіжні системи мають надзвичайно низький рівень шахрайства, залишається відкритим питання розвитку високоякісних вітчизняних конкурентних платіжних смарт-послуг для безпеки розвитку національного сервісу «Український платіжний простір». Адже сучасні міжнародні платіжні системи, такі як MasterCard та Visa, починали свою діяльність як локальні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про картку НСМЕЛ : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.platimo.ua/ukr/nsmer.shtml>
2. За матеріалами Веб-сайту news.finance.ua Що треба знати про смарт-картку : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/poradnyk/102.htm
3. Види платіжних карток, які емітовані українськими банками, Національний банк України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219
4. НОВИНИ НСМЕП, вересень 2015 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=22249406>
5. Новини: УКРАЇНСЬКИЙ ПЛАТІЖНИЙ ПРОСТІР, 2 квартал 2017 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=55214855>
6. Новини, УКРАЇНСЬКИЙ ПЛАТІЖНИЙ ПРОСТІР 1 квартал 2017 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=55214854>

*Богославець О.Г., к.е.н., доц.,
Бойко Н.О., к.п.н., доц.,
Київський економічний
університет ім. Вадима Гетьмана,
м. Київ, Україна*

ІСТОРИЧНА СПАДЩИНА ТРИПІЛЛЯ ЯК ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ КИЇВЩИНИ

В умовах конкуренції, що загострюється на туристичному ринку, регіони намагаються запропонувати унікальні туристичні ресурси для розвитку туризму та сфери обслуговування своїх територій. З огляду на реалії, що склалися, важливою сучасною тенденцією стає відновлення історичної спадщини та формування на його базі різноманітного культурного життя території. Існують численні приклади місць, які заново відкривають своє минуле, що дозволяє їм успішно виходити на туристичні ринки.

Для українських регіонів питання пошуку і реставрації культурно-історичної спадщини є не менш актуальним. Складно знайти регіон в нашій країні, який заново не перегортав би сторінки своєї історії та культури з метою виведення їх в розряд туристичних дестинацій. Однак, унікальних об'єктів не так вже й багато. Серед них можна виділити культурно-історичну спадщину трипільської культури, артефактами якої багата київська земля.

Трипільська культура визнана однією з найдавніших з відомих культур світу, її розквіт припадав на період, датований 5-7 тисяч років тому. У той час на наших землях існувало високорозвинене європейське етнічне поселення, населення якого становило близько 15 тис. жителів. Археологічні залишки трипільської цивілізації була відкриті в 1896 р. археологом Вікентієм Хвойко в околицях села Трипільля на Київщині. З моменту відкриття і до теперішнього часу було досліджено близько двох тисяч трипільських поселень. В результаті було встановлено, що ця культура є складовою частиною цивілізації Старої Європи і тому інтерес до неї з боку вчених європейських країн – величезний. Матеріальна і духовна культура трипільців зіграли важливу роль в подальшому розвитку як української так і європейської культури в цілому. Експозиції, присвячені трипільцям існують в музеях Відня (Австрія), в історико-культурному заповіднику «Трипільська культура» (Тальновський район Черкаської області). До цього дня ведуться розкопки трипільських поселень, історія та географія давньої трипільської цивілізації ще й досі не вивчені і залишають багато таємниць.

Наведені аргументи дозволяють припускати, що все що пов'язано з трипільською цивілізацією має підстави стати базою формування унікального туристичного напрямку Києва і Київської області. Однак, для надання їм комерційної привабливості, необхідно провести ряд заходів, які б перевели трипільську тематику з категорії потенційного ресурсу в прибутковий туристичний напрямок. Аналіз дослідження теми розкриває існування наступних проблем в дослідженні зазначених питань.

В київському регіоні осередками трипільської спадщини, крім міста Києва є такі села: Трипільля, Халеп'я, Щербанівка, Витачів. Але слід зазначити, що загальний туристичний потік відвідувачів незначний, а школярів і молоді – майже відсутній, на нашу думку, з наступних причин:

1) Незадовільний стан транспортної інфраструктури (дорога між зазначеними населеними пунктами, через які проходить туристичний маршрут долається дуже повільно, внаслідок відсутності якісного твердого покриття. Територія й досі залишається транспортно важкодоступною.

Для великих екскурсійних автобусів цей шлях є важкопрохідним, період міжсезоння є не придатним для проїзду екскурсійного транспорту).

2) З двох існуючих музеїв Трипільської культури працює тільки один, доля іншого взагалі невідома. Працює Київський обласний археологічний музей, експозиція якого не формує повного уявлення про багатство трипільської спадщини. Недіючий музей – «Давня Аратта – Україна», основу колекції якого склали майже 500 експонатів. Аналіз вражень туристів засвідчує, що саме цьому музею вони віддавали перевагу. На їх думку саме він викликав захоплення у іноземців.

3) Проведення екскурсій у музеї потребує осучаснення з метою більшої наочності, візуалізації, прикладної майстерності.

4) Екскурсійні маршрути, що пропонуються на даний час туристичними фірмами носять вибіркового характер – не всі об'єкти входять в програму туру трипільським краєм.

5) Не продумано зупинки та харчування туристів, що виїжджають на маршрут на цілий день.

6) Відсутня розважально-прикладна складова екскурсій (наприклад, майстер-класи з ліплення, репродукція орнаментів трипільської культури, тематичні кулінарні майстер-класи).

7) На відміну від міста Ржищева, де відбувається фестиваль «Трипільське коло», та села Легедзіно Тальновського району Черкаської області, де відбувається традиційна толока, в зазначених селах Київського регіону подібні заходи не відбуваються.

Ще одним недоліком досліджуваної туристичної дестинації є відсутність комплексності запропонованих туристичних послуг, який крім музеїв і експозицій включав би туристичні продукти (сувеніри, посуд, одяг, національну кухню), інфраструктуру (об'єкти проживання, заклади харчування, сучасні дороги між населеними пунктами), тематичні заходи, тим чи іншим чином пов'язані з мальовничою природою річкової долини Дніпра, трипільською тематикою та іншими українськими традиціями.

Експозиції, що представляють трипільську цивілізацію в Києві розкидані, відсутній єдиний великий центр, тематичний парк, який об'єднує зусилля фахівців різних напрямків – археологів, істориків, гончарів, архітекторів, екскурсіводів, хореографів, представників сисеми освіти та ін. Саме вони спільними зусиллями могли б «надихнути життя» унікальну культурно-історичну спадщину, яким обдарувала трипільська цивілізація ці землі, і перетворити спадщину культури в культурне життя наших сучасників. З цією метою, при створенні туристичних послуг, представникам вітчизняної сфери гостинності було б доречним знайти межу, де історія граничить із сучасністю.

Яскраві приклади для наслідування існують не тільки в визнаних світових туристичних центрах, але і в Україні. Наприклад, етнографічний музей Пирогово, Мамаєва слобода (м. Київ), Українське село (Києво-Святошинський район) користуються популярністю не тільки у жителів столиці, а й у її гостей.

Однією з причин недостатньої уваги з боку вітчизняних і зарубіжних туристів до досліджуваного напрямку, є відсутність належної інформованості про феномен трипільської цивілізації. Для українців та іноземних гостей Києво-Печерська Лавра та Софійський собор не потребують реклами. Трипільська культура ж відома лише неширокому колу фахівців і захоплених любителів, незважаючи на те, що істориками та культурологами світу вона визнана унікальною, поряд з найдавнішою культурою Єгипту, Греції, народів майя. Таке становище не випадкове, адже формування знань у дітей та молоді нашої країни про трипільську цивілізацію перекладено на загальноосвітню школу, в якій методика розкриття змісту трипільської культури не передбачає достатньої кількості годин. За програмою їй присвячена одна тема в курсі історії 6-го

класу. Застосування практичних методів навчання, зокрема, майстер-класів з ліплення трипільської кераміки, створення трипільських орнаментів та інших форм залучення трипільської тематики у творчій діяльності учнів, взагалі не передбачено. Європейський досвід підказує, що подібні розділи навчальної програми цікаво і інтерактивно вивчаються на базі музейних експозицій (Природничий музей м. Відня, Австрія), в художніх майстернях народних майстрів (Людмила Смолякова, м. Київ, Україна), тематичних святах («Трипільське коло», місто Ржищів, Україна).

Слід зазначити, що дослідженнями та популяризацією трипільської культури займаються, здебільшого, любителі-аматори, без належної підтримки регіональної та державної влади. Однак, реформа системи місцевого управління, яка отримала старт в 2016 році в Україні, внесла надію на подальшу долю досліджуваного туристичного напрямку.

Селищні громади населених пунктів: Трипілля, Халеп'я, Жуківка, Щербанівка, визначила туристичний напрямок, заснований на базі трипільської культури, стратегічним напрямком розвитку. З цією метою створюється музейний комплекс «Відродження», де почала працювати Майстерня трипільських гончарів. Створювати імідж і розширювати привабливість туристичних об'єктів і дестинацій Київщини почали місцеві громади села Трипілля. Зокрема, трипільською загальноосвітньою школою відкрито гурток з ліплення керамічних виробів, почалася підготовка екскурсів-краснознавців з числа місцевих жителів села, розроблені програми комплексного екскурсійного обслуговування туристів, що відвідують місцевість. До екскурсійного маршруту включені історичні об'єкти сіл Витачіва, Щербанівки та інших, що значно збагачують зміст екскурсії.

Підтримка інституціями державного й місцевого управління зусиль та намірів учасників проекту з популяризації трипільської спадщини Київщини, дозволить вивести її в розряд пріоритетного напрямку туризму регіону.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Борушак М.А. Стратегія розвитку туристичних регіонів : автореф. дис. на здобуття наук.ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка / М.А. Борушак. – Львів, 2008. – 38 с.

*Генералов О.В., к.е.н., доц.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

СТРАТЕГІЧНЕ ЕКОНОМІЧНЕ ПАРТНЕРСТВО МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КНР

У стратегічному партнерстві Китай є свідомим прихильником української євроінтеграції та завжди визначав Україну як «важливу державу в Європі». Керівництво КНР вітало підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС та має певні стратегічні плани щодо залучення України до розбудови «Нового економічного поясу – Великий шовковий шлях», що є особистою ініціативою голови КНР Сі Цзіньпіна. У разі успішної реалізації амбітного китайського плану (який, між іншим, оминає Росію і передбачає прямий вихід Китаю до Європи через Центральну Азію і Кавказ) – Україна матиме принципово нове геополітичне місце «першої європейської країни на Шовковому шляху».

На сучасному етапі українсько-китайські відносини на ринку послуг проходять певне випробування. За часи незалежності України ці відносини, загалом, розвивалися по висхідній та досягли найвищої точки розвитку у грудні 2013 р., коли був підписаний Договір про дружбу та співробітництво. Наразі політичні зміни, що відбулися в Україні, невизначена реакція Китаю на російську анексію Криму та воєнну агресію проти України поставили певний знак питання у двосторонніх взаєминах.

Протягом 2016 року українсько-китайські відносини в розрізі проблем економічної безпеки ринку послуг зазнали певних позитивних зрушень, проте підстав констатувати відновлення високого рівня взаємодії наразі немає. В першу чергу це стосується паузи у діалозі на найвищому рівні та невизначеності подальшої долі ухваленої в грудні 2013 р. в Пекіні Програми розвитку відносин стратегічного партнерства між Україною та КНР, якою передбачено здійснення великих проектів інвестиційно-економічного співробітництва.

Доречно згадати про початок роботи в Україні Китайської бізнес-асоціації, що об'єднує представництва в нашій державі великих державних та приватних корпорацій Піднебесної. На заході, присвяченому першій річниці створення асоціації, були присутні кілька заступників міністрів, що не залишилося поза увагою китайської сторони.

Після двох років практичного ігнорування нашими урядовцями китайського зовнішньополітичного та зовнішньоекономічного напрямку сьогодні в якості досягнутого позитиву можна зазначити, що на рівні керівництва міністерств та відомств вже сформувалося розуміння важливості Китаю для України, з'явилося позитивне бачення економічної співпраці та неупереджене ставлення до представників китайського бізнесу в Україні.

У цьому зв'язку слід згадати заяву китайської сторони 12 серпня 2017 р. на засіданні Ради Безпеки ООН. Позачергове засідання стосувалося російської провокації на адміністративному кордоні Криму. Коли представник РФ намагався звинуватити Україну в агресивних діях проти Росії, представник КНР посол Лю Цзеї заявив: «Ми поважаємо територіальну цілісність України в її кордонах, встановлених у 1991 році. Тому ми не приймаємо формулювання «теракт на російській території». Оприлюднена у ЗМІ жорстка позиція КНР стала важливим спростуванням спекулювань російської пропаганди стосовно начебто існуючої підтримки Китаєм російської агресії проти України.

29 серпня 2017 р. в Пекіні відбулося засідання українсько-китайської підкомісії з військово-технічного співробітництва Комісії зі співробітництва між Урядами України та КНР. Вже сам факт проведення такого засідання викликав значний інтерес та підтвердив вираженість позиції китайського уряду щодо російської агресії проти України. Подальший розвиток українсько-китайської співпраці у військово-технічній сфері, у галузі ОПК та озброєнь має велике значення для України і у економічному сенсі, і з точки зору безпекових питань.

Доречно згадати про початок роботи в Україні Китайської бізнес-асоціації, що об'єднує представництва в нашій державі великих державних та приватних корпорацій Піднебесної. На заході, присвяченому першій річниці створення асоціації, були присутні кілька заступників міністрів, що не залишилося поза увагою китайської сторони.

Після двох років практичного ігнорування нашими урядовцями китайського зовнішньополітичного та зовнішньоекономічного напрямку сьогодні в якості досягнутого позитиву можна зазначити, що на рівні керівництва міністерств та відомств вже сформувалося розуміння важливості Китаю для України, з'явилося позитивне бачення економічної співпраці та неупереджене ставлення до представників китайського бізнесу в Україні.

Серед найважливіших китайських пропозицій щодо України слід особливо підкреслити ідею створення зони вільної торгівлі між двома країнами. Зрозуміло, що за умов негативного торговельного балансу Україні необхідно ретельно вивчити всі «за» та «проти». Це має бути комплексний аналіз, до якого варто залучити провідних науковців та експертів. Проте, минув рік, а жодної інформації щодо проведення такого аналізу в експертному середовищі немає. Наразі Грузія за тих же обставин скористалася нагодою, і з 1 січня 2017 р. ЗВТ Китай-Грузія стане реальністю.

Отже, відносини стратегічного співробітництва з Китаєм в розрізі проблем економічної безпеки ринку послуг залишаються важливим зовнішнім резервом для забезпечення нагальних потреб України. Правильне використання існуючого потенціалу українсько-китайської взаємодії у різних галузях здатне суттєво просунути Україну на шляху модернізації та економічного зростання, сприяти зміцненню позицій Української держави на світовій арені.

Україні доцільно вжити дієвих заходів щодо активізації двостороннього політичного діалогу та забезпечити у 2017 р. проведення у форматі державного або офіційний візиту переговорів на найвищому рівні щодо збереження та подальшого розвитку рівня стратегічного партнерства, приєднання України до формату «16 + 1», зацікавленості України у китайських інвестиціях та співпраці у пріоритетних галузях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Валєєва Ю. Виклики європейській архітектурі безпеки: український контекст [Електронний ресурс] / Ю. Валєєва. – Режим доступу : <http://www.uafo.reignaffairs.com/en/expertopinion/view/article/viklikijevropeiskiiarkhitekturibezpeki-ukrajinski/>
2. Волков В. Інноваційно інвестиційне співробітництво Київ – Пекін [Електронний ресурс] / В. Волков. – Режим доступу : <http://blog.liga.net/user/volvolkov/article/19236.aspx>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Україна і Китай готуються до проведення третього засідання міжурядової Комісії зі співробітництва [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Урядовий портал України. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248227346

*Головачова О.С., к. е. н.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У СФЕРІ ПОСЛУГ: ДОСВІД ЄС І УКРАЇНИ

На тлі обмеження державних ресурсів та досвіду інноваційні партнерства, що об'єднують представників бізнесу, уряду та громадянського суспільства, все частіше розглядаються як інструменти підвищення продуктивності та конкурентоспроможності національних економік а усьому світі. Ці ініціативи часто проявляються у формі державно-приватного партнерства (ДПП), використання якого в таких галузях, як інфраструктура, охорона здоров'я та освіта є відомою практикою. Розробка та реалізація проектів на принципах ДПП здійснюється в багатьох розвинених країнах та в країнах, що розвиваються. Найбільш успішно проекти ДПП реалізуються в таких

країнах ЄС, як Велика Британія, Ірландія, Франція, Італія, Німеччина. Визнаними лідерами в галузі державно-приватних проєктів є Велика Британія, Франція і Німеччина. У кожній державі є свої пріоритетні для застосування ДПП галузі. Загалом, сфери застосування державно-приватного партнерства в країнах ЄС досить різноманітні. Найбільш бажаними секторами економіки, в яких реалізуються проєкти ДПП в ЄС, є сфера інфраструктури, житлово-комунального господарства, транспортні послуги, освіта, охорона здоров'я.

За даними Європейського центру експертизи ДПП У 2016 р. сукупна вартість транзакцій з ДПП, що досягли фінансового закриття на європейському ринку, становила 12 млрд євро, що на 22% менше, ніж 2015 р. (15,6 млрд євро). 69 транзакцій з ДПП досягнули фінансового закриття, порівняно з 49 у 2015 р. Середній розмір операцій зменшився до 174 млн євро (319 млн євро у 2015 році). Велика Британія є найбільшим за вартістю європейським ринком ДПП. Загальна вартість ДПП у цій країні становила 3,8 млрд євро, а кількість завершених проєктів – 28 (порівняно з 15 у 2015 р.). Франція є другим за величиною ринком ДПП як за вартістю (2,4 млрд євро), так і за кількістю проєктів (16 угод були завершені) (рис. 1).

Загалом протягом 2012-2017 рр. лідерами ЄС за кількістю та вартістю проєктів ДПП були Велика Британія, Франція, Німеччина та Нідерланди.

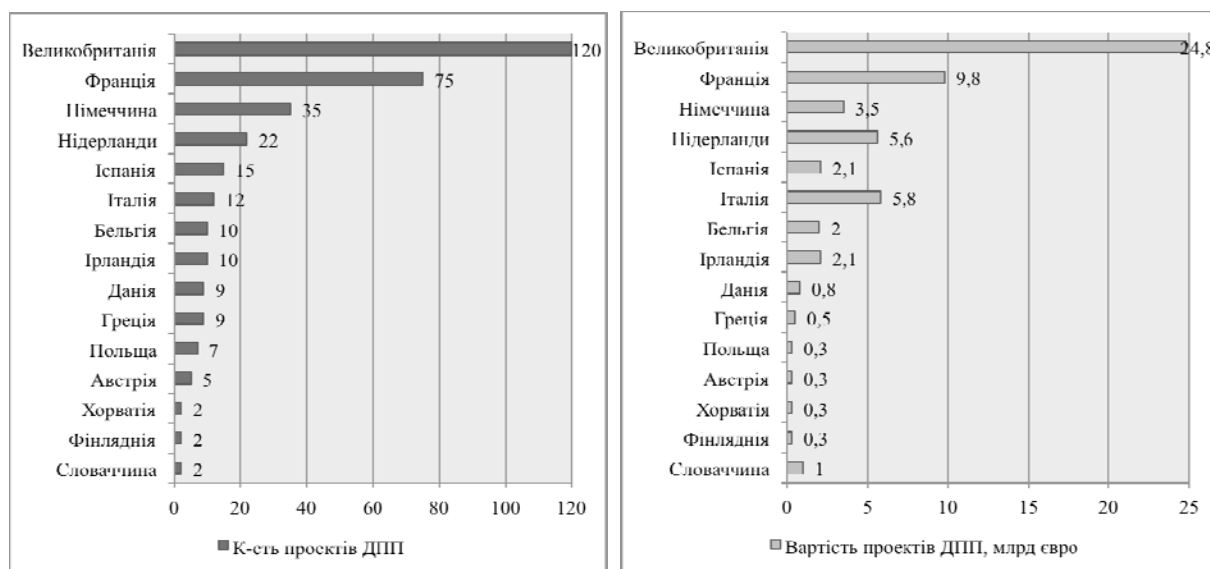


Рис. 1. Ринок ДПП деяких країн ЄС протягом 2012–2016 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [1].

За останні два роки на транспортний сектор припадає більше однієї третини від загального обсягу ринку ДПП (у вартісному виразі). У сфері освіти було зареєстровано найбільшу кількість угод (27 проєктів на загальну вартість 1,6 млрд євро), що дозволило досягти найвищої ефективності з 2010 р.

У секторі охорони здоров'я кількість проєктів зросла до 15, але сукупна вартість значно скоротилася (2,3 млрд євро). Чотири проєкти було реалізовано в телекомунікаційній сфері загальною вартістю 1,2 млрд євро.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України станом на 1 січня 2017 р. реалізується 186 проєктів ДПП (154 договори концесії, 32 договори про спільну діяльність, 1 договір державно-приватного партнерства) (рис. 2).

Зазначені проєкти реалізуються в наступних сферах господарської діяльності: переробка відходів (112 проєктів); збір, очищення та розподілення води (37 проєктів); будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на

аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури (16 проектів); виробництво, транспортування і постачання тепла (6 проектів); виробництво, розподілення та постачання електричної енергії (5 проектів); управління нерухомістю (2 проекти); пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування (1 проект); туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт (1 проект); інші (6 проектів) [2].

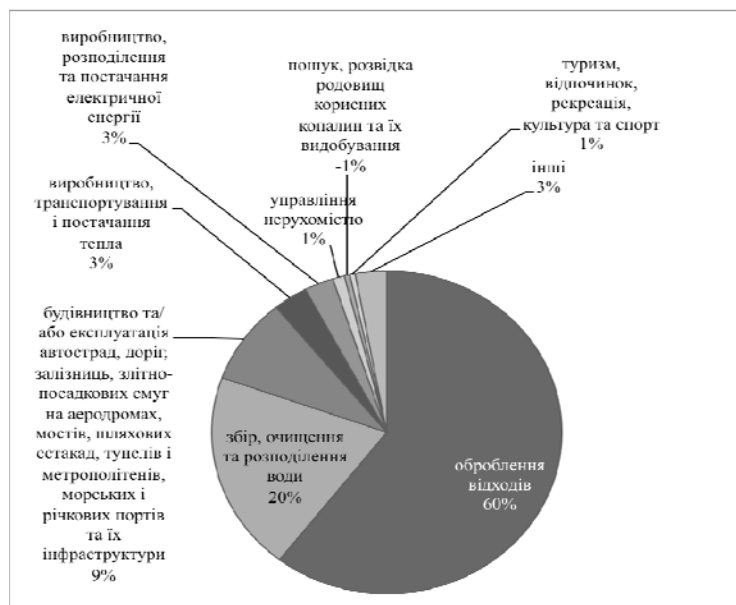


Рис. 2. Проекти ДПП, що реалізуються в Україні, станом на 1 січня 2017 р.

Джерело: побудовано автором за даними [2].

В Україні система державно-приватного партнерства ще формується і має недоліки, зумовлені проблемами концептуального, методичного та практичного характеру, які гальмують його впровадження. Складність реалізації проектів на засадах державно-приватного партнерства полягає у відсутності уніфікованого підходу до формування партнерської взаємодії держави та приватного сектора з чітким розподілом повноважень між органами державної влади в рамках підготовки і реалізації проектів ДПП та координацією їх діяльності; відсутності кваліфікованих спеціалістів у сфері ДПП; недосконалії і неузгодженій вітчизняній нормативно-правовій базі; недієвій міжвідомчій координації дій органів державної влади щодо підготовки і реалізації проектів ДПП; відсутності належної системи управління реалізацією механізму партнерської взаємодії держави та приватного сектора.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Довідка щодо результатів здійснення ДПП (2016 рік) // Міністерство економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad>
2. Review of the European PPP Market in 2016 // European PPP Expertise Centre [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eib.org/epcc/resources/publications/epcc_market_update_2016_en

Тези виконані в рамках науково-дослідної роботи «Євроінтеграційні пріоритети національного бізнесу» (номер державної реєстрації 0115U000562)

ПОТЕНЦІАЛ СФЕРИ ІКТ У ВИМІРІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Ефект від розгортання інформаційного суспільства настільки значний, що змушує уряди багатьох країн акцентувати увагу на цьому векторі розвитку. Можливими вигодами такого шляху розвитку в економічній сфері є прискорене зростання ВВП країни на 10-25%. За даними Boston Consulting Group, частка цифрової економіки в ВВП розвинених країн становить 5,5%, а країн, що розвиваються – 4,9%.

Саме наукоємність інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) дозволяє багатьом країнам, які не мають достатніх природних ресурсів, поставляти на світовий ринок інформаційні послуги, продукти й технології.

В Україні офіційно затверджено Стратегію розвитку інформаційного суспільства [3], якою передбачено поступове створення е-економіки – форми економічних відносин у сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів, робіт і послуг, наданих в електронному вигляді за допомогою ІКТ.

Ставлення до ІКТ з боку держави за вторинним принципом спричинило трансформацію України в одну з найменш технологічно розвинених країн у Європі.

Віддзеркаленням стану модернізації за допомогою «цифрових технологій» є внутрішній ринок ІКТ, неодноразове падіння якого в Україні впродовж 2014–2016 рр. по суті означає уповільнення темпів «цифровізації» економіки. У 2016 р. ще 57% населення України не мають доступу до інтернету [4, с. 32]. Не дивлячись на масштабну «цифровізацію» українськими ІКТ-компаніями іноземних економік, для національної економіки спрацьовує парадокс, коли відбувається мінімальна «цифровізація» українськими ІКТ-компаніями економіки самої України [4].

Попри це, галузь ІКТ в Україні розвивається дуже швидко, володіє певними перевагами та значним потенціалом, має світове визнання. Україна входить у ТОП-3 країн в Центральній та Східній Європі за обсягом ІТ ринку та кадровим потенціалом. В Україні розміщуються понад 100 багатонаціональних центрів дослідження та розвитку з різних галузей промисловості, в тому числі операторів зв'язку, програмного забезпечення, ігор та електронної комерції.

Галузь ІКТ займає вагомe місце в економіці України. Її складовою є сектор інформації та телекомунікацій, в якому у 2014 р. працювало понад 114,3 тис. суб'єктів господарювання різних форм власності, з них 13,3 тис. – підприємств, решта – фізичних осіб – підприємців. На частку малих та середніх компаній припадає 80% бізнесу у сфері ІКТ. Кількість працівників цих суб'єктів господарювання налічувала 306,3 тис. осіб, що становить майже 3,5% загальної чисельності зайнятих. ВВП сектору ІКТ (за попередніми даними) становив 3,1%.

За останні 10 років сектор показав десятикратне зростання, із позитивними показниками навіть під час всесвітньої фінансової кризи – на 30-40% щорічно. Доходи підприємств ІКТ галузі склали 60 млрд грн в 2015 р., що майже втричі більше, ніж у 2014 р. Досягненню таких результатів також сприяло звільнення від оподаткування ПДВ послуг з розробки програмного забезпечення в межах території України до 2023 р. [2].

Сфера ІКТ у 2015 р. була найбільш привабливою для інвесторів, через що за динамікою річного приросту залучених прямих іноземних інвестицій вийшла на перше місце. Обсяг залучених прямих іноземних інвестицій на кінець 2015 р. досягнув 5,3% загального обсягу іноземних інвестицій.

За 2014 р. суб'єктами господарювання було реалізовано продукції ІКТ на загальну суму 105,7 млрд грн, з них підприємствами, що надають послуги, – 74, 3 млрд грн (за 9 місяців 2015 р. – 62,0 млрд грн).

У 2015 р. офіційно експорт послуг у сфері ІКТ становив 1,5 млрд дол., а імпорт майже у тричі менше – 0,5 млрд дол. Порівняно з 2014 р. експорт зазначених послуг скоротився на 9,5%, імпорт збільшився на 4,9%. Однак, за оцінками експертів AVentures Capital та Ukraine Digital News, у експорті продукція сфери ІКТ формує 4% та складає 5,7 млрд дол., з яких 0,7 млрд дол у товарному вираженні (майже 1% експорту товарів) та 5 млрд дол. у вигляді послуг (3% експорту послуг) [12]. У розрахунку на душу населення це складає 15,5 дол. та 110,4 дол. відповідно. Щодо імпорту ІКТ товарів, то на його частку припадає майже 4%, що становить 2 млрд дол. [9]. Більшість послуг, майже 80%, надаються клієнтам із США, а також з ЄС та Ізраїлю. За вартісними обсягами експорт продукції ІКТ посів третє місце у 2015 р. після агропромислової та металургійної продукції, конкуруючи з експортом хімічної продукції. Середньорічний приріст експорту ІТ послуг за останні 10 років склав 49%.

Кількість ІТ-спеціалістів в Україні є найбільшою і найбільш швидко зростаючою у Європі. Щорічно ІКТ індустрія створює до 15 тис. високооплачуваних робочих місць. Створення 1 місця в ІТ галузі стимулює створення 3-4 додаткових робочих місць в інших галузях економіки.

На міжнародній арені попит на послуги українських ІКТ-компаній та їх талановитих розробників вищий, аніж попит в Україні. Це означає, що іноземні економіки здійснюють «цифрові» трансформації, тобто стають більш ефективними та конкурентоздатними на глобальній арені. У цей же час, в Україні людський ресурс невмотивований, оскільки майже 25% ІКТ-фахівців працюють на експорт, хоча можна зустріти відомості й про 90% експорторієнтованих фахівців.

Певна частина вітчизняних спеціалістів іммігрують або працюють на компанії США, Канади, Німеччини та Південної Кореї, у першу чергу, через рівень оплати праці [8]. Відтік висококваліфікованих кадрів за кордон у 2016 р. оцінено у 10 тис. фахівців. За оцінками експертів 1 програміст – це орієнтовно 1 млн дол. «продукції», яку він створює. Фактично, це проінвестований в інші економіки «інтелектуальний капітал» України [4, с. 7]. На фоні загальної потреби лише країн ЄС у 800 тис. ІТ-фахівців до 2020 р. ситуація з міграцією є вкрай загрозливою.

Передумовою бурхливого розвитку ІКТ індустрії стала наявність значної кількості ІКТ-фахівців, якісна фундаментальна технічна освіта. Завдяки цьому Україна, за даними доповіді «Global IT IQ» компанії BrainBench, вже нині посідає 4 місце в світі за кількістю сертифікованих ІТ-фахівців [6].

Українські ІТ-компанії входять у Global Outsourcing 100. На світовому ринку аутсорсингу ІТ послуг у 2016 р. відомими є такі українські бренди, як SoftServe, Eleks, Sigma та Miratech [10]. Також ще 6 міжнародних компаній розмістили свої офіси в Україні – EPAM, Ciklum, Luxoft, Intetics, Softjourn і TEAM International Services. На думку організаторів ренкінгу, при правильному позиціонуванні та більшій увазі з боку держави до переліку кращих світових ІТ-брендів можуть увійти і інші українські компанії.

Крім того, найбільшими досягненнями української ІТ-галузі у 2016 р. стали перемоги та місця у міжнародних рейтингах окремих проектів та цілих технологічних напрямків:

- проект Mars Hopper, що виграв у заміганні з розробки додатків для космічної галузі Space Apps Challenge;
- проект екологічного розумного будинку Ecoisme;
- компанії Eleks, Stanfy, LembergSolutions, котрі увійшли до рейтингу кращих у сфері ІКТ за даними агенції Clutch.

Згідно з Глобальним звітом про розвиток інформаційних технологій-2016 Всесвітнього економічного форуму, Україна за рівнем розвитку ІКТ посіла 64 рейтингову позицію серед 139 країн світу, покращивши за рік результати на 7 пунктів [11].

Хоча нинішня структура ІКТ-сектору України представлена виключно розробкою програмного забезпечення, наданням послуг доступу до Інтернет, Інтернет-рекламою, створенням Інтернет-сайтів та офшорним аутсорсінгом ІТ-послуг, проте спеціалісти зазначають, що альтернативою інноваційному прориву України може стати форсований розвиток ІТ індустрії.

Українські компанії-розробники програмного забезпечення виконують проекти для більш ніж 20 компаній зі списку Fortune 100. Під тиском конкуренції на глобальних ринках традиційна модель експортного аутсорсингу з реактивним виконанням замовлень поступово змінюється концепцією Product & Development Services 2.0, котра передбачає реалізацію комплексних проектів інтегрованих ІТ-рішень. Українські аутсорсери поступово трансформуються в консалтинг-партнерів щодо «цифрової» трансформації, що є новим витком їх розвитку та надає нові можливості. Українська ІТ-галузь має досвід по створенню програмних рішень світового класу із застосуванням таких технологічних концепцій як IoT, BigData, Cloud Computing, Blockchain, Artificial Intellect та ін. Найбільш досконалі компетенції набуті у фінансовій сфері (банківська діяльність), сфері охорони здоров'я, телекомунікаційній сфері, медіа, е-комерції та рітейл, автомобільній індустрії, виробничих індустріях, агросекторі.

На нашу думку, акцентування на пріоритетності розвитку ІТ сфери є досить слушним інструментом на шляху нарощення конкурентних переваг країни. З огляду на глобальні економічні умови, компанія Miratech прогнозує зростання обсягу українського експорту ІТ послуг на 1 млрд дол. щорічно до 2018 р. [7]. Відтак, трансфер технологій, інновацій, навичок та компетенцій до української економіки, промисловості, суспільної сфери з боку експортної ІТ-галузі може бути надзвичайно вдалим кроком для побудови в Україні потужної «цифрової» економіки.

Разом з тим, на сьогодні стан розвитку ІКТ в Україні значно випереджає стан розвитку законодавства у цій сфері. Стан розбудови інформаційного суспільства та сфери ІКТ в Україні, у порівнянні зі світовими тенденціями, є недостатнім і не відповідає стратегічним цілям розвитку України. Законодавство у сфері телекомунікацій не відповідає ні потребам операторів, провайдерів телекомунікацій, ні інтересам споживачів телекомунікаційних послуг. Тому вдосконалення та реформування законодавства у сфері ІКТ наразі є основним завданням розвитку законодавства в Україні.

Подолання зазначених перепон дозволить, за прогнозними оцінками, до 2020 р. вирости ІКТ галузі України до 7,7 млрд дол., а у структурі ВВП – до 5,8%. Крім того, ІТ-сфера може стати однією з найбільших експортних галузей економіки України. Очікується, що до 2020 р. кількість ІТ-фахівців в країні наблизиться до позначки 200 тис. Це сприятиме створенню понад 100 тис. нових робочих місць, що, у свою чергу, стимулюватиме потребу в 400 тис. робочих місць в інших галузях [1, 5].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. ІТ-галузь України: підсумки 2015-го і перспективи 2016-го року від керівників провідних ІТ-компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/-/367379/it-galuzukrayiny-pidsumky-2015-go-i-perspektuvy-2016-go-roku-vid-kerivnykivprovidnyh-it-kompanij-ukrayiny>
2. Податковий кодекс України // Голос України. – 2010. – № 22.

3. Про схвалення Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні [Електронний ресурс] / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.05.2013 № 386-р. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/386-2013-%D1%80>.
4. Проект «Цифрова адженда України – 2020» («Цифровий порядок денний» – 2020). Концептуальні засади [Електронний ресурс] / ХАЙ-ТЕК ОФІС, 2016. – Режим доступу : <https://ucsi.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>
5. Проект постанови Кабінету Міністрів України Про затвердження Державної програми розвитку галузі інформаційних технологій на період до 2023 року – № 1565-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://itukraine.org.ua/derzhavna-polityka-v-it-sferi>
6. Україна посіла 4-е місце в світі за кількістю IT-фахівців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dt.ua/ECONOMICS/ukrayina-posila-4-e-misce-v-sviti-zakilkistryu-it-fahivciv-119378.html>
7. Українська IT індустрія – 20 років розвитку [Електронний ресурс] / Miratech. – Режим доступу : http://miratech.ua/sites/default/files/images/acc_ict_miratech_ukr.pdf
8. Український IT-спеціаліст заробляє 1,2 Бігмака за годину [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mojazarplata.com.ua/ua/main/zarobitok/news/ukranski-it-spec456al456st-zaroblja454-1-2-b456gmaaka-za-godinu>
9. Share of ICT goods as percentage of total trade, annual, 2000-2014 [Електронний ресурс] / UNCTADstat. – UNCTAD. – Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org/>
10. The 2016 Global Outsourcing 100 / IAOP. – 2016. – Режим доступу : <https://www.iaop.org/>
11. The Global Information Technology Report 2016. Innovating in the Digital Economy / Silja Baller, Soumitra Dutta, and Bruno Lanvin; World Economic Forum. – Geneva, 2016. – 307 p. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/reports/the-global-information-technology-report-2016/>
12. IT Ukraine. IT services and software R&D in Europe’s rising tech nation. 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uadn.net/files/ua_hightech.pdf

Григоренко Т. М., к.е.н.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

Сучасні економічні реалії вимагають від підприємств торгівлі пред’являти все більш високі вимоги до здібностей, рівня знань і кваліфікації персоналу, який є головним ресурсом підприємства. Управління персоналом розглядається як один з найважливіших напрямів стратегії розвитку підприємства торгівлі, а оцінювання персоналу є основним процесом, що дозволяє оптимізувати роботу підприємства.

Оцінювання персоналу підприємства торгівлі – це цілеспрямований процес встановлення відповідності якісних характеристик персоналу (професійних, ділових, особистих) визначеним вимогам посади або робочого місця, що дає змогу проаналізувати кількісний та якісний склад кадрових ресурсів підприємства торгівлі, тобто виявити його сильні та слабкі сторони.

До основних цілей оцінки персоналу належать:

– інформативна, яка полягає у забезпеченні керівництва даними про якісний і кількісний склад працівників;

- адміністративна – прийняття різних кадрових рішень в залежності від ефективності праці робітників (підвищення, звільнення);
- мотиваційна – орієнтація персоналу на підвищення трудової діяльності в необхідному для підприємства напрямку [1].

У загальному вигляді система оцінювання персоналу містить чотири блоки:

1. Зміст оцінки – це об'єкт аналізу, конкретні якості людини, її поведінка, результати її праці.
2. Система критеріїв оцінювання та їх вимірювання.
3. Система способів, методів та інструментів оцінювання.
4. Процедура оцінювання: визначається порядок оцінювання, місце проведення, суб'єкти оцінювання, терміни і періодичність оцінювання, технічні та організаційні засоби, що використовуються під час оцінювання персоналу.

Найпоширеніші сучасні методи оцінювання персоналу є [2–9]:

Метод інтерв'ю – є найбільш простим і поширеним методом оцінювання при прийомі на роботу. Суть його полягає в тому, що проводиться співбесіда з декількома кандидатами на робочі місця і приймається рішення щодо відповідності вимогам посади. Інтерв'ю використовують з метою отримання інформації з наступних питань:

- стан здоров'я;
- інтелектуальний рівень;
- темперамент, характер;
- професійний і життєвий досвід;
- ставлення до роботи на підприємстві;
- мотиваційна сфера;
- сімейний стан, стосунки в сім'ї;
- самооцінка можливостей;
- захоплення та шкідливі звички.

Різновидом інтерв'ю є структуроване поведінкове інтерв'ю для аналізу компетенцій, яке може проводитися не тільки для відбору зовнішніх кандидатів, а й при оцінюванні співробітників-претендентів на вакансії, при формуванні кадрового резерву, оцінюванні результатів навчання та підвищення кваліфікації.

Метод тестування. Для оцінювання працівника можуть бути застосовані різні тести. За своїм змістом вони поділяються на три групи:

- кваліфікаційні, що дозволяють визначити ступінь кваліфікації працівника;
- психологічні, що дають можливість оцінити особистісні якості працівника;
- фізіологічні, виявляють фізіологічні особливості людини.

Позитивними сторонами тестового оцінювання є те, що воно дозволяє отримати кількісну характеристику за більшістю критеріїв оцінювання і можливість комп'ютерної обробки результатів. Однак, оцінити потенційні можливості працівника, тести не можуть, так як ці здібності виявляються на практиці.

Метод анкетування та порівняння анкет. Включає набір питань чи описів поведінки працівника. Експерт проставляє відмітку навпроти опису тієї риси характеру, яка, на його думку, властива працівникові, в іншому випадку залишає пусте місце. Сума позначок дає загальний рейтинг анкети даного працівника. Використовується для оцінювання працівника керівництвом, колегами та підлеглими.

Описовий метод оцінювання. Експерт виявляє і описує позитивні і негативні риси працівника, що оцінюється. Цей метод не передбачає чіткої фіксації результатів і тому часто використовується як доповнення до інших методів.

Метод стандартних оцінок. Здійснюється керівництвом. Керівник заповнює спеціальну форму стандартних оцінок, оцінюючи окремі аспекти роботи працівника на протязі атестаційного періоду за стандартною шкалою. Однак метод стандартних оцінок має ряд недоліків. По-перше, оцінювання проводить керівник, що передбачає

високий ступінь суб'єктивності оцінювання, так як на оцінювання можуть вплинути не тільки професійні якості працівників, а й особистісні взаємовідносини з підлеглими. По-друге, стандартна шкала не враховує особливостей професійної діяльності кожного окремого працівника, що може вплинути на якість оцінювання.

Метод оцінки нормативом роботи, тобто оцінювання працівника здійснюється на основі нормативу на роботу, яку він виконує, в кількості, якості і часі.

Метод класифікації. Цей метод заснований на ранжуванні працівників, що атестуються за певним критерієм від кращого до гіршого, або навпаки з присвоєнням їм певного порядкового номеру.

Метод алфавітно-числової шкали. Цим методом оцінюється вплив важливих факторів на трудову діяльність персоналу. Основу алфавітно-числового оцінювання персоналу складає шкала. Відповідно до неї зіставляються трудові досягнення й особисті якості працівника. Ступінь прояву кожного фактору визначається у числовому і мовному вимірі. Найчастіше даним методом вимірюються такі фактори, як цілеспрямованість, відповідальність, ініціативність, уміння працювати в колективі. У даний час цей метод застосовують зі шкалою оцінювання з різними рівнями і підрівнями.

Метод моделювання ситуації – створення штучних, але близьких до реальних умов роботи та ситуацій. Критерієм оцінювання є здатність організувати і планувати, гнучкість, стиль роботи, стійкість до стресів, прийняття правильних рішень.

Метод ділових ігор. Оцінювання персоналу здійснюється в рамках спеціально розроблених імітаційних і розвиваючих ділових ігор. До оцінки залучаються як самі учасники ділових ігор, так і експерти-спостерігачі. Атестаційні ділові ігри проводяться, як правило, на результат, що дозволяє оцінити готовність персоналу до вирішення поточних і майбутніх завдань, а також індивідуальний внесок кожного учасника гри. Цей метод оцінювання може використовуватися для визначення ефективності командної роботи персоналу.

Метод «Асесмент-центр» – це один з методів комплексної оцінки персоналу, заснований на використанні взаємодоповнюючих методик, орієнтований на оцінку реальних якостей співробітників, їх психологічних і професійних особливостей, відповідності вимогам посадових позицій, а також виявлення потенційних можливостей фахівців. На сьогоднішній день асесмент-центр є дієвим методом оцінювання компетенцій співробітників за допомогою спостереження їх реальної поведінки в ділових іграх. Зовні дуже схоже на тренінг – учасникам пропонуються ділові ігри та ситуаційні завдання, але їх мета – не розвиток умінь і навичок, а рівні для всіх можливості проявити свої сильні і слабкі сторони. У кожному завданні за кожним учасником закріплені експерт. Він докладно фіксує поведінку свого підопічного, яка відноситься до компетенції, що спостерігається.

Склад процедур асесмент-центрів:

- інтерв'ю з експертом, у ході якого йде збір даних про знання і досвід співробітника;
- психологічні, професійні та загальні тести;
- стисла презентація учасника перед експертами та іншими учасниками;
- ділова гра: під керівництвом спостерігача група співробітників або кандидатів розіграє бізнес-ситуацію за заздалегідь підготовленим сценарієм;
- біографічне анкетування;
- опис професійних досягнень;
- індивідуальний аналіз конкретних ситуацій (бізнес-прикладів);
- учаснику пропонується вибрати певну стратегію і тактику дій в запропонованій ситуації;
- експертне спостереження, за результатами якого складаються рекомендації для кожного співробітника.

Метод комітетів. Оцінка проводиться групою експертів і націлена на з'ясування здібностей працівника, що надають йому можливість претендувати на інші посади або на підвищення. Оцінювання включає такі етапи: вибір критеріїв оцінювання (показників діяльності) працівника; використання різних методів збору інформації; порівняння отриманих результатів з вибраним стандартом (еталонними критеріями).

Метод «360 градусів». Даний вид оцінювання використовується і для поліпшення внутрішньої комунікації, розвитку корпоративної культури. Це погляд на працівника з різних сторін. Інформацію одержують шляхом бесіди з самим співробітником, його безпосереднім керівником, колегами, підлеглими, а в окремих випадках і покупцями оцінюваного.

Метод незалежних суддів. Незалежні члени комісії – 6–7 осіб – задають співробітнику, що оцінюється різноманітні питання. Процедура нагадує перехресний допит за різними сферами діяльності працівника. Перед суддею розташовується комп'ютер, на якому він натискає клавішу "+" в разі правильної відповіді і, відповідно клавішу "-" – у разі неправильної відповіді. По завершенні процедури програма видає висновок.

Метод управління за цілями (МВО). Цей метод простий і полягає в постановці специфічних вимірюваних цілей для кожного з працівників та періодичне обговорення прогресу в досягненні цих цілей. Можна зайняти в програмі МВО підлеглих, ставлячи для них окремі цілі і періодично забезпечуючи зворотний зв'язок. Однак МВО майже завжди має на увазі всеосяжну програму оцінювання та постановки цілей, яка складається з шести найважливіших кроків:

- визначення цілей підприємства;
- розробка плану на певний період часу;
- визначення цілей для кожного працівника підприємства;
- обговорення цілей керівництвом та всіма працівниками;
- визначення працівниками своїх власних цілей;
- визначення очікуваних результатів.

ВРМ (Business Performance Management) – цей термін найчастіше перекладається як «управління ефективністю бізнесу», тобто він являється цілісним, процесно-орієнтованим підходом до прийняття управлінських рішень, що спрямований на поліпшення можливості підприємства оцінювати свій стан і управляти ефективністю своєї діяльності на всіх рівнях. Це здійснюється через об'єднання власників, менеджерів, персоналу та зовнішніх контрагентів в рамках загального інтегрованого середовища управління [10]. До основних принципів ВРМ можна віднести наступні:

- система управління орієнтована на досягнення взаємопов'язаних, взаємозалежних кількісних і якісних цілей;
- цілі розробляються зверху вниз. В основі цілей підрозділів і персональних цілей окремих працівників повинні лежати цілі підприємства;
- особлива увага приділяється взаємозв'язку цілей бізнесу та розвитку ключових компетенцій співробітника;
- досягнення цілей співробітниками оцінюється за допомогою показників (Key Performance Indicators – KPI). KPI лежать в основі системи мотивації, тобто досягнення чи недосягнення персональних цілей, що безпосередньо впливає на матеріальну або нематеріальне винагороду. KPI використовуються не тільки для вимірювання результатів, подання звітності, диференціації досягнень, але також і для аналізу можливостей поліпшення результатів, вдосконалення і розвитку підприємства.

Отже, одним з найважливіших напрямів підвищення ефективності функціонування та розвитку підприємств торгівлі є оцінювання персоналу за допомогою сучасних методів, що сприятиме прийняттю обґрунтованих управлінських рішень та забезпеченню конкурентних переваг на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник / А.М. Колот – Київ : КНЕУ, 2002. – 337 с.
2. Балабанова Л.В. Управління персоналом: Навч. посібник / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – Київ : Професіонал, 2006. – 512 с.
3. Гавкалова Н. Теоретичні засади ефективного менеджменту персоналу// Н. Гавкалова / Україна: аспекти праці. – 2004. – № 3. – С. 31–36.
4. Данюк В.М. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк та ін. ; за заг. ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха. – Київ : КНЕУ, 2004. – 398 с.
5. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: навч. посіб. / В.А. Савченко. – Київ : КНЕУ, 2002. – 351 с.
6. Федуллова Л.І. Менеджмент організацій: Підручник/ Л.І. Федуллова, І.В. Сокирник, В.В. Стадник, М.А. Йохна, О.С. Новикова, Є.Г. Рясних. – Київ : Либідь, 2004. – 448 с.
7. Корнюшин В.Ю. Оценка и аттестация персонала: учеб. курс (учеб.-метод. комплекс) / В.Ю. Корнюшин. – М. : МИЭМП, 2010. – 120 с.
8. Сівашенко Т. Сучасні підходи до оцінки персоналу / Економічний аналіз: зб. наук. пр. – 2011. – Вип. 8, ч. 2. – С. 315–317.
9. Дяків О.П. Оцінка персоналу методом ASSESSMENT CENTER / О.П. Дяків, М.В. Пилипчук // Вісник Східноукр. нац. ун-ту імені Володимира Даля. – 2011. – № 14 (168), ч. I. – С. 100–104.
10. Духонін Є.Ю. Управління ефективністю бізнесу. Концепція Business Performance Management / Є.Ю. Духонін, Д.В. Ісаєв, Е.Л. Мостовий та ін.; під ред. Г.В. Генса. – М. : Альпіна Бізнес Букс, 2005. – 259 с.

*Гринюк Н. А., к.е.н., доц.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

СФЕРА ПОСЛУГ В КООПЕРАТИВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Сучасний стан розвитку економіки характеризується стрімкими процесами глобалізації та інтеграції господарської діяльності, що є передумовами формування єдиного глобального світового господарства.

Однією із доволі потужних сфер інтеграції у світі є міжнародний кооперативний рух. Світовий кооперативний досвід, частиною якого є і українська кооперація, свідчить, що кооперація – це не лише тип виробництва чи форма господарської діяльності, а економічно обумовлена ідеологія господарювання в жорстких економічних умовах, у тому числі трансформаційних криз та глобалізації світового економічного простору.

Світовий досвід діяльності кооперативного сектора економіки доводить важливу роль споживчих кооперативів у розвитку сфери послуг, особливо під час трансформаційних процесів. Саме в частині розвитку сфери послуг сучасний міжнародний кооперативний рух характеризують надзвичайно позитивні тенденції:

- зростання кількості і підвищення ролі багатофункціональних кооперативів та споживчих товариств у кооперативному секторі економіки;

- поживлення кооперативної діяльності у фінансовій сфері, особливо в частині кредитування і страхування;
- проникнення кооперації в нові сфери людської життєдіяльності (сфери відпочинку, освіти, охорони здоров'я);
- підвищення ролі міжнародного співробітництва на регіональному й глобальному рівнях [1].

Результати дослідження тенденцій розвитку сфери послуг кооперативного сектора економіки в країнах Європи дали змогу сформулювати такі характерні ознаки цього процесу:

- зростання потужності кооперативів третинного сектора (у фінансовій сфері: банківські, страхові, кредитні спілки; в обслуговуючій сфері: споживчі, туристичні, спілки роздрібних торговців);
- високий рівень інтеграції кооперативів різних галузей діяльності;
- зростання інноваційного характеру кооперативного господарювання;
- активна підтримка і взаємодопомога кооперативних організацій різних країн між собою;
- поглиблення міжнародної інтеграції кооперативів з утворенням об'єднань кооперативних спілок [2].

Економічні системи більшості європейських країн досить подібні українській, тому позитивні тенденції в їх кооперативному русі доцільно застосовувати і в Україні.

Сьогодні кооперативний сектор економіки України знаходиться на стадії транзитивних змін і відображає радикальні перетворення як в економіці країни, так і в державі в цілому. Дослідження особливостей цих процесів дозволяють сформулювати ключові аспекти місії національної кооперації в сучасних умовах:

- вирішення внутрішніх економічних і соціальних проблем споживчого ринку;
- використання потенціалу міжнародної кооперативної інтеграції як доповнювальної моделі інтеграції та глобалізації.

З усіх підсистем кооперативного сектора в Україні споживча кооперація є найбільш структурованою і організаційно оформленою: діє як соціально-економічна система і має диверсифіковану діяльність, що є характерною ознакою поширених в розвинених країнах багатофункціональних кооперативів.

Запорукою виконання соціальної місії споживчої кооперації є розвиток та утримання на належному рівні сфери послуг, як основи забезпечення конкурентоспроможності кооперативних організацій на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Споживча кооперація України розвиває сферу послуг, що надаються пайовикам й некооперованому населенню на безоплатній та платній основах. Перелік послуг, які надаються кооперативними підприємствами включає понад 100 видів, які структуруються залежно від галузі діяльності (рис. 1).

На сьогодні різноманітні послуги в системі національної споживчої кооперації надають близько 6,5 тисяч кооперативних підприємств. Слід зазначити, що тільки протягом останніх років створено понад 4,4 тисячі кооперативних об'єктів побутового обслуговування.

Варто наголосити, що останнім часом кооперативи все більше використовують український та міжнародний досвід надання соціальних послуг, що знаходить своє відображення у створенні страхових, кредитних, медичних, фармацевтичних, проектних, будівельних кооперативів, кооперативів по наданню управлінських послуг тощо. В зв'язку з чим, досить перспективними для кооперативного сектору національної економіки є запровадження і подальший розвиток досить нових для системи споживчої кооперації видів послуг: посередницьких, консультаційних, інформаційних, туристичних, страхових тощо.

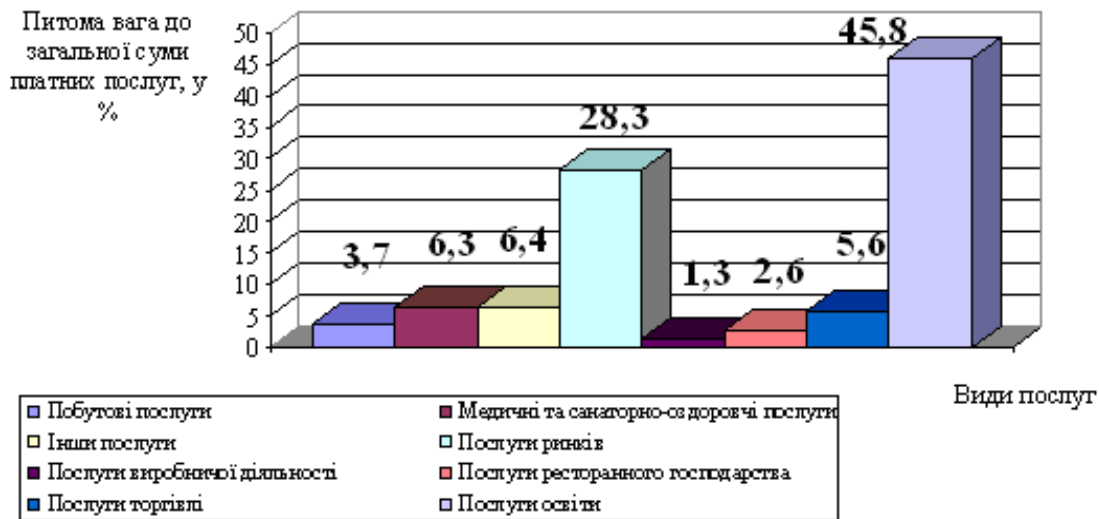


Рис. 1. Структура послуг у системі споживчої кооперації України [3]

Розвиток сфери послуг споживчої кооперації України можливо забезпечити, насамперед, шляхом удосконалення діяльності кооперативних підприємств та їх конкурентоспроможності за рахунок таких заходів.

1. Удосконалення організаційної структури сфери побутового обслуговування системи споживчої кооперації шляхом:

- розширення мережі підприємств побутового обслуговування населення;
- створення нових робочих місць за рахунок введення нових об'єктів побутового обслуговування;
- підвищення технічного рівня оснащення та впровадження прогресивних технологій;
- створення сприятливих умов для роботи у сфері побутового обслуговування.

2. Збільшення кількості і видів третинних кооперативів шляхом активізації діяльності багатопрофільних кооперативів:

- у сфері торгівлі – шляхом розвитку сукупності торговельних послуг: основних, супутніх та допоміжних;
- у сфері туризму – шляхом розвитку туристичних та рекреаційних кооперативів;
- у сфері охорони здоров'я – шляхом розвитку лікувальних та фармацевтичних кооперативів;
- у фінансово-кредитній сфері – шляхом розвитку кредитних спілок, кооперативних банків, кооперативів взаємного страхування.

3. Підвищення ефективності діяльності кооперативних підприємств побутового обслуговування шляхом:

- запровадження сучасних стандартів побутового обслуговування;
- застосування сучасного вітчизняного і зарубіжного досвіду роботи підприємств побутового обслуговування на аналогічних підприємствах системи споживчої кооперації.

4. Підвищення конкурентоспроможності кооперативних підприємств в сфері зовнішньоекономічної діяльності за рахунок:

- диверсифікації діяльності кооперативних підприємств у високоприбуткових сферах зовнішньоекономічної діяльності (розвиток іноземного туризму, митно-консигнаційної, лізингової діяльності, франчайзингу);
- активізації діяльності кооперативних інформаційно-консалтингових фірм шляхом підвищення ефективності маркетингових досліджень, аналізу зовнішніх ринків

з метою обґрунтування пріоритетної структури товарного експорту та імпорту кооперативних підприємств.

Унікальність споживчої кооперації полягає в тому, що, з одного боку, це самоорганізована суспільна структура, а з іншого – самодостатня господарська організація. І саме ці особливості формують конкурентні переваги, багатоаспектність яких є підґрунтям для довгострокового ефективного функціонування споживчої кооперації: оптимальне поєднання соціальної місії з її господарською діяльністю, заснованою на кооперативних принципах і цінностях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Cooperative Values and Principles for Corporate Social Responsibility. International Day Cooperatives, 2014. – Way of access : <http://www.ica.coop>
2. European Community of Consumer Co-operatives [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurocoop.org/en/>
3. Інтернет-сервер офіційного сайту Центральної спілки споживчих товариств України (Укоопспілки): [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.coop.com.ua>

*Diachenko O., PhD (Economics), Associate Professor,
Kyiv National University of Trade and Economics,
Kyiv, Ukraine*

TRENDS FOR DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE BY SERVICES OF UKRAINE WITH EU COUNTRIES

The modern world economy is characterized by a rapid development of the service sector, which is influenced by the processes of liberalization and globalization of economic space. Practice shows that for much of the world services sector is one of the most important components of the economy, a source of long-term growth of countries [1]. Thus, according to the World Trade Organization, services are the fastest growing sector of the world economy, accounting for two thirds of global production, one third of world employment and almost 20% of world trade [2].

In the context of increasing international competition, the service sector is intensively developing and becoming one of the influential factors on which depends the growth of the economy, increasing of the country's competitiveness in world markets, and increasing of the welfare of the population.

In most European countries, in the total foreign trade turnover, the share of trade in services is increasing, since in European countries a significant proportion of economically active population is occupied precisely in this area. It is also a result of scientific and technological progress in the field of material production and increasing socio-economic needs of many European countries [3]. Therefore, taking into account Ukraine's aspiration for integration into the European Union, it is expedient to consider the peculiarities of trade in services with this region.

During 2006-2016 the share of services exports to EU in total exports of services in Ukraine ranged from 24.9% to 34.6%, imports – from 45.5% to 59.5%. By results of 2016 the growth rate of service exports to the EU showed a slight increase (2.6%) compared with 2014 and 2015 (a decrease of 4.9 and 6.6% respectively). At the same time, the volume of import of services from the EU has decreased over the last three years (Table 1).

Table 1

Dynamics of foreign trade in services between Ukraine and EU countries, 2006–2016*

Period	Export				Import			
	Total	EU countries			Total	EU countries		
	volume, mln USD	volume, mln USD	share of the total amount, %	growth rate (% to the previous year)	volume, mln USD	volume, mln USD	share of the total amount, %	growth rate (% to the previous year)
2006	7791,8	2273,7	29,2	–	3730,6	1797,9	48,2	–
2007	9435,1	2983,0	31,6	131,2	4995,5	2604,9	52,1	144,9
2008	12260,1	4118,8	33,6	138,1	6481,5	3854,0	59,5	148,0
2009	10129,7	3024,5	29,9	73,4	5186,4	3049,1	58,8	79,1
2010	11936,3	3123,1	26,2	103,3	5421,6	3000,3	55,3	98,4
2011	14180,3	3532,9	24,9	113,1	6214,2	3372,1	54,3	112,4
2012	14096,2	3750,2	26,6	106,2	6650,1	3641,2	54,8	108,0
2013	14233,2	4195,7	29,5	111,9	7523,0	4212,0	56,0	115,7
2014	11520,8	3991,6	34,6	95,1	6373,1	3148,8	49,4	74,8
2015	9736,6	2927,9	30,1	73,4	5523,0	2750,1	49,8	87,3
2016	9868,0	3004,9	30,5	102,6	5326,5	2421,6	45,5	88,1

* The information for 2010-2013 excludes the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea, the city of Sevastopol. The information for 2014-2016 excludes the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea, the city of Sevastopol and a part of the zone where anti-terrorist operation is taken place.

Source: [4], calculated by the author.

In 2016 the largest volumes of exports to the EU have traditionally accounted for transportation services – 37.5% of total services exports to the EU (Fig. 1).

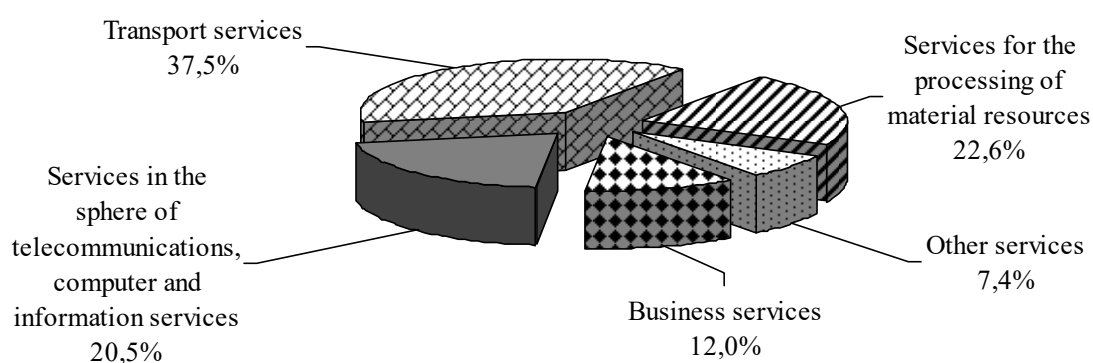


Fig. 1. Structure of exports of services with EU countries, 2016

Source: [4], calculated by the author.

In the structure of transport services, 34.3% accounted for air transport, 21.1% – for railways, 17.6% – for the sea transport services and 16.2% – for motor transport services. Services for the processing of material resources amounted to 22.6%, 99.1% of which are services for the processing of goods for the purpose of selling abroad. Services in the sphere of telecommunications, computer and information amounted to 20.5% (computer – 69.1%,

telecommunications – 16.1%). Exports of business services to the EU countries amounted to 12.0%, of which professional and consulting – 54.0%).

Structure of import of services from EU countries in 2016 distributed as follows: transport services – 23.4% of total imports of services EU (air – 44.6% of the total volume of services), business – 16.6% (professional and consulting – 54.2%), services related to financial activities – 16.6% and services related to travel – 10.5% (Fig. 2).

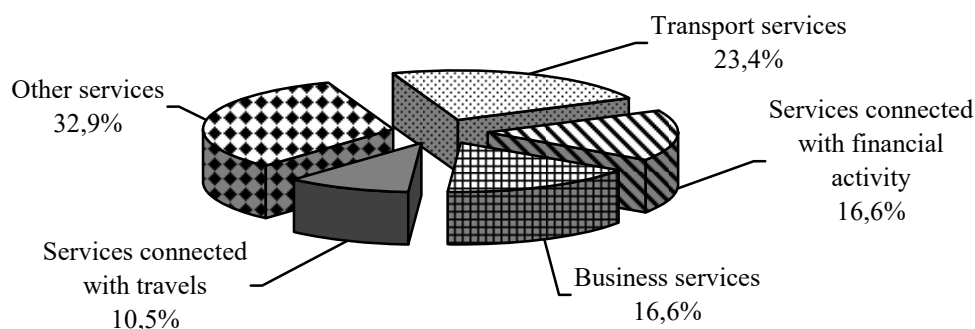


Fig. 2. Structure of imports of services with EU countries, 2016

Source: [4], calculated by the author.

The predominance of transport services in the structure of foreign trade with the EU countries is due to increased EU funding, open access to rail and air infrastructure, with participation in trans-European transport networks and transport support projects. Exports of transportation services significantly exceed imports, due to the fact that the structure of service exports to the EU overwhelming share falls on rail and air transport, as for Ukraine railways in the long term remains a major carrier of cargo and passengers.

The largest volumes of Ukraine's exports of services were provided to such EU countries as Germany (transport services, processing of material resources, telecommunications, computer and information, business), Great Britain (transport services, telecommunications, computer and information, business), Cyprus (transport services, telecommunications, computer and information, business, material processing services) (Table 2).

Table 2

Top 5 contracting countries in foreign trade of Ukraine services with EU countries, 2016

Countries	Export		Countries	Import	
	volume, mln USD	share in total EU, %		volume, mln USD	share in total EU, %
Germany	488,4	16,3	United Kingdom	563,1	23,3
United Kingdom	462,9	15,4	Germany	364,1	15,0
Cyprus	239,0	8,0	Cyprus	250,0	10,3
Poland	220,6	7,3	Poland	138,6	5,7
Netherlands	145,9	4,9	Austria	111,4	4,6

Source: [4], calculated by the author.

Almost 60% of service imports from the EU provided such countries as the United Kingdom (services related to financial activities, business, transportation, royalties and other services related to the use of intellectual property, telecommunications, computer and

information), Germany (transport services, government and government, telecommunications, computer and information, business), Cyprus – (services related to financial activities, royalties and other services related to the use of intellectual property, services, related with travel, business).

The country's specialization in one or another type of service is directly related to the level of its economic development. In highly developed countries, the share of services is increasing as a result of rising labor productivity and reducing employment in industry, agriculture, construction, as well as the supply of newly emerging services. For these countries, export of financial, information and business services is inherent [1].

Foreign trade of Ukraine and the EU is characterized by inferior and irrational structure of model of participation in service trade, which reduces the feasibility of national economic interests in mutual trade.

In a further development of the world market the increasing role is played by scientific and technical progress, in particular, the sector of information and communication services. Due to the more efficient structure of foreign trade services, it is possible to restructure the sectors of the national economy, to ensure a stable flow of currency into the country, to increase the competitiveness of the domestic service sector, which, in turn, can ensure the full integration of Ukraine into the European space.

REFERENCES

1. Бережна Г. В. Особливості експорту та імпорту послуг України / Г. В. Бережна // Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. – 2013. – № 1. – С. 35–40.
2. Services: rules for growth and investment [Електронний ресурс]. URL : https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm6_e.htm
3. Непрядкіна Н.В. Специфіка зовнішньої торгівлі послугами України з країнами Східної Європи / Н.В. Непрядкіна // Вісник Харківського національного університету імені В.Н.Каразіна. Сер. : «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – 2017. – № 6. – С. 50–53.
4. State Statistics Service of Ukraine. Official site. URL : <http://sfs.gov.ua>

*Завідна Л. Д., докторант, к. с.-г. н., доц.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ

Умови сьогоденної нестабільності та економічної турбулентності, посилення конкурентного тиску на ринкових суб'єктів зумовлює необхідність всебічного аналізу конкурентного середовища для виявлення основних тенденцій та загроз, пошуку можливих шляхів зміцнення своїх позицій.

В таких умовах особливо актуальним є розроблення методичних підходів, практичного інструментарію для оцінки конкурентного середовища ринкових суб'єктів та їхніх конкурентних позицій.

Оцінка рівнів розвитку конкуренції та конкурентоспроможності фірм визначається системою показників, що характеризують структуру ринку, рівень розвитку конкуренції та її конкурентоспроможності. Розглянемо основні підходи щодо її оцінки. Традиційно розрізняють прямі і непрямі показники оцінки конкуренції та

конкурентоспроможності фірм. Зміст цих показників докладно розкрито в роботах Г. Азоева [1], Ф. Шерера і Д. Росса [4], С. Авдашева і С. Розанової [2], С. Светунькова [3].

До числа *прямих показників* відносять індекси Бейна, Тобіна, Лернера.

1. *Індекс Бейна* розраховується за формулою:

$$r = (P \cdot Q - M + W - d \cdot K) / K \quad (1)$$

або

$$r = (TR - TC) / K \cdot 100, \quad (2)$$

де r – індекс Бейна (норма прибутковості);

P – ціна одиниці товару;

Q – обсяг реалізованих товарів;

$M + W$ – витрати на сировину, матеріали і заробітну плату;

d – норма амортизації;

K – вартість капіталів (активів) фірми;

TR – сукупний виторг фірми;

TC – сукупні витрати фірми.

Чим вище значення індексу Бейна, тим сильніше ступінь впливу даного підприємства на ринок.

2. *Індекс Тобіна* визначається за формулою:

$$q = P / K, \quad (3)$$

де q – індекс Тобіна;

P – ринкова вартість фірми;

K – відновна вартість активів фірми.

Якщо індекс Тобіна > 1 , то підприємство має ринкову владу; чим вище значення індексу, тим більшою ринковою владою воно володіє.

3. *Індекс Лернера* визначається за формулою:

$$L = (P_M - P_C) / P_M. \quad (4)$$

або

$$L = (P - C) / P, \quad (5)$$

де L – індекс Лернера;

P_M – ціна неконкурентного ринку;

P_C – ціна конкурентного ринку;

P – ціна даної фірми;

C – середні витрати фірми.

Індекс Лернера змінюється в межах від 0 до 1. При досконалій конкуренції індекс дорівнює нулю. Чим ближче індекс Лернера до одиниці, тим більшою монопольною владою володіє фірма [2, с. 18].

На основі цих формул розраховуються відповідні коефіцієнти, вводиться певна їх градація, проводиться їх інтерпретація конкурентоспроможності фірм, рівня розвитку конкуренції та структуризація ринків.

Систему прямих показників оцінки конкуренції і конкурентоспроможності підприємств доповнює система *відносних показників*: індекси концентрації, індекс Херфіндаля-Хіршмана, варіації (дисперсії) ринкових часток, коефіцієнт Джині, рангові індекс концентрації та ін.

1. *Індекс концентрації* дозволяє оцінити рівень монополізації ринку та є величиною, зворотною інтенсивності конкуренції. Індекс концентрації (CR_k) визначається як сума ринкових часток кількох найбільш великих підприємств:

$$CR_k = \sum_{i=1}^n q_i, \quad (6)$$

де q – частка виробництва (продажів) даного підприємства в загальному обсязі випуску (збуту) галузі;

n – кількість аналізованих підприємств.

Відповідно до прийнятої практики розрахунку використовується показник концентрації (CR_4), який є загальною часткою чотирьох перших підприємств ринку, що реалізують максимальні обсяги продукції в загальному обсязі реалізації продукції на даному ринку.

При значенні індексу нижче 45% – ринок вважається неконцентрованим, в інтервалі 45-70% – помірноконцентрованим, вище 70% – висококонцентрованим.

2. *Індекс Херфіндаля-Хіршмана* (англ. *Herfindahl-Hirschman Index* або ННІ) – індикатор, що визначає концентрацію бізнесу на певному ринку (англ. market dominance) і визначається як сума квадратів часток всіх діючих на ринку підприємств.

$$ННІ = \sum_{i=1}^n S_{ai}^2, \quad (7)$$

де S_{ai}^2 – частка в ринку i -ого суб'єкта господарювання;

n – кількість суб'єктів господарювання.

Даний індекс може мати значення від 0 до 10 000 (або від 0 до 1,000). Така шкала градації рівня концентрації встановлена залежно від рівня І.Х–Х.: 1) 0 – мінімальна концентрація; 2) від 0 до 0,1 – низький рівень концентрації; 3) від 0,10 до 0,18 – середній рівень концентрації; 4) понад 0,18 – високий рівень концентрації. Тобто, індекс ННІ <1000 – слабоконцентрований ринок (у цих межах значення індексу дозволяється злиття фірм); 1000 < ННІ <1800 – середньоконцентрований ринок; ННІ > 1800 – висококонцентрований ринок.

3. *Коефіцієнт варіації (дисперсії) ринкових часток* визначається за формулою:

$$v = n \sqrt{1/n \sum (q_i - 1/n)^2} \quad (8)$$

де v – дисперсія ринкових часток;

n – число фірм в галузі;

q_i – ринкова частка фірми.

Якщо значення коефіцієнта варіації близьке до одиниці, то це означає, що на ринку функціонує підприємство, що займає домінуюче становище.

4. Коефіцієнт Джині (G) розраховується за формулою:

$$G = D/N, \quad (9)$$

де D – кумулятивний (накопичений) відсоток розміру галузі;

N – кумулятивний відсоток числа фірм на ринку.

При $G = 1$ весь обсяг виробництва продукції припадає на одне підприємство. При $G = 0$ кожне підприємство виробляє однакову частку продукції, або однаковий відсоток підприємств виробляє однаковий відсоток сукупного випуску.

5. Ранговий індекс концентрації (індекс Холла-Тайдмана, індекс Розенблюта) (HT) визначається за формулою:

$$HT = 1/2 \sum R_i q_i - 1, \quad (10)$$

де R_i – ранг підприємства на ринку (за зменшенням, найбільше підприємство має ранг 1);

q_i – частка фірми.

Ранговий індекс концентрації змінюється в інтервалі від $1/n$ до 1. Чим менше показник, тим нижче рівень концентрації на ринку.

Розглянута система показників конкурентоспроможності окремих підприємств, їх ринкової влади, розвитку конкуренції та монополії на ринку показує їх різноманіття і відображає складність досліджуваних об'єктів. Кожен з розглянутих показників має ті чи інші переваги й недоліки, тому «досі вчені і практикуючі економісти розробляють нові індекси або модифікують старі індекси» [3, с. 95].

Оцінку конкурентного середовища доцільно розпочати з аналізу вартості товарної продукції і ринкових часток готельних підприємств на ринку сфери готельних послуг (табл. 1). Використовуючи *відносні показники* (індекси концентрації та індекс Херфіндаля-Хіршмана) побудуємо матрицю розподілу частки ринку готельних підприємств за 2011–2015 рр. по досліджуваним областям України.

Значення і зміна індексу $CR4$ свідчить про ефективну конкуренцію ринку сфери готельних послуг у 2015 році ($CR4 = 44,72\%$). Якщо порівняти з 2011 роком, то індекс $CR4$ становив – 144,19, тобто при значенні вище 70% ринок вважається висококонцентрованим.

Значення індексу Херфіндаля-Хіршмана підтверджує означений індексом $CR4$ стан низької концентрації ринку – 787,73, його зростання на 282,44 пунктів свідчить про поживлення на ринку сфери готельних послуг. Порівняно з 2011 роком індекс ННІ в середньому за досліджуваними областями становить 9788,13, тобто середній рівень концентрації (більше конкуренції та менше ризиків для клієнтів).

Із методики визначення індексу Херфіндаля-Хіршмана випливає, що в ньому відображаються відмінності між підприємствами в обсягах продажу товару (послуг), а також кількість самих підприємств як суб'єктів даного ринку. Це дає змогу здійснювати аналіз динаміки концентрації ринку готельних послуг та визначати її тенденцію.

Отримані результати досліджень показали низьку концентрацію ринку сфери готельних послуг по областях України за 2015 рік.

Матриця розподілу частки ринку готельних підприємств по областях України за 2011–2015 рр.

№ пор.	Підприємство готельного господарства	Категорія готелю	Частка ринку готельного підприємства по області, %					Відхилення	
			2011	2012	2013	2014	2015	2015/2014 (+/-)	2015/2011 (+/-)
1	ГП1	5*	87,743	75,402	59,189	18,662	24,721	6,059	-63,022
2	ГП2	4*	15,191	13,071	11,432	7,137	8,486	1,349	-6,705
3	ГП3	4*	15,622	14,021	19,213	6,872	6,507	-0,365	-9,115
4	ГП4	4*	18,318	21,927	20,18	5,583	5,002	-0,581	-13,316
5	ГП5	4*	22,512	14,962	16,965	3,041	4,149	1,108	-18,363
6	ГП6	4*	10,317	9,178	8,661	2,669	3,155	0,486	-7,162
7	ГП7	3*	7,19	7,853	5,276	2,231	2,371	0,14	-4,819
8	ГП8	3*	9,212	12,374	16,395	1,345	1,275	-0,07	-7,937
9	ГП9	3*	8,754	6,479	5,126	1,125	0,948	-0,177	-7,806
10	ГП10	3*	8,785	7,207	4,514	1,082	0,712	-0,37	-8,073
11	ГП11	3*	15,406	8,413	4,64	0,585	0,547	-0,038	-14,859
12	ГП12	3*	2,475	2,287	2,027	0,293	0,546	0,253	-1,929
13	ГП13	3*	0,996	1,92	1,018	0,812	0,488	-0,324	-0,508
14	ГП14	3*	5,69	3,711	3,557	0,528	0,467	-0,061	-5,223
15	ГП15	3*	1,056	1,439	1,768	0,689	0,333	-0,356	-0,723
16	ГП16	3*	1,14	0,988	0,795	0,276	0,264	-0,012	-0,876
17	ГП17	2*	9,345	8,002	0,287	0,16	0,261	0,101	-9,084
18	ГП18	2*	2,878	2,397	2,545	0,251	0,224	-0,027	-2,654
19	ГП19	1*	0,113	0,399	0,459	0,284	0,219	-0,065	0,106
20	ГП20	1*	0,201	0,287	0,241	0,065	0,07	0,005	-0,131
21	ГП21	1*	0,65	0,872	1,044	0,062	0,043	-0,019	-0,607
<i>Середня ринкова частка (Sm)</i>			11,6	10,152	8,825	2,56	2,895	0,335	-8,705
<i>Індекс Херфінделя-Хіршмана (HHI)</i>			9788,13	7317,79	5167,51	505,29	787,729	282,439	-9000,401
<i>Індекс концентрації (CRk)</i>			144,195	126,312	115,547	38,254	44,716	6,462	-99,479

Отже, сучасне підприємство сфери готельних послуг це компліцирований (від лат. *komplisirovaniy* – ускладнений, змішаний) комплекс взаємопов'язаних і взаємозалежних соціально-економічних підсистем, що функціонують в умовах динамічно мінливого зовнішнього середовища, що є, зі свого боку, джерелом як можливостей, так і загроз для розвитку готельних підприємств.

Успішна діяльність підприємств готельного господарства в сучасних кризових, нестійких умовах ринку залежить від того, наскільки ефективно вирішуються проблеми, пов'язані з забезпеченням конкурентоспроможності пропонованих готельних продуктів і послуг. Потрібно не просто модернізувати виробництво готельних послуг та управління готелем, але й чітко встановити, яка мета повинна бути досягнута. Головним при цьому повинно бути вміння визначити та ефективно використовувати свої відносні переваги і конкурентні можливості, та спрямувати зусилля на розвиток тих сторін, які вигідно відрізняють готельне підприємство від його потенційних і реальних конкурентів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азоєв Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. / Г.Л. Азоєв. – М. : ЦЭИМ, 2001. – 207 с.
2. Авдашева С. В. Теория организации отраслевых рынков / С.В. Авдашева, Н.М. Розанова. – М. : Магистр, 1998. – 264 с.
3. Светуньков С. Г. Конкуренция и предпринимательские решения / С. Г. Светуньков, А.А. Литвинов. – Ульяновск : Издательство «Корпорация технологий продвижения», 2000. – 256 с.
4. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков / Ф. Шерер, Д. Росс. – М. : Инфра-М, 1997. – 138 с.

Іксарова Н.О., к.е.н., доц.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СФЕРИ ПОСЛУГ УКРАЇНИ: НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ

Зовнішня торгівля послугами є на сьогодні одним із визначальних факторів, який впливає на економічну безпеку держави. Основними напрямками такого впливу є, з одного боку, інвестиційна привабливість невикористаних підприємств для іноземних інвесторів, а з іншого – обсяги зовнішньої торгівлі послугами та її структура.

Визначення впливу зовнішньої торгівлі послугами на рівень економічної безпеки держави – важливе та актуальне завдання, оскільки на етапі динамічної лібералізації міжнародної торгівлі послугами у рамках ГАТС, ринки послуг країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою стають відкритими для іноземних корпорацій, наслідки функціонування яких на теренах слабкої економіки є досить неоднозначними.

Україна, що прийняла на себе чи не найбільше зобов'язань у сфері лібералізації сфери послуг, повинна орієнтуватися не на короткострокові ефекти від інвестування, а на довгострокову стратегію розвитку сфери послуг, що базувалася б на необхідності реалізації економічних інтересів держави у цій сфері та забезпечення її економічної безпеки.

Нині компаративні переваги України у сфері послуг реалізуються не повною мірою, акцент здійснюється на екстенсивному, а не на інтенсивному напрямі реалізації експортного потенціалу. Основними категоріями експорту є послуги, що базуються на природних перевагах України, що, у кінцевому результаті, призводить до вичерпування та погіршення стану її ресурсного потенціалу.

Вагомим елементом забезпечення економічної безпеки у сфері послуг є оптимізація її структури. Найдоцільнішим, на нашу думку, є її структуризація за 4-ма типами поставки, визначеними ГАТС: переміщенням споживачів, переміщенням постачальників послуг, транскордонним переданням та комерційною присутністю. Кожен із них надає країні як переваги та потенційні можливості для розвитку, так і створює загрози економічній безпеці держави, а структура економіки кожної із держав визначає їх співвідношення в обсязі експортно-імпортних операцій.

Оскільки достеменною статистики щодо типів поставки у зовнішній торгівлі послугами України сьогодні не ведеться, тому у дослідженні використано методіку Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), за якою традиційно окремі галузі послуг включаються до конкретного типу поставки.

Проаналізувавши структуру зовнішньої торгівлі послугами України, було виявлено, що як при експорті, так і при імпорті переважає переміщення споживача як форма торгівлі послугами, що свідчить у першу чергу про невисокий рівень інноваційної спрямованості зовнішньої торгівлі послугами та переважання у їх структурі традиційних груп. Позитивним є факт значної частки транскордонної торгівлі в імпорті послуг України, оскільки через використання цього методу надаються інноваційні послуги. Негативним є факт значних обсягів імпорту ділових послуг шляхом транскордонної торгівлі із офшорних територій, що свідчить про те, що транскордонна торгівля нині використовується як засіб відмивання коштів із використанням каналів зовнішньої торгівлі послугами.

Найбільший позитивний вплив на розвиток України має справляти транскордонне передання послуг, що є логічним з огляду на переважання у структурі такого типу експортно-імпортних операцій, що свідчить про ефективну інноваційну структуру зовнішньої торгівлі.

Напрямами посилення позицій України у транскордонній торгівлі, на нашу думку, мають стати:

- розроблення системи супровідних операцій у сфері транспорту та туризму, що базуються на використанні новітніх технологій. Так, у сфері транспорту через Інтернет з-за кордону може здійснюватися оплата за користування шляхами сполучення (у випадку впровадження мережі платних доріг), бронювання квитків не лише на авіаційний транспорт, а й на залізничні та автобусні перевезення. У сфері туризму має бути впроваджена система бронювання та оплати послуг через Інтернет, що буде одночасним проявом транскордонної торгівлі фінансовими та туристичними послугами;

- стягнення оплати із зарубіжних користувачів і за користування розважальними Інтернет-ресурсами з розширенням .ua, що нині є відкритим для використання в усьому світі;

- зміщення акценту у сфері освіти із постачання послуг через присутність споживача на впровадження освітніх програм із використанням Інтернет.

Впроваджені заходи у жодному разі не повинні зменшуватися обсяги послуг, що нині надаються при в'їзді їх споживачів в Україну, оскільки основною метою їх реалізації є диверсифікація методів поставки з метою позитивного впливу на економічну безпеку держави.

Імперативом впровадження запропонованих заходів у практику вітчизняного експорту є законодавче закріплення норм здійснення транскордонного передання

послуг, оскільки на сучасному етапі відповідного законодавства в Україні не існує. Державі необхідно розробити чіткі дефініції сутності транскордонної торгівлі послугами, категорій послуг, що можуть надаватися із використанням цього методу та впровадити систему дієвих санкцій за махінації у сфері зовнішньої торгівлі послугами за певним видом постачання. Розроблення таких заходів дозволить оптимізувати структур зовнішньої торгівлі послугами відповідно до вимог економічної безпеки України.

Найменший ефективною для України формою торгівлі послугами є торгівля через переміщення споживачів, що нині посідає чільне місце у структурі як експорту, так і імпорту України. Транспортні послуги, що мають найбільшу питому частку в структурі вітчизняного експорту, у структурі міжнародної торгівлі, навпаки, поступаються провідними місцями на користь інформаційних, ділових та науково-дослідних послуг. Напрямами посилення позитивних тенденцій у торгівлі через присутність на території України споживачів вітчизняних послуг, на нашу думку, мають стати:

- підвищення рівня супровідного сервісу при наданні транспортних, туристичних, соціальних послуг з метою стимулювання попиту на них та збільшення обсягів доданої вартості, що створюється у сфері послуг;

- розвиток тих видів послуг, експортний потенціал яких використовується нині не повною мірою – у першу чергу послуг з охорони здоров'я, у галузі сільського господарства. Зміна структури та експорт нових видів послуг дозволить залучити у країну додаткові кошти та створити нові робочі місця, а отже, вирішити проблеми економічного зростання та підвищення рівня економічної безпеки України;

- надання послуг у галузі НДДКР, науки, інновацій саме на території України. Продаж зазначених категорій послуг іншими каналами може призвести до відпливу інтелекту (у випадку торгівлі через комерційну присутність та переміщення постачальника) чи несанкціонованого заволодіння уречевленим втіленням послуги (при транскордонному переданні послуг), що сформує відповідні загрози рівню захищеності вітчизняної економіки.

Досить позитивний вплив на розвиток країни справляє торгівля послугами через комерційну присутність. Нині для України цей напрям є одним із найбільш проблемних – наша країна на сьогодні є нетто-реципієнтом прямих іноземних інвестицій. До певної межі (25% ВВП) така ситуація справлятиме на економіку позитивний вплив, проте при досягненні граничного значення приток іноземних коштів перетвориться на загрозу економічній безпеці держави. Реалізація економічних інтересів України та необхідність забезпечення її економічної безпеки висувають перед сучасними підприємцями вимогу щодо виходу на ринки зарубіжних країн як інвесторів з метою збільшення рівня економічної присутності України на цих ринках. Проте на сьогодні найбільш привабливі ринки країн, що розвиваються (з відносно стабільним політико-правовим та економічним середовищем та не повною мірою задоволеним внутрішніми постачальниками попитом), є не досить лібералізованими, що ускладнює вихід на них та підвищує ризики втрати вкладених ресурсів.

На нашу думку, Україні на нинішньому етапі доцільно розвивати експорто-орієнтовану імпорту стратегію, яка полягає у купівлі за кордоном наукомістких послуг з метою переймання досвіду іноземних країн щодо розроблення та надання цих послуг, імплантації в українську економіку та поступовому перетворенні із імпортера в експортера інноваційного продукту на ринки країн, у зовнішній торгівлі із якими Україна нині має найбільші компаративні переваги.

Державна підтримка експорту на сьогодні більшим чином стосується сфери товарів, тоді як у сфері послуг подібні заходи мають епізодичний характер. Проте імперативами світової економіки сьогодення є підтримка також експортерів послуг,

особливу тих, що здійснюють діяльність із використанням новітніх технологій. На нашу думку, існуюча стратегія підтримки експорту має бути переглянута та доопрацьована з позицій внесення до основних пріоритетів державної політики підтримання підприємств невиробничої сфери, що здійснюють експорт та імпорт інноваційних послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. The general agreement on trade in services. Definition of Services Trade and Modes of Supply [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm.
2. Зовнішня торгівля України: XXI століття [Текст] : монографія / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, Н.О. Іксарова [та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 600 с.
3. Іксарова Н.О. Напрями удосконалення видової структури торгівлі послугами в контексті зміцнення економічного суверенітету України / Н.О. Іксарова // Інвестиції: практика та досвід: науково-практичний журнал. – 2013. – № 21. – С. 88-92

Коваленко Ж.А.,
студентка факультету
міжнародної торгівлі та права,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна

СИСТЕМА ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ

Наразі вітчизняний ринок послуг пасажирських перевезень функціонує та розвивається під впливом великої кількості екзогенних та ендогенних детермінант, серед яких найвагоміше значення мають економічні фактори, такі як: загальний стан економіки, рівень інфляції, валютний курс гривні, стан податкової системи тощо. Яскравим прикладом деструктивного впливу на систему пасажирських перевезень є зростання податкового навантаження на компанії-перевізники в результаті підвищення мінімальної заробітної плати.

У свою чергу, значна територія, багатомільйонне населення, різноманітні природні умови, варіативність рівня розвитку регіонів, а також необхідність активізації економічного прогресу та становлення України як сучасної європейської держави обумовлюють вагомість забезпечення ефективної системи функціонування регулярних, термінових, дешевих та безпечних пасажирських перевезень. Останнє не може бути реалізоване в Україні у зв'язку із нечітким розмежуванням функцій регулювання, управління та операційної діяльності між органами виконавчої влади та підприємствами, недосконалою системою управління розвитком транспортної інфраструктури, недосконалою кадровою політикою, відсутністю систем контролю за ефективністю прийняття управлінських рішень тощо [1]. Проте, на нашу думку, слід зазначити на існування таких проблем у зазначеній сфері.

1. Відсутність концептуального уявлення про зміст державної політики у сфері пасажирських перевезень. Так, хоча в Україні і є Транспортна стратегія на період до 2020 року [2], та державна діяльність у сфері пасажирських перевезень набула безсистемного, неузгодженого та фрагментарного характеру: розпорозуються організаційні зусилля, нераціонально витрачаються наявні ресурси. Останнє обумовлено тим, що у

зазначеному документі сфера пасажирських перевезень розглядається опосередковано в контексті розвитку транспортної галузі економіки в цілому.

2. Недосконалість нормативно-правового регулювання у сфері пасажирських перевезень. Зокрема, невідповідність норм підзаконних нормативно-правових актів Закону України «Про автомобільний транспорт» [3] не дозволяє розв'язувати актуальні проблеми у сфері пасажирських перевезень, а створює середовище, в якому компанії-перевізники можуть вільно маніпулювати та зловживати своїм домінуючим становищем.

3. Тінізація ринку послуг пасажирських перевезень. Сьогодні сфера пасажирських перевезень характеризується певним ступенем тінізації, що, безумовно, може загрожувати безпеці пасажирів. Разом з тим, у ході проведених 22 документальних перевірок фізичних осіб-підприємців за даним видом діяльності донараховано занижених податкових зобов'язань на суму 627 тис. грн [4].

4. Слабкий контроль за системою пасажирських перевезень. Зокрема, доказом слабого контролю є те, що ліцензовані автобуси, маршрути яких починаються за містом, підбирають пасажирів у межах міста і пропонують заплатити за проїзд за зниженим тарифом. Державна інспекція України з безпеки на наземному транспорті відповідає за регулювання діяльності автобусних операторів, але вона ставиться терпимо до практик, що порушують правила перевезень, а міська держадміністрація не має повноважень втручатися у цей процес [5].

5. Недостатня координація та неузгодженість роботи різних видів пасажирських перевезень. Так, слід відзначити, що існує конкуренція між різними видами транспорту по перевезенню одного і того ж самого сегменту пасажиропотоку. Це призводить до того, що робота окремих видів транспорту направлена на боротьбу з конкурентами, а потреба клієнтів у транспортних послугах враховується та задовольняється не комплексно [6, с. 4].

6. Дисбаланс інтересів сторін системи пасажирських перевезень: замовника (муніципалітети), виконавця (перевізники) та споживача (пасажирів), про що також було наголошено у Львівській торгово-промисловій палаті на круглому столі на тему «Проблеми реорганізації міських пасажирських перевезень» [7].

7. Незадовільність техніко-технологічного стану транспорту та об'єктів його інфраструктури. Так, за офіційною інформацією Міністерства інфраструктури України нині експлуатується близько 250 тисяч автобусів, з них близько 74,5 тисяч використовуються ліцензіатами, котрі надають послуги з перевезення пасажирів, як міськими так і міжміськими автобусами. При цьому 70 % з них становлять транспортні засоби, які вже давно вичерпали свій нормативний ресурс. А більшість автобусів, що є сьогодні в експлуатації, не відповідають ні сучасним екологічним вимогам, ні вимогам з питань безпеки, ні по навантаженню на дорожнє полотно, комфорту, економічності, ремонтпридатності та іншим параметрам [7].

8. Низька якість пасажирських перевезень. Сьогодні в кожному місті країни особливої актуальності набуває проблема низького рівня якості транспортного обслуговування населення, що виявляється у зростанні витрат часу на переміщення, недотриманні розкладу та інтервалу руху на маршрутах, зниженні рівня культури водіння та обслуговування пасажирів, безпеки та комфортності перевезень, екологічності послуг, неповному облаштуванні зупинок транспорту тощо [8, с. 269].

9. Недосконала тарифна політика у сфері пасажирських перевезень. До травня 2015 року максимальний тариф на проїзд у приміських маршрутках встановлювався обласними держадміністраціями. Проте того ж року Кабінет Міністрів України скасував державне та муніципальне регулювання тарифів на пасажирські перевезення, окрім залізничних. Таке рішення було прийняте постановою КМУ від 25.03.2015 № 240 [9]. У свою чергу, у постанові КМУ від 18.02.1997 № 176 [10] не знайдеться жодної норми, яка б визначала ціноутворення у сфері пасажирських перевезень. А в так званій Методиці розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту від 17.11.2009

№ 1175 [11] є формула, за якою має розраховуватись тариф на перевезення, що має лише рекомендаційний характер. У цій формулі дільником є запланована кількість пасажирів, яку помножено на середню протяжність маршруту. Тому немає сенсу вивчати об'єктивні показники витрат перевізника. А якщо компанії потрібний показник тарифу 12, 15 чи 20 грн., то його можна легко «знайти» за допомогою цієї формули: достатньо підставити в неї будь-яку кількість пасажирів і все. Тому тарифи або ціни на проїзд можуть цілком вільно встановлюватися компаніями-перевізниками. Водночас, ч. 3 ст. 5 Закону України «Про автомобільний транспорт» [3] встановлено, що державне регулювання та контроль у сфері автомобільного транспорту реалізується шляхом проведення центральним та місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, зокрема, тарифної політики на автомобільному транспорті.

У свою чергу, оскільки критеріями ефективності системи пасажирських перевезень є собівартість перевезень, рентабельність перевезень, фондвіддача транспортних підприємств, доходи від перевезень пасажирів, продуктивність праці [12, с. 59], то наявність значної кількості проблем в функціонуванні зазначеної системи свідчить про її неефективність. Між іншим, оперування логістичними засобами управління, які забезпечують ефективність комплексного транспортного обслуговування різними видами транспорту з орієнтацією на високі кінцеві результати діяльності є одним із основних факторів оптимізації системи пасажирських перевезень.

Тому, у результаті ситуації, яка склалася в сфері пасажирських перевезень, наразі актуальним ресурсом, який впроваджує альтернативний різновид перевезень пасажирів та в першу чергу забезпечує комфорт і економічно вигідні поїзди, а також унеможливорює оподаткування перевізників, є електронний ресурс «BlaBlaCar», що забезпечує функціонування платформи спільних автомобільних поїздок.

Так, слід зазначити, що в Україні і в Росії «BlaBlaCar» запустився в лютому 2014 р. У світі сервіс запрацював ще в 2006 році і наразі охоплює 22 країни, де послугами компанії користуються 25 мільйонів людей. Нарешті, слід наголосити, що «BlaBlaCar» – один з найдорожчих стартапів в Європі: капіталізація сервісу зросла до 1,6 млрд дол. Концепція ідеї компанії заснована на централізації автостопу і, в принципі, задала новий глобальний тренд в світі. «BlaBlaCar» вигідний і для водіїв, які за допомогою попутників економлять на шляху, і для пасажирів, у яких з'являється альтернатива (як правило, більш вигідна) звичним видам транспорту – автобусу, поїзду та літаку.

Та все ж, незважаючи на позитивний європейський досвід по використанню даного ресурсу, в Україні він перетворився на ще одну лазівку для комерційних структур, які намагаються уникнути оподаткування. Так, на думку Олександра Івахнюка, який на «BlaBlaCar» вважається експертом, час «BlaBlaCar» як зручного сайту для самоорганізації непрофесійних водіїв і пасажирів завершується і настає час, коли ресурс перетворюється на сторінку «бомбил», які платять хабарі модераторам та здійснюють комерційні перевезення [13].

Враховуючи вищевикладене, слід зазначити, що сучасний стан системи пасажирських перевезень характеризується наявністю низки проблем, основними з яких є: 1) відсутність концептуального уявлення про зміст державної політики у сфері пасажирських перевезень; 2) недосконалість нормативно-правового регулювання у сфері пасажирських перевезень; 3) тінізація ринку послуг пасажирських перевезень; 4) слабкий контроль за системою пасажирських перевезень; 5) недостатня координація та узгодженість роботи різних видів пасажирських перевезень; 6) дисбаланс інтересів сторін системи пасажирських перевезень; 7) незадовільність техніко-технологічного стану транспорту та об'єктів його інфраструктури; 8) низька якість пасажирських перевезень; 9) недосконала тарифна політика у сфері пасажирських перевезень. Тому проблематика вдосконалення системи пасажирських перевезень має комплексний характер, її не вирішити за рахунок вжиття розрізнених, «точкових» заходів. Цілком

очевидно, що вирішення окреслених проблем та поступальне підвищення ефективності функціонування системи пасажирських перевезень з урахуванням проєвропейського підходу можливе тільки у рамках комплексного підходу, і в перспективі залежить від чіткої концепції, точності визначення стратегії та тактичних шляхів реалізації реструктуризації та розвитку відповідної сфери економіки, а також забезпечення раціональної організації роботи всіх підрозділів пасажирського транспорту. Тому, вважаємо, що першочерговими кроками у відповідному напрямку мають стати: 1) розробка комплексу документів стратегічного планування і, зокрема, Концепції комплексної реструктуризації та реорганізації пасажирських перевезень; 2) вдосконалення нормативно-правового регулювання з питань формування системи ефективного управління в аспекті продовження гармонізації законодавства України до норм ЄС в галузі транспорту; 3) системне оновлення нормативно-правової бази в напрямку забезпечення відповідності підзаконних нормативно-правових актів актам вищої юридичної сили; 4) розробка і впровадження моделей і методів логістичного управління пасажирськими перевезеннями; 5) розробка і реалізація раціональних економіко-фінансових механізмів забезпечення ефективного функціонування системи пасажирських.

Вжиття зазначених заходів оптимізує систему пасажирських перевезень в Україні, дозволить поступово підвищити ефективність її функціонування та забезпечить конкурентоспроможність транспортних послуг України на європейському ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року: Проєкт від 10 квітня 2017 року. Міністерство інфраструктури України. URL : <https://mtu.gov.ua/projects/115/>
2. Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року: Розпорядження КМУ від 20 жовтня 2010 р. № 2174-р. Верховна рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-%D1%80>
3. Про автомобільний транспорт: Закон від 05.04.2001 № 2344-III. Верховна рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2344-14>
4. «Легально їдеш – далі будеш». Веб-сайт «Державна фіскальна служба України». URL: <http://zp.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/print-70888.html>
5. Машкова Р. Транспортна реформа Києва: що насправді рекомендував Світовий банк (повний звіт). Веб-сайт «Mistosite». URL: <https://mistosite.org.ua/uk/articles/reforma-m%D1%96skogo-transportu-kyyeva-shho-naspravd%D1%96-rekomenduvav-sv%D1%96tovyj-bank-povnyj-zv%D1%96t>
6. Редзюк А.М. Концепція Національної програми розвитку транспортно-дорожнього комплексу України до 2015 року. / А.М. Редзюк, А.М. Новікова. – Київ : Автошляховик України, 2005. – № 8. – С. 3–7.
7. Галушак І. Система міських пасажирських перевезень вже давно потребує радикальних змін. Український журнал «Економіст». 2017. № 4. URL : <http://ua-ekonomist.com/15403-sistema-mskih-pasazhirskih-perevezen-vzhe-davno-potrebuye-radikalnih-zmn.html>
8. Боровик Н.А., Сив'юк Т.С. Оцінка якості та ефективності пасажирських перевезень в сучасних ринкових умовах. Управління проєктами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2012. – Вип. 9. – С. 268-270.

9. Про внесення змін у додаток до постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. № 1548: Постанова КМУ від 25.03.2015 № 240 // Верховна Рада України. – URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/240-2015-%D0%BF>
10. Про затвердження Правил надання послуг пасажирського автомобільного транспорту: Постанова КМУ від 18.02.1997 № 176 // Верховна Рада України. – URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/176-97-%D0%BF>
11. Методика розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту: Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України від 17.11.2009 № 1175 // Верховна Рада України. – URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1146-09>
12. Мороз М.М. Шляхи вдосконалення пасажирських перевезень транспортом загального користування. Техніка в сільськогосподарському виробництві, галузеве машинобудування, автоматизація. – 2015. –№ 28. –С. 57–63.
13. Романова Е. BlaBlaCar – сайт для бомбил. Информационно-аналитическое издание «Factivist». 2016. URL: <https://factivist.com.ua/ru/news/blablacar-sayt-dlya-bombil.html>

*Мазаракі А.А., д.е.н., проф.,
ректор КНТЕУ,
Мельниченко С.В., д.е.н., проф.,
Ткачук Т.М., к.е.н.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

РИНОК ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Туристична сфера є перспективним напрямом відновлення, стабілізації та розвитку економіки більшості країн світу. Світова криза, природні катаклізми, загострення політичних конфліктів та збільшення кількості терактів, знецінення гривні в Україні та постійне коливання курсу валют, економічна дестабілізація і, відповідно, ускладнення соціального життя населення – основні фактори, які негативно впливають на економічний розвиток держав загалом та на туристичну сферу зокрема.

Україна у світі сприймається як перспективна держава з могутнім історико-культурним та туристсько-рекреаційним потенціалом. Проте на сьогодні українська держава не позиціонує себе як конкурентоспроможна європейська країна. Це зумовлено, крім вже вищезазначених факторів, тим, що в нашій країні не створений відповідний позитивний імідж, який пропагував би її здобутки на міжнародній арені. Саме туризм є тим домінантним інструментом економічного розвитку та створення необхідного іміджу нашої держави.

За даними Всесвітньої Ради з подорожей та туризму (WTTC) у 2014 році частка світового туризму становила 9,8 % від загального обсягу ВВП (7,6 млн дол. США), внесок від туризму в зайнятість населення – 9,4% від загальної зайнятості (277 млн робочих місць), залучення капітальних коштів – 814 тис. дол. США, експорт туристичних продуктів – 1,4 млн дол. США (5,7% від загального обсягу експорту). Упродовж 2015–2025 рр. прогнозується позитивна тенденція зростання коштів від розвитку туризму за всіма показниками [2].

Аналіз основних тенденцій економічного розвитку туризму в Україні у 2014 році та їх прогнозування до 2025 р. експертами Всесвітньої Ради з подорожей та туризму (WTTC) є не такими позитивними, як аналіз світових тенденцій у 2015 році (що зумовлено останніми подіями в Україні), проте спроможними до динамічного зростання до 2025 року (рис.1) [5, с.80–88].

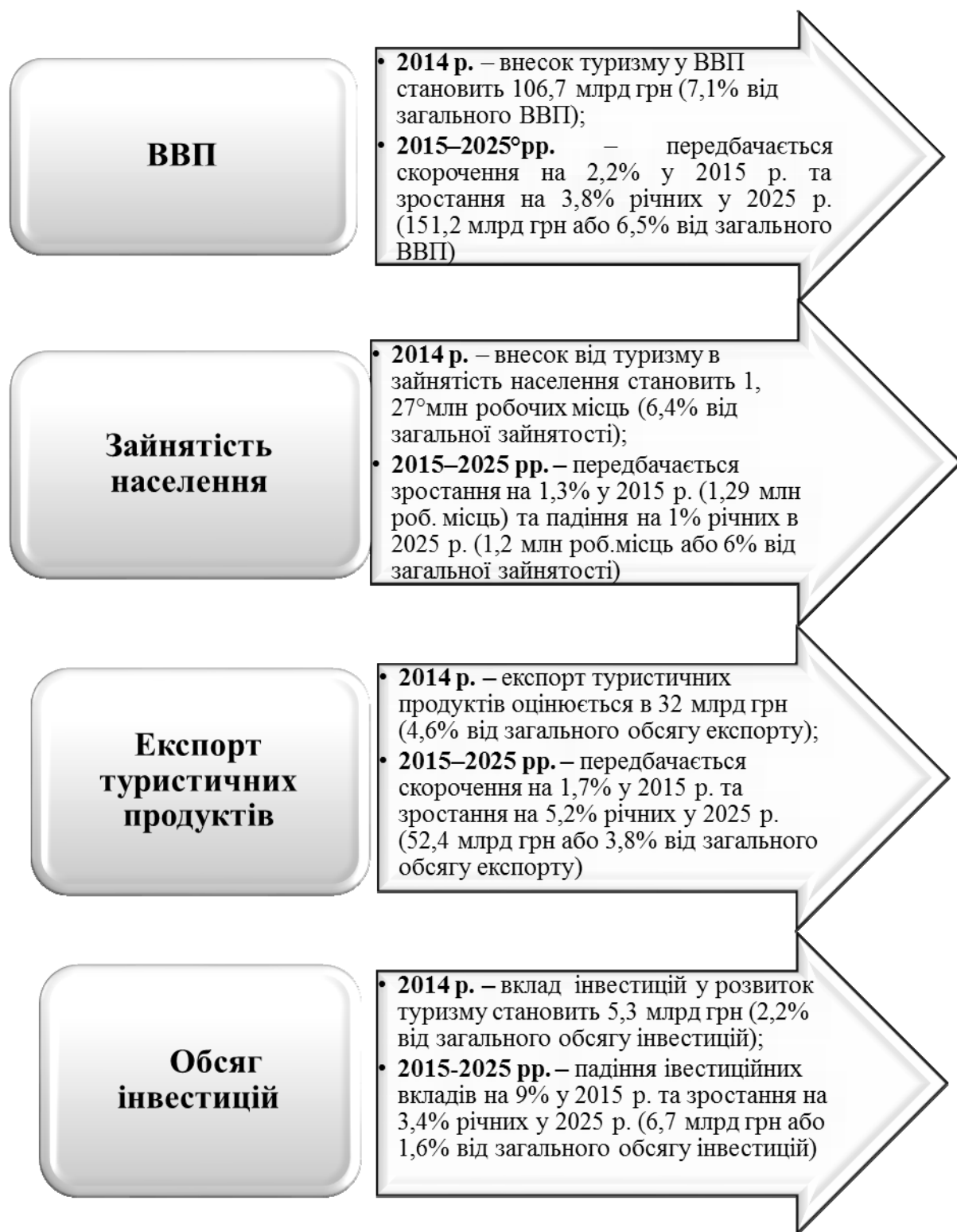


Рис. 1. Основні тенденції економічного розвитку туризму в Україні у 2014 році та їх прогнозування до 2025 р.

Джерело: систематизовано на основі [1, 4].

Аналіз обсягу реалізованих послуг підприємствами України за видами економічної діяльності у 2014–2016 рр. дозволяє зробити такі висновки щодо обсягу реалізованих послуг у 2016 році [3]:

1) загальний обсяг реалізованих послуг збільшився на 65% та 44,2% порівняно з 2014–2015 рр. відповідно, що зумовлено збільшенням їх у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності з часткою 45,7% у 2015 р. та 48,7% у 2016 р. Разом з тим, обсяг послуг, реалізованих населенню порівняно з аналогічним періодом зменшився на 6,6% та 5,7% відповідно за рахунок зменшення їх частки у таких видах економічної діяльності: інформація та телекомунікації (6,6% та 0,2%); діяльності адміністративного та допоміжного обслуговування – 1,9% та 0,6% (зокрема діяльність туристичних операторів та агентів – 0,2% та 0,1%); освіта (0,6% та 2,1%); мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (1,2% та 2,1%);

2) порівняно з 2015 роком найбільшого зменшення зазнали такі види економічної діяльності: операції з нерухомим майном – на 1,6%; освіта – на 1,2%. Незначного зменшення зазнала сфера адміністративного та допоміжного обслуговування – 0,8% (зокрема діяльність туристичних операторів та агентів – 0,6%);

3) серед послуг, що користуються попитом у споживачів: транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності (30,2%); інформацій та телекомунікацій (27%); освіти (11,7%); тимчасового розміщування й організації харчування (10,9%); діяльності адміністративного та допоміжного обслуговування – 5,8% (зокрема діяльність туристичних операторів та агентів – 1,3%);

4) загальний обсяг реалізованих послуг населенню становив 20,4% від загального обсягу реалізованих послуг, що менше ніж у 2014 р. на 6,6% та на 5,7% у 2015 р.

Негативні наслідки економічно-політичного конфлікту в Україні на підприємницьку діяльність (зокрема туристичну) та відсутність досвіду швидкого реагування на нього в українських підприємців призвели до стрімкого зменшення кількості суб'єктів сфери туризму у 2015 р. порівняно з 2013 р. на 37,3% та порівняно з 2014 р. – на 18,1%, зокрема скорочення кількості туроператорів – на 39,8% та 25% відповідно, турагентів – 37% та 20,3%, суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність – 35,1% та 9,4%.

Разом з тим, адаптація діяльності туристичних підприємств до сучасних умов розвитку на вітчизняному ринку послуг призвела до позитивної тенденції їх збільшення у 2016 р. на 10,2% порівняно з 2015 р., зокрема збільшення кількості туроператорів на 10,4%; турагентів – юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців (на 10,1%); суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність – на 11,9%.

Динамічні зміни та прогнозування кількості суб'єктів туристичної діяльності України у 2011–2020 рр. представлені на рис. 2.

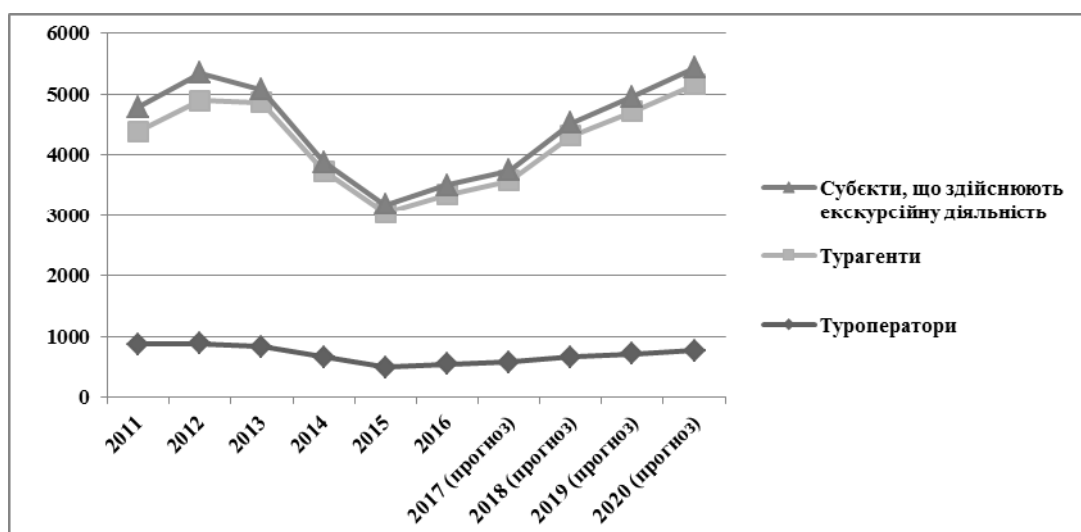


Рис. 2. Динамічні зміни та прогнозування кількості суб'єктів туристичної діяльності України у 2011–2020 рр., од.

Джерело: розраховано автором на основі [3].

Отже, протягом 2011–2012 рр. кількість туристичних підприємств в Україні зростає на 11,5%, що, насамперед, зумовлено проведенням на території України фіналу Чемпіонату з футболу Євро-2012. Проте, у період з 2013 по 2015 р. спостерігається тенденція їх спаду внаслідок не ліцензованого відкриття великої кількості суб'єктів туристичної діяльності у 2012 році та дестабілізації економічного і політичного життя. Проте, у 2016 р. кількість туристичних підприємств поступово починає збільшуватись (3506 підприємств) та за прогнозами експертів, у період з 2017 р. по 2020 р. продовжуватиме зростати, зокрема прогнозована кількість туроператорів становитиме 40,4%, тур агентів – 56,3%, суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність – 82,1%. Це зумовлено їх поступовою адаптацією до непередбачуваних економічних та політичних ситуацій в Україні, пошуками інноваційних інструментів розвитку туристичного бізнесу на вітчизняному та міжнародному ринках, можливою стабілізацією і відновленням економічного життя та врегулюванням політичних конфліктів, покращенням соціального та матеріального стану українського населення та інше.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Геєць В.М. Структурні зміни та економічний розвиток України : монографія / В.М.Геєць, Л. В. Шинкарук, Т. І. Артьомова ; за ред. Шинкарук Л.В. – Київ : НАН України, Ін-т екон. та прогнозув., 2011. – 696 с.
2. Офіційний сайт Всесвітньої Ради з подорожей та туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wttc.org>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації (UNWTO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.unwto.org/en>.
5. Ткачук Т.М. Сучасні тенденції розвитку франчайзингових туристичних мереж // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. Вип. 40. – Ч. III. – Черкаси: ЧДТУ, 2015. – С. 80–88.

Мазуркевич І.О., к.е.н.,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного
торговельно-економічного університету,
м. Вінниця, Україна

РИНОК ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Львівщина – стратегічно важливий культурний, політичний та економічний регіон України, який, водночас, є найбільшим туристично-відпочинковим та курортним регіоном Західної України.

Львівщина є лідером серед регіонів не лише за наявним туристсько-рекреаційним потенціалом, а й за наявною культурно-історичною спадщиною, що створює передумови розвитку таких різних видів і форм туризму як: культурно-пізнавальний, лікувально-оздоровчий, гірськолижний, природничо-пізнавальний, науково-освітній, релігійний, мисливський, сільський, екологічний, водний, етнічний, спортивно-оздоровчий, діловий та відпочинково-розважальний [3].

Найбільш популярною метою туристично-екскурсійних подорожей залишається дозвілля і відпочинок. З такою метою у 2015 році подорожувало 86,2 тис. туристів. Аналіз туристичних потоків показав, що виїзний туризм є більш вигідною формою діяльності туристичних підприємств, ніж в'їзний (іноземний) та внутрішній туризм. Виїзним туризмом займається майже кожна туристична фірма, а в'їзним та внутрішнім туризмом – близько 20% туристичних підприємств області. Проте дані моніторингу, який проводиться щороку в літній туристичний сезон, свідчать про те, що на території обласного центру щоденно перебуває близько 3 тисяч іноземних туристів, а у вихідні – до 5-6 тис., з яких 60% – туристи з Польщі, 20% – туристи з країн-учасниць СНД та інші [1].

Однією з найважливіших складових туристичної індустрії, яка визначає її реальний потенціал та перспективність розвитку, є готельне господарство. У 2016 році на Львівщині діяли 343 колективних засоби розміщення, що на 8% перевищує значення даного показника в 2011 році. Таке збільшення відбулося головним чином за рахунок збільшення кількості готелів та аналогічних засобів розміщення. Із загальної кількості готельних закладів ринку в 2016 році 60% послуг надають, що на 2% перевищує значення аналогічного попереднього періоду (рис. 1).

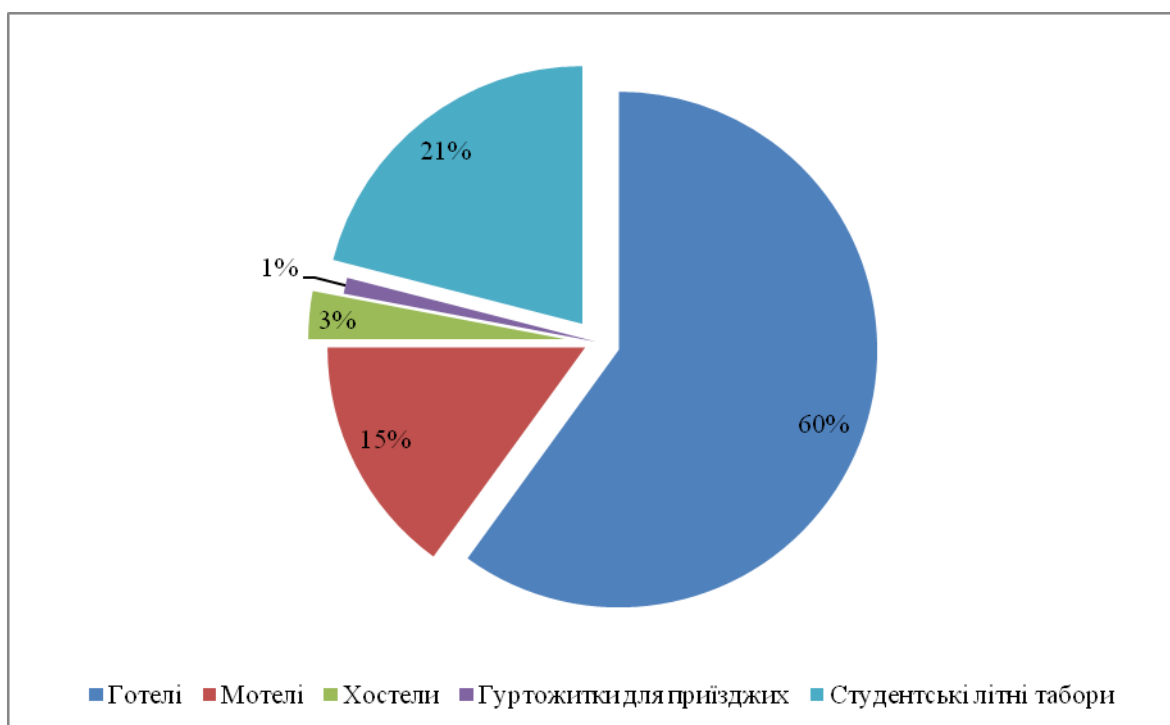


Рис. 1. Структура закладів ринку готельних послуг у Львівській області станом на 2016 рік

Відносно стабільною залишається частка готельних послуг, що надається мотелями – на рівні 15% впродовж останніх двох років. Поступове зменшення кількості студентських літніх таборів призвело до зменшення їх частки на ринку з 22% в 2015 році до 21% в 2016 [1].

Кількість спеціалізованих засобів розміщення поступово зменшується і станом на 2016 рік становить 56 закладів, що на 37% менше, ніж у 2011 році. В 2015 році спеціалізованих засобів розміщування налічувалось 58 одиниць, з них: 38 санаторіїв, 5 дитячих санаторіїв, 2 пансіонати з лікуванням, 4 пансіонати відпочинку та 9 баз відпочинку. У цих закладах налічувалось 15,9 тис. місць. Із загальної кількості розміщених осіб у спеціалізованих засобах розміщування (124 тис.) – 13 тис. становили діти у віці 0-17 років, з яких 41,1% – оздоровлені у червні-серпні [2].

Оцінка динаміки структури спеціалізованих засобів розміщення показала, що в 2015 році закрились санаторії-профілакторії, що зумовлено відсутністю належного бюджетного фінансування. Значну частку в структурі спеціалізованих засобах розміщення складають санаторії – 65% та бази відпочинку (крім турбаз) – 15,5%. Львівщина відома наявним туристично-рекреаційним потенціалом та бальнеологічними ресурсами, які є передумовами розвитку лікувально-оздоровчого туризму, проте оцінка спеціалізованих засобів розміщення показала про поступове зменшення санаторіїв, профілакторіїв, літніх дитячих таборів, що може негативно вплинути на використання рекреаційного потенціалу області. Позитивним фактором розвитку лікувально-оздоровчого туризму є зростання кількості приватних садиб, що надають послуги зеленого та екологічного туризму, послугами яких скористалися 2,2 тис. осіб.

Упродовж 2016 року послугами колективних засобів розміщення скористалися 87% загальної кількості туристів, відповідно 37% осіб зупинялися в санаторіях, пансіонатах, базах відпочинку та інших спеціалізованих закладах розміщення. Десяту частину приїжджих становили іноземні громадяни, з них 63,7 тис. розміщувалися у готельних закладах, 11,7 тис. обслуговувались санаторно-курортними закладами.

Місткість готелів та аналогічних засобів розміщення в 2016 році становила 17949 місць, що на 89% більше місткості готелів в 2015 році, в якому номерний фонд налічував 8,5 тис. номерів. Частка ринку готельних послуг Львівщини за кількістю розміщених осіб становить 14% від загальної кількості розміщених туристів в Україні. Найбільша зосередженість готелів відмічена в культурно-історичних та рекреаційних центрах. Зокрема, у Львові – 70 готелів, у м. Трускавець – 32 готелі, м. Борислав – 21 заклад готельного бізнесу. В розрізі районів, то найбільша зосередженість готелів у Пустомитівському районі – 25 готелів та Сколівському – 20 закладів готельного господарства.

Відповідно до основних економічних показників діяльності, готельні підприємства Львівської області диференціюються на такі сегменти за якістю послуг:

- готелі високої якості обслуговування (чотири-п'ять зірок);
- готелі середньої якості обслуговування (три зірки);
- готелі низької якості обслуговування (одна-дві зірки, без категорії).

Таким чином, на кінець 2016 року з 287 закладів, що надавали послуги розміщення, категоризованими були лише 48 закладів, що на 2 заклади перевищує ніж у 2015 році, де кількість категоризованих закладів становила 46. Із цієї загальної кількості найбільше у Львівській області 3-зіркових готелів – 29, що обумовлено помірними цінами, оскільки це готелі середнього цінового сегмента. Номерний фонд даної групи готелів малий – як правило, 20-60 номерів. Загальна кількість номерів 3-зіркових готелів Львівщини на кінець 2016 року складає 1657 одиниць, з них: номери вищої категорії (президентський апартамент, люкс, дуплекс, напівлюкс) – 22%, номери першої категорії (стандарт) – 63,4%, другої категорії – 5,6%, третьої категорії – 4,7%, інші – 4,3%. Частка цієї групи готелів на ринку становить 10%, рівень заповнення змінюється від 40 до 70 % і залежить від застосовуваних принципів управління, місця та міста розташування, якості системи обслуговування, відповідність умовам ринку.

Щодо готелів першої категорії, то їх частка на ринку в 2016 році становила 4,5%. Як правило, ці готелі розміщені в центральній частині міст, відповідають міжнародним стандартам якості обслуговування та характеризуються високим рівнем комфорту. загальна кількість номерів 5-зіркових готелів становить 385, з них лише 9% становлять номери вищої категорії та, відповідно 91% – номери першої категорії. Серед 4-зіркових готелів, номерний фонд яких складає 1111 номерів, 67% припадає на номери першої категорії, 22% на номери категорії люкс та 11% на номери другої категорії.

Готелі низької якості обслуговування та низького цінового сегмента (одна–дві зірки, без категорії) характеризуються низьким рівнем сервісу та комфорту. На ринку готельних послуг Львівщини їх частка складає 85,3%. номерний фонд 2-зіркових готелів становить 379 номерів у 2016 році, що на 3 номери перевищує значення 2015 року. З них найбільшу частку займають номери другої категорії – 38% і лише 14,8% займають номери вищої категорії, що характеризуються відносно вищим рівнем комфортності. Стосовно номерного фонду готелів без категорії, то їх загальна кількість становить 5273 номери в 2016 році проти 4880 номерів в 2015 році. Така динаміка вказує на формування попиту саме на дану категорію готелів, що, в першу чергу, зумовлено низьким ціновим фактором. Із номерного фонду даної категорії готелів найбільшу частку займають номери першої категорії (стандарт) – 49%, номери вищої категорії займають лише 17% номерного фонду готелів без категорії.

Формування попиту на готельні послуги та наповненість ринку готелями відповідної категорії першочергово пов'язано та обумовлено наявними туристичними потоками. Іноземні туристи надають перевагу в розміщенні категоризованим готелям – готелям першої категорії із номерами люкс та напівлюкс, що зумовлено попитом на якісне обслуговування, безпеку, прийнятними цінами та прибуттям в Україну насамперед з діловою, службовою, дипломатичною метою. Отже, на формування попиту на ринку готельних послуг суттєво впливає вид і форма туризму, що проявляється в меті перебування туристів на території Львівської області.

Таким чином, ринок готельних послуг представлений різними видами засобів розміщення та різними категоріями, що сформовано з урахуванням цінової сегментації споживачів ринку. На сьогодні актуальною залишається проблема використання житлового фонду готелів та рівномірність його завантаження у будні та вихідні дні чи в цілому протягом року. проведене дослідження ґрунтувалось на офіційні статистичні джерела Львівської області, проте на практиці можуть бути розбіжності у кількості розміщених осіб через недосконалість подання інформації деякими засобами розміщення.

Основними тенденціями розвитку ринку готельних послуг даного регіону, на нашу думку, є посилення конкуренції серед готелів вищої категорії, урізноманітнення асортименту готельних послуг, збільшення кількості так званих міні-готелів, приватних пансіонатів (більше навіть сімейного типу) або приватних садиб, що в першу чергу обумовлено розвитком нових видів та форм туризму. Проведений аналіз динаміки ринку готельних послуг Львівської області, дозволяє зробити висновок, що даний ринок є перспективним, характеризується стрімкими темпами розвитку, сприяє забезпеченню зайнятості в регіоні та є головним інфраструктурним чинником розвитку туризму.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт Головного управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stat.lviv.ua>
2. Рекреаційний потенціал Львівщини / Статист. збірник. – Львів: Головне управління статистики у Львівській обл., 2015. – 96 с.
3. Стратегія розвитку Львівської області до 2020 року. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.loda.gov.ua/upload/users_files/22

ІНФРАСТРУКТУРА ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Для економіки України, що нині знаходиться у кризовому стані, достатньо важко визначати стратегічні пріоритети розвитку. Проте, формування інфраструктури економіки та розвиток саме основоположних галузей є доволі обґрунтованим.

Серед інфраструктурних галузей особливого розвитку потребують транспортний комплекс, сфера комунікацій та соціальна інфраструктура, а саме заклади охорони здоров'я та освіти.

Інфраструктура сфери охорони здоров'я на сьогодні оцінюється неоднозначно. Держані заклади цієї сфери знаходяться сьогодні у кризовому стані, їх забезпеченість основними засобами, необхідним обладнанням та ліками вкрай низька. З іншого боку, на ринок України щороку виходить велика кількість приватних медичних установ, що мають значні резерви оптимізації обладнання та лікарняної інфраструктури, проте часто не мають лікарського складу, спроможного підвищити ефективність його використання. Так, за даними Всесвітньої організації здоров'я лише 50,2% послуг із охорони здоров'я в Україні надавалися за рахунок держави, решта – власним коштом фізичних осіб через мережу приватних лікарень, при чому лише 0,5% платного лікування здійснювалося за рахунок страхових програм [1].

Україна має значні експортні резерви у галузі медицини, оскільки вартість операцій є нижчою за вартість аналогічних операцій за кордоном.

На нинішньому етапі імпорту медичних послуг України значно переважає експорт, при цьому останній має епізодичний характер, переважно через корумпованість у галузі та небажання лікарів працювати з іноземцями (кошти за перебування у лікарні сплачуються державі через систему страхової медицини). Послуги іноземцям нині як правило надають приватні клініки, що включені до світових процесів платної медицини та без проблем обслуговують пацієнтів за безготівкові кошти, переведені страховими компаніями. Недоліком існуючої системи, попри високу якість сервісу, новітньою лабораторну базу та наявність усіх необхідних ліків та інструментів, є доволі низька якість послуг, наданих у приватних лікарнях. А тому пацієнтам часто доводиться повторно звертатися до лікарів через відсутність належного лікування [2].

Сфера медичних послуг належить нині до інноваційних галузей, оскільки динамічний розвиток науки дозволяє винаходити засоби лікування хвороб, що ще десятиліття тому вважалися смертним вироком. Інтегрування України до світового медичного простору дозволило б державі підняти вітчизняну науку на якісно новий рівень, перейняти новітні методики лікування.

Основним напрямом реалізації експортного потенціалу сфери медицини та забезпечення її позитивного впливу на рівень економічної безпеки держави є впровадження в Україні системи платної (страхової) медицини, що, з одного боку, є непопулярним заходом, оскільки позначиться насамперед на найменш захищених верствах населення, з іншого боку – соціально-орієнтованою стратегічною програмою, яка у довгостроковій перспективі дозволить покращити рівень медичного обслуговування, якість існуючої інфраструктури та виведе медичний сектор із тіні.

Наступним елементом сфери послуг є освіта. Її значення полягає, у першу чергу, не в економічному, а соціальному ефекті, який вона створює, оскільки саме заклади

освіти та науки формують нині основну продуктивну силу економіки – працездатне населення.

Однією з основних проблем у сфері освіти є відсутність чіткої стратегії її розвитку. Через політичні баталії та постійні зміни стратегічного курсу держави змінюється також і розуміння напрямів реформування сфери освіти в Україні. Часті зміни програм викладання, підручників, напрямів оцінювання та часу навчання, попри намагання удосконалити систему, призводять до протилежних результатів. Намагання перенести в Україну досвід економічно розвинених країн стикається з неготовністю населення його сприйняти. Таким чином, система, побудована за європейським зразком (орієнтація на самостійну роботу студентів), не приносить запланованих результатів та виявляється ефективною лише для невеликого відсотка студентів.

До напрямів вирішення проблем сфери освіти належить підвищення престижу роботи викладачів. Низький рівень оплати праці, перманентне реформування та зміна програм викладання призводять до того, що базову освіту в Україні, яка намагається інтегруватися у сучасний європейський освітній простір, надають, у кращому разі, представники застарілої школи викладання, у гіршому – ті, хто не зміг реалізувати себе в інших сферах. Таким чином, якість середньої освіти в Україні є досить низькою, що зумовлює відсутність належного контингенту для споживання послуг вищої освіти.

Без вирішення зазначених проблем у сфері освіти неможлива реалізація її експортного потенціалу. Щоправда, навіть попри те, що на сьогодні Україна належить до групи країн, вартість навчання у яких є вищою для іноземців, стабільно помірний попит існує на вітчизняні освітні послуги з боку студентів Китаю, Азербайджану, Індії [3].

Вектором реформування сфери освіти має стати розширене використання її інфраструктурних можливостей та структурна переорієнтація системи надання послуг на зовнішніх ринках. В економічно розвинених країнах нині превалюють форми експорту освіти через переміщення викладачів та транскордонне переміщення послуг, до чого має прагнути і Україна. На вітчизняних теренах, на жаль, ситуація є протилежною, що дозволяє стверджувати про диспропорцію у реалізації експортного потенціалу країни.

Зусилля держави мають нині спрямовуватися на створення інституційних та інфраструктурних передумов впровадження комунікаційних технологій у процес надання освітніх послуг. Традиційні методи експорту освітніх програм обмежені можливостями мобільності як студентів, так і викладачів, що зумовлює їх вищу вартість порівняно із дистанційними програмами. Саме тому пріоритетом експорту освітніх послуг в Україні має стати, на нашу думку, саме реалізація потенціалу у галузі транскордонного передання послуг.

Наступна інфраструктурна галузь сфери послуг – зв'язок. Сфера зв'язку є стратегічною галуззю, що обслуговує не лише потреби населення, а й збройних сил, армії та вищого владного апарату. З огляду на це, загрозою Україні з боку зовнішньої торгівлі послугами зв'язку є монополізація вітчизняного ринку зарубіжними телекомунікаційними компаніями. Нині незначне переважання експорту послуг зв'язку над імпортом пояснюється тим, що Україна є реципієнтом дзвінків із економічно розвинених країн, а не навпаки. Проте навіть за цим напрямом вітчизняного експорту щороку через високий ступінь зносу обладнання країна втрачає свої позиції, поступаючись прибутками малим підприємствам, що надають цифровий стаціонарний зв'язок. У цілому більшість населення споживає нині саме імпортний продукт, оскільки основні оператори мобільного зв'язку, що діють на ринку України, є компаніями зі 100% іноземним капіталом, тобто надають послуги Україні через комерційну присутність на її території.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. The decommodified security ratio: A tool for assessing European social protection systems », International Social Security Review, Volume 60, Issue 4, page 69-103, Genève, octobre-décembre ; et en français « Le taux de sécurité démarchandisée : un outil d'évaluation des systèmes de protection sociale européens », Revue internationale de sécurité sociale, Genève : Aiss, vol. 60, issue 4, p. 73-110, 2007/10-12, octobre-décembre.
2. Україна у вимірі економічних знань / [за ред. акад НАН України В. М. Гейця]. – К.: Основа, 2006. – 592 с.
3. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: в 3 т. / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад НАН України В. П. Семиноженка, чл.–кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007, – Т. 1: Економіка знань – модернізаційний проект України. – К.: Фенікс, 2007. – 544 с., Т. 2: Інноваційно–технологічний розвиток економіки. – К.: Фенікс, 2007. – 564 с., Т. 3: Конкурентоспроможність української економіки. – К.: Фенікс, 2007. – 556 с.

*Мельник Ю.О., аспірант,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

РОЛЬ ПОДАТКОВИХ КОНСУЛЬТАНТІВ КОМПАНІЙ «ВЕЛИКОЇ ЧЕТВІРКИ» НА РИНКУ ПОДАТКОВИХ ПОСЛУГ

У XXI столітті, де тренди глобалізації панують у кожній сфері суспільного життя, міжнародні корпорації структуровані та управляються таким чином, що дозволяє їм сплачувати мінімальну кількість податків. Цього можна досягти за допомогою різноманітних схем, наприклад: схема офшорної позики, схема гібридної позики, операцій з нематеріальними активами, шляхом уникнення створення постійного представництва, шляхом маніпуляцій із правилами трансфертного ціноутворення, за допомогою створення гібридних одиниць та багатьох інших схем. Такі схеми, що призводять до розмивання бази оподаткування та переміщення прибутку з одної країни в іншу, зазвичай з мінімальними ставками оподаткування, є досить поширеними і набули неабиякої популярності.

Слід зазначити, що податкове планування міжнародних корпорацій завдає державам відчутних збитків, оскільки у результаті недоотримання значних обсягів податкових надходжень, держави не в змозі на належному рівні здійснювати функції державного управління. За даними Європейської Комісії, станом на 2016 р. 72% міжнародних корпорацій, що є платниками податків в ЄС, використовували різноманітні схеми для мінімізації бази оподаткування, тим самим держави члени ЄС недоотримали податкових надходжень на суму 10 трильйонів доларів США [1]. У зв'язку з цим, проблема правового регулювання податкового планування є надзвичайно значущою як для світової спільноти в цілому та окремих країн зокрема.

Неабияке значення у процесі створення різноманітних схем податкового планування відіграють податкові консультанти, переважно компанії «великої четвірки» (PwC, EY, KPMG, Deloitte) що дедалі частіше пропонують своїм клієнтам різноманітні податкові консультації, зокрема і ті, що спрямовані на мінімізацію сплати податків.

Тільки на податкових консультаціях компанії «великої четвірки» разом щороку заробляють 2 мільярди фунтів стерлінгів у Великобританії та майже 25 мільярдів

доларів у всьому світі [2]. Незважаючи на те, що значна кількість таких консультацій спрямована на дотримання вимог податкового законодавства та відповідності діяльності компанії до світових стандартів оподаткування, переважна більшість таких консультацій має на меті мінімізацію оподаткування, як фізичних так і юридичних осіб.

Консультанти компаній «великої четвірки» знаходяться у досить привілейованому становищі на ринку надання консультативних послуг, адже вони досконально розуміються на нормах податкового законодавства та його застосуванні податковими органами. Крім цього, завдяки своїй тісній співпраці з податковими органами щодо впровадження змін в законодавстві, вони мають детальні знання про податкове законодавство тої чи іншої країни та потенційні шляхи маніпуляцій таким законодавством.

Консультанти також мають у своєму розпорядженні значні матеріальні ресурси, що допомагає їм протягом тривалого часу надавати ефективний та кваліфікований юридичний супровід своїм клієнтам. До того ж кількість податкових консультантів у компаніях «великої четвірки» є надзвичайно великим, що дозволяє якісно розподілити їхню зайнятість і тим самим збільшити кількість консультацій. Так, наприклад, у Великобританії в компаніях «великої четвірки» працює майже 9 000 чоловік, в той час як ресурси податкових органів є досить незначними, що унеможлиблює комплексній протидії податковому плануванню [3]. Наприклад, в податкових органах Великобританії працює біля 65 фахівців із трансфертного ціноутворення, тоді як в компаніях «великої четвірки» на таких проектах спеціалізується приблизно 250 осіб.

У зв'язку із значними матеріальними ресурсами компаній «великої четвірки» та досвіду податкових консультантів цих компаній, міжнародна корпорація Starbucks, сплачуючи відсотки на користь офшорної компанії, зменшила свою базу оподаткування на 6,3 млн. фунтів в 2009 році і 2 млн фунтів в 2014 році [4]. Компанія Google шляхом уникнення створення постійного представництва на території Великобританії також змогла суттєво зменшити кількість сплачених податків. Незважаючи на те, що як і компанії «великої четвірки» так і їх клієнти несуть суттєві репутаційні ризики від такої консультативної діяльності, кількість схем із мінімізації бази оподаткування не зменшуються.

З огляду на те, що схеми спрямовані на зменшення бази оподаткування досить активно використовуються у міжнародній практиці, міжнародна спільнота розробляються інструменти правового обмеження їх застосування. Так, переважна більшість країн активно впроваджує правила норму «тонкої капіталізації», що робить використання позик між пов'язаними компаніями неможливим або неефективним. Окрім цього, протягом останніх років було вдосконалено законодавство щодо договорів про розподіл витрат, що зменшує ефективність використання схем на основі операцій з інтелектуальною власністю.

Проте досить важливо також знайти шляхи для зменшення ролі податкових консультантів у сфері податкового планування. Це можна досягти за допомогою наступного [3]:

- спрощення податкового законодавства. Саме це дозволить платникам податків самостійно виконувати свої податкові обов'язки без залучення допомоги податкових консультантів. Це в свою чергу мінімізує їхні додаткові витрати;
- на законодавчому рівні встановити розмежування між ухиленням від сплати податків (незаконна діяльність) та уникнення від оподаткування (відсутня юридична відповідальність, проте не суперечить сутності закону);
- впровадження Кодексу етики податкових консультантів, де будуть запропоновані загальні правила діяльності податкових консультантів, а також встановлена мета їхньої діяльності – комплексне і всебічне дотримання як букви, так і духу закону.

- співпраця компаній «великої четвірки» з податковими органами та обмін податковою інформацією для уникнення випадків умисного створення схем для мінімізації сплаті податків;
- підвищення матеріально-технічного оснащення податкових органів з метою виявлення зловживань з боку податкових консультантів.

Таким чином, ринок податкових послуг розвивається досить стрімко і динамічно, а роль податкових консультантів компаній «великої четвірки» невпинно зростає. Про це свідчить кількість схем із зменшення бази оподаткування, що призводить до недоотримання державами значних податкових надходжень. У зв'язку з цим, на наш погляд, ринок податкових послуг потребує законодавчого удосконалення. В першу чергу, потрібно почати із налагодження співпраці між податковими органами та консультантами компаній «великої четвірки» та паралельно спростувати національне законодавство.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. The Role of the Financial Sector in Tax Planning [електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578980/IPOL_STU\(2016\)578980_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578980/IPOL_STU(2016)578980_EN.pdf);
2. House of Commons Committee of Public Accounts. «Tax Avoidance – the role of large accountancy firms» (44th Report of Session 2012-13, 2014 [електронний ресурс] – Режим доступу : <https://publications.parliament.uk/pa/cm201213/cmselect/cmpubacc/870/870.pdf>;
3. Treasury Minutes: Government responses on the Fourteenth, the Seventeenth to the Nineteenth, and the Twenty First Reports from the Committee of Public Accounts Session: 2012-13, HM Treasury, Cm 8556, 25 February 2013
4. Tom Bergin. How Starbucks Avoids UK Taxes/ Tom Bergin// Reuters, October 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://uk.reuters.com/article/us-britain-starbucks-tax-idUSBRE89E0EX20121015>.

*Миколайчук Ю.М., к.е.н., доц.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ ПОСЛУГ В ТОРГІВЛІ

Загострення конкуренції у галузі торгівлі спонукає суб'єкти господарювання до постійного ініціювання впровадження інноваційних форматів, методів та технологій продажу, засобів праці, форм обслуговування, управлінських систем та технологій ведення бізнесу з використанням нових програмних продуктів (ІКС підприємств, франчайзинг, метод актуальної собівартості, стратегія «незціпованості» кадрів, підготовка персоналу власними силами підприємства, періодична зміна видів робіт у межах малих функціональних груп, матричні методи вибору стратегії розвитку та конкуренції тощо), товарів та методів їх просування (системи дисконтів та бонусів, накопичувальні програми, програми лояльності) [1].

В умовах посилення євроінтеграційних процесів українські ритейлери можуть обрати одну зі стратегій інтернаціоналізації, зміст якої полягає в перенесенні ресурсів

підприємств торгівлі шляхом відкриття закордонних підрозділів – завдяки здійсненню прямих іноземних інвестицій як у процес первинного створення підприємства, так і шляхом придбання існуючих місцевих підприємств, що певний час функціонують на ринку. З метою обмеження власних ризиків вони можуть обирати такі альтернативні стратегії як продаж франшизи локальному операторові або побудова мережі з локальними й регіональними партнерами, тобто основними постачальниками, основними партнерами в логістиці й дистрибуції, основними конкурентами тощо.

Стратегічний підхід до розвитку послуг роздрібних торговельних мереж на основі впровадження інновацій передбачає вибір/зміну стратегії у відповідності до значення показника рівня інтенсивності розвитку роздрібною торговельною мережі й видів інновацій, зокрема: *стратегія випередження* властива торговельним мережам з високим рівнем інтенсивного розвитку; подальші дії менеджменту торговельної мережі зводяться до підтримки досягнутого рівня й до моніторингу екстернальних інновацій, що володіють радикальною новизною у сфері торгівлі на всіх рівнях управління; *стратегія збереження досягнутих позицій* торговельним мережам із середнім рівнем інтенсивного розвитку; у цьому випадку подальші дії керівників торговельної мережі зводяться до моніторингу й впровадження як екстернальних, так і інтернальних інновацій об'єктами роздрібною торговельною мережі, а їх вибір залежить від наявності фінансових і кадрових ресурсів в певний інтервал часу; *стратегія імітаційного розвитку* найбільш властива торговельним мережам із низьким рівнем інтенсивного розвитку; подальші дії керівників зводяться до запозичення (дублювання) інноваційних впроваджень. Ця стратегія може бути ефективною в тих випадках, коли торговельна мережа помітно відстає від конкурентів або освоює новий формат торгівлі [2, с. 244].

В сучасних умовах як зовнішньої інтеграції, так і внутрішньої децентралізації господарюючої системи вирішення комплексного завдання посилення підприємствами торгівлі конкурентних позицій завдяки інноваційному розвитку вимагає розроблення стратегії географічного розширення діяльності, тобто реалізації програми щодо виходу в регіони у складі проектів з їх освоєння та впровадження організаційних інновацій (оптимізації асортименту товарів, розвитку стратегічного партнерства, вертикальної інтеграції, власного виробництва). Досягти підприємствам успішних результатів функціонування при реалізації відповідних стратегій здатне використання ними також проектного підходу – як методології управління з метою максимізації фінансово-економічних результатів і присутності на регіональному ринку при мінімальних ризиках. Як правило, у вітчизняних підприємствах торгівлі відсутня чітка стратегія інноваційного розвитку та підрозділи, до функцій яких входить розвиток інноваційних проектів і вдосконалення бізнес-процесів із застосуванням інноваційних рішень для підвищення ефективності їх діяльності [2, с. 245].

Формуючи інноваційну стратегію розвитку, найбільші ритейлери України виявляють підвищену зацікавленість до інноваційних рішень і активно вивчають можливість їхнього впровадження, що дозволяє накопичувати й аналізувати досвід інноваційного розвитку торгівлі в різних країнах і поширювати найбільш успішні рішення на свої регіональні підрозділи й більш дрібні торговельні підприємства з метою мінімізації витрат, прискорення товароруку, зростання рівня лояльності та задоволеності клієнтів і, у підсумку, зростання технологічного рівня й конкурентоспроможності галузі торгівлі в цілому. Для цього менеджменту підприємства необхідно здійснювати оцінку рівня стратегічності його інноваційного розвитку за такою схемою (рис. 1).

На даний час, відповідно до стратегії збереження досягнутих позицій і значень індикаторів інтенсивного розвитку, торговельним мережам необхідно приділити увагу

впровадженню саме тих інновацій, які підвищують такі індикатори як продуктивність праці – техніко-технологічні й організаційно-управлінські, виторг із квадратного метра – маркетингові інновації. В якості тактичних заходів на основі індикаторів інноваційної активності торговельної мережі можна також рекомендувати такі види інновацій як технологічні – RFID, каси самообслуговування (*Self-Checkout*), розвиток електронної торгівлі, світлові й анімаційні конструкції, електронні планшети, pos-матеріали; маркетингові – технології просування оффлайнових торговельних точок (концепція *SoLoMo*), просування товарів під власними торговими марками; організаційно-управлінські – упровадження технології управління лояльністю за допомогою індексу NPS, програми навчання персоналу (освоєння компетенцій, необхідних для впровадження й використання інновацій), впровадження матрично-проектного управління тощо.

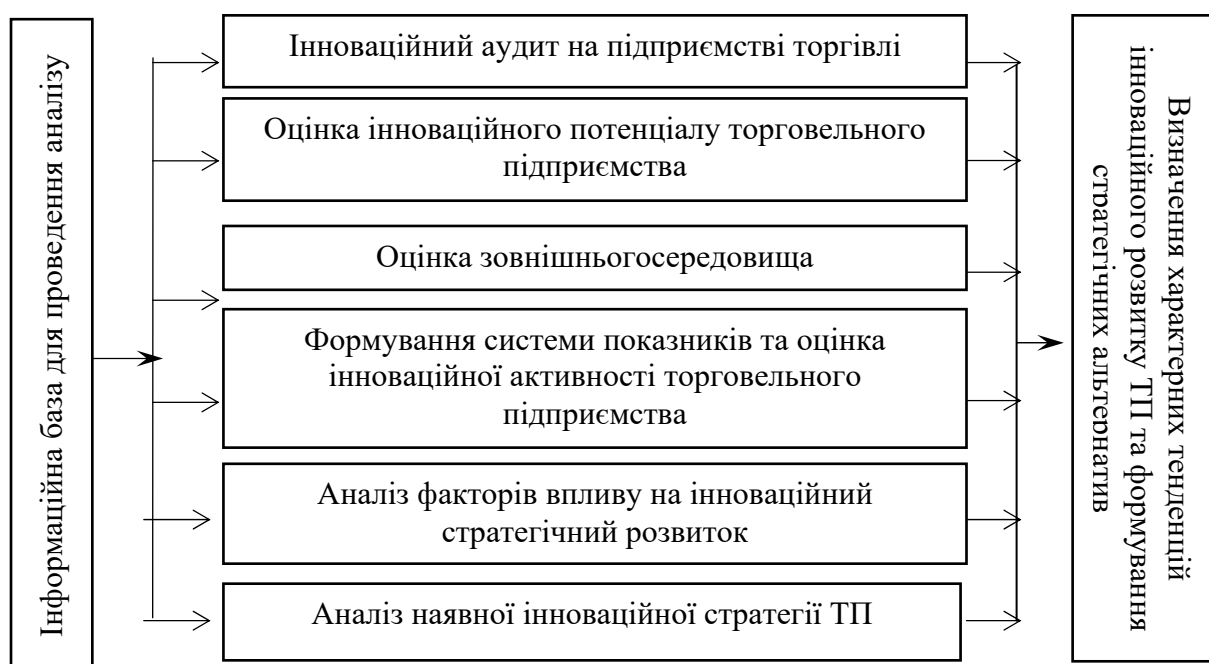


Рис. 1. Схема оцінки рівня стратегічності інноваційного розвитку роздрібно торговельного підприємства

Джерело: розроблено автором.

Дослідження показало, що підхід підприємства до вибору інноваційної стратегії суттєво залежить від видів його підприємницької діяльності, спроможної забезпечити вироблення єдиних прийомів для економічно ефективного досягнення цілей, започаткованих на підвищенні заінтересованості усіх учасників процесу, а також розробці та реалізації стратегічних програм.

Узагальнення інноваційних рішень у підприємствах торгівлі обумовлюється такими найбільш визначальними чинниками формування статусу інноваційної привабливості торговельних підприємств в Україні як: гальмівний рівень розвитку торговельної інфраструктури, значна диференціація торговельних площ, технологічна відсталість багатьох підприємств при здійсненні торговельних операцій, низький рівень монополізації торговельної діяльності власниками і слабкі бар'єри входження на ринок. Водночас, зростаючі вимоги українських споживачів щодо широти та товарного асортименту, якості товарів і послуг, наближення їх до стандартів аналогічних

розвинених європейських підприємств формують залежність процесів функціонування та розвитку підприємств торгівлі від запровадження інноваційних стратегій під впливом таких факторів: посилення конкурентної боротьби та намагання одержати на ринку конкурентні переваги; максимізація обсягів прибутку; зростання попиту споживачів на товари; забезпечення престижності та іміджу підприємства; вивчення наукових новинок та їх упровадження в операційний процес із метою поліпшення результатів діяльності підприємства.

У підсумку слід зазначити, що визначальними чинниками запровадження результативних інноваційних рішень на підприємствах роздрібною торгівлі дедалі більше стають: намагання одержати конкурентні переваги; забезпечення престижу підприємства та оперативне вирішення проблем; вивчення наукових новинок та їх впровадження у операційний процес. Сучасні торговельні підприємства почали все більше уваги приділяти новим інструментам збільшення обсягів продажу, успіх яких неможливий без відповідного обладнання та впровадження інноваційних технологій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Внутрішня торгівля України : проблеми і перспективи розвитку : монографія / за ред. В. В. Апоція, П. Ю. Балабана. – Львів : Новий світ – 2000, 2014. – 565 с. – С. 214.
2. Інноваційний розвиток підприємств сфери торгівлі: світові тенденції та практика в Україні : монографія / [С. А. Давимука, Л. І. Федулова, Н. М. Попадинець та ін.] ; за заг. ред. С. А. Давимуки ; ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І.Долішнього НАН України». – Львів, 2016. – 432 с.

Недбалюк О.П., к. е. н., доц.,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного
торговельно-економічного університету,
м. Вінниця, Україна

ІНСТИТУЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ В СФЕРІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ

Відсутність розуміння механізму процесу розвитку сервісної економіки через впровадження інновацій призводить до того, що в Україні є значна сукупність винаходів, інноваційних рішень, що не мають практичного застосування, з іншого боку, – значна частина інновацій, що практично застосовуються, формується поза будь – яким організованим процесом, має спорадичний характер. Це стосується усіх сфер діяльності і проблема має загальнонаціональний характер. На погляд автора, логіка інноваційного процесу не дво-, а триступенева, а саме: 1) створення інновації, винахід; 2) впровадження інновації; 3) практичне застосування інновації. Тому в даній публікації автор ставить за мету зосередити увагу на інституційній складовій загальнодержавної системи розвитку сервісної економіки через впровадження інновацій.

Дослідженню питань значення інноваційної діяльності в економіці держави, розвитку сервісної економіки для впровадження інновацій присвячено чимало праць науковців, серед яких варто назвати А. С. Гальчинського, В.М. Гейця, О. Амоші, М. Гончарова, В. П. Семиноженка, Р. А. Фатхутдинова та інших. У їх працях розглядаються різні аспекти інноваційної діяльності суб'єктів господарювання в

Україні, а також світовий досвід розвитку сервісної економіки через механізм впровадження інновацій у виробництво.

Проте, поряд з цим, до цього часу відсутнє наукове та системне опрацювання проблеми формування загальнодержавного інституційного механізму розвитку сервісної економіки через впровадження інновацій, який поряд із зарубіжним досвідом враховував би вітчизняний досвід та особливості реалізації економічної політики в країні. Тому дані питання є актуальними, потребують подальшого наукового опрацювання, яке, в кінцевому рахунку, має сформулювати практичні рекомендації органам економічного управління щодо формування ефективного інституційного механізму розвитку сервісної економіки для впровадження інновацій в економіку України.

Інноваційна політика, – це комплекс економічних, організаційно – правових та інших заходів держави, спрямованих на впровадження результатів науково – технічного прогресу у виробництво, стимулювання і підтримку інноваційних процесів в економіці (Закон України «Про інноваційну діяльність» [1]). Загальна декларація вірна, однак за відсутності конкретики в баченні суб'єктів, об'єктів та методів «заходів, спрямованих на впровадження» система впровадження відсутня, як на теоретичному, так і на практичному рівнях. Крім того, практика свідчить, що деталізація «підтримки інноваційних процесів в економіці» зводиться до бачення процесу у його вузькому розумінні, – до необхідності збільшення виділення державою коштів на продукування інновацій, питомої ваги коштів на НДР в державному бюджеті. Дослідниками справедливо акцентується увага на тому, що фактичне фінансування науково-технічної діяльності з державного бюджету протягом останніх років не перевищує 0,4% ВВП, замість передбачених Законом України «Про науково-технічну діяльність» [2] – 1,7%. Але при цьому, вважаємо, що навіть якщо фінансування буде збільшене у відповідності до норм закону, об'єктивно це не призведе до суттєвого зростання масштабу впровадження інновацій, оскільки цей масштаб може забезпечити лише чітко організований та інституційно визначений загальнодержавний механізм розвитку сервісної економіки для впровадження інновацій (якого поки що немає). Про це свідчить як вітчизняний, так і зарубіжний досвід. Можна стверджувати, що проблема формування та функціонування інституційного механізму розвитку сервісної економіки для впровадження інновацій у вітчизняну економіку потребує подальшого наукового опрацювання і є практично значимою.

Метою публікації є дослідження інституційних та методологічних засад функціонування механізму розвитку сервісної економіки для впровадження інновацій в економіку США з формулюванням висновків щодо перспектив адаптації даного досвіду до умов України.

Для української науки стало своєрідним правилом говорити про значні обсяги науково – технічної, винахідницької діяльності в розвинених країнах та про високі результати у практичному застосуванні інновацій при замовчуванні наявної в цих країнах ефективного загальнодержавного інституційного механізму розвитку сервісної економіки для впровадження інновацій, завдяки якому і є можливими такі вражаючі результати. В 2001-2002 роках доповідач отримав гранд на проведення річного наукового дослідження в Луїзіанському державному університеті США від програми наукових обмінів Фулбрайт. Темою дослідження була методологія формування програм територіального розвитку на інноваційній основі в США і вивчення можливостей щодо застосування цього досвіду в умовах України. Як результат дослідницького проекту опублікована відповідна монографія [3]. Програми соціально – економічного розвитку в США є продуктом функціонування інституційно сформованої

системи розвитку сервісної економіки для впровадження інновацій, тому власне об'єктом даного дослідження і був інституційний механізм розвитку сервісної економіки для впровадження інновацій.

Інституційний механізм розвитку сервісної економіки для впровадження інновацій в США має назву «Екстеншен» і історично розпочав свою діяльність в сфері інноваційного розвитку економіки та агропромислового виробництва на основі ініціатив «знизу», від громадських організацій та університетів в кінці 19 століття. В 1914 році дана система була інституційно сформована в США як загальнонаціональна на основі відповідного закону «Сміта – Левера» [4, с. 62]. З часом успішна діяльність загальнодержавного інституційного механізму впровадження інновацій в США була екстрапольована на територіальний розвиток та на інші галузі економічної діяльності (крім аграрної), на соціальний розвиток, на розвиток урбанізованих поселень, тобто на сьогодні цей механізм в країні по-суті є всеохоплюючим, як за сферами діяльності, так і за масштабом.

Головні завдання загальнодержавного інституційного механізму розвитку сервісної економіки для впровадження в США: практична реалізація державної інноваційної політики; збір і систематизація нововведень, як від науки так і від практиків.

Послуги загальнодержавного інституційного механізму розвитку сервісної економіки для впровадження інновацій «Екстеншен» в США є безкоштовними для більшості клієнтів системи. Система має загальнонаціональний масштаб, є її відділення (офіси) на усіх рівнях адміністративно-територіального поділу країни, включно з районним. Фінансування переважно державне, воно надається державою та органами місцевого самоврядування на конкурсній основі. Діяльність служби, (як і усіх інших установ, фірм та організацій в США) детально планується. До виконання окремих програм розвитку сервісної економіки через впровадження інновацій залучаються недержавні джерела фінансування. Методологія діяльності системи є уніфікованою для усієї країни, базується на науковій основі та на загальнонаціональних пріоритетах розвитку. В середині системи структуровані окремі галузі економіки та окремі напрямки науки. В університетах готуються спеціалісти відповідної кваліфікації для потреб загальнодержавного інституційного механізму розвитку сервісної економіки через впровадження інновацій.

Організаційним ядром функціонування загальнодержавного інституційного механізму розвитку сервісної економіки для впровадження інновацій в США є освітні програми для дорослих (неформальна освіта). Основні (базові) програми з впровадження інновацій в загальнодержавному інституційному механізмі розвитку сервісної економіки через впровадження інновацій (в системі «Екстеншен»):

- розвиток виробництва та підприємництва;
- розвиток домашніх господарств;
- розвиток молоді;
- лідерство;
- розвиток територіальних громад;
- охорона навколишнього середовища [3, с. 43].

Є значна сукупність деталей та методичних аспектів функціонування загальнодержавного інституційного механізму розвитку сервісної економіки для впровадження інновацій в США, особливо в сфері освітніх програм, як інструменту впровадження інновацій, за браком обсягу публікації не будемо на них зупинятись. Для тих хто цікавиться даними питаннями адресуємо до своєї монографії на дану тему [3]. У монографії опрацьовано американський досвід за означеною тематикою та сформовані шляхи ефективної адаптації досвіду створення та функціонування

загальнодержавного інституційного механізму розвитку сервісної економіки для впровадження інновацій до українських умов.

Висновки. В Україні в 2004 році прийнято Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» [4], який обумовлює можливості для створення загальнодержавного інституційного механізму розвитку сервісної економіки для впровадження інновацій в аграрному секторі економіки та економіки сільських територій, однак усі ініціативи держави в даному напрямку не почались, а закінчились з прийняттям даного закону. В Україні є окремі успішні приклади створення інституційних структур розвитку сервісної економіки для впровадження інновацій при університетах. За правильної організації цих процесів інноваційна діяльність університетів справить позитивний вплив на розвиток сервісної економіки, на якість наукових розробок та на навчальний процес. В сукупності по країні буде забезпечений загальнонаціональний ефект який логічно приведе до інституційного оформлення та успішного функціонування в Україні уніфікованого загальнонаціонального механізму розвитку сервісної економіки для впровадження інновацій. Це об'єктивно призведе до прискорення соціально – економічного розвитку країни на інноваційній основі на довгострокову стратегічну перспективу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266. – (зі змін. та доповн.).
2. Про науково-технічну діяльність : Закон України від 13.12.1991р. № 1977-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 12. – Ст. 165.
3. Недбалюк О.П. Програми розвитку сільської місцевості як теорія, методологія і практика діяльності дорадчих служб в США / О.П. Недбалюк. – Вінниця : Поділля-2000, 2005. – 160 с.
4. Про сільськогосподарську дорадчу діяльність : Закон України від 17 червня 2004 р. №1807-IV.

Пасенко Л.В.,
заступник Голови Бориспільської міської
ради з питань діяльності виконавчих органів,
м. Бориспіль, Україна

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ ПОСЛУГАМИ ПОВІТРЯНОГО ТРАНСПОРТУ

Повітряний транспорт є вагомою складовою транспортної системи України та впливу на економіку і суспільство, що продукує створення умов для розвитку різних галузей економіки, задоволення попиту населення в транспортних послугах.

Проблеми інтеграції України у європейську економіку, перспективи її розвитку як транзитної держави ставлять високі вимоги до повітряного транспорту: технічних характеристик літаків, аеродромів, систем управління повітряним рухом, обслуговування пасажирів, систем оброблення вантажів, рівня розвитку інфраструктури та ін. [1].

За даними Державної служби статистики України у 2016 р. обсяги експорту послуг повітряного транспорту збільшилися порівняно з попереднім роком на 3,4%, імпорту – зменшилися на 23,4% (рис. 1).

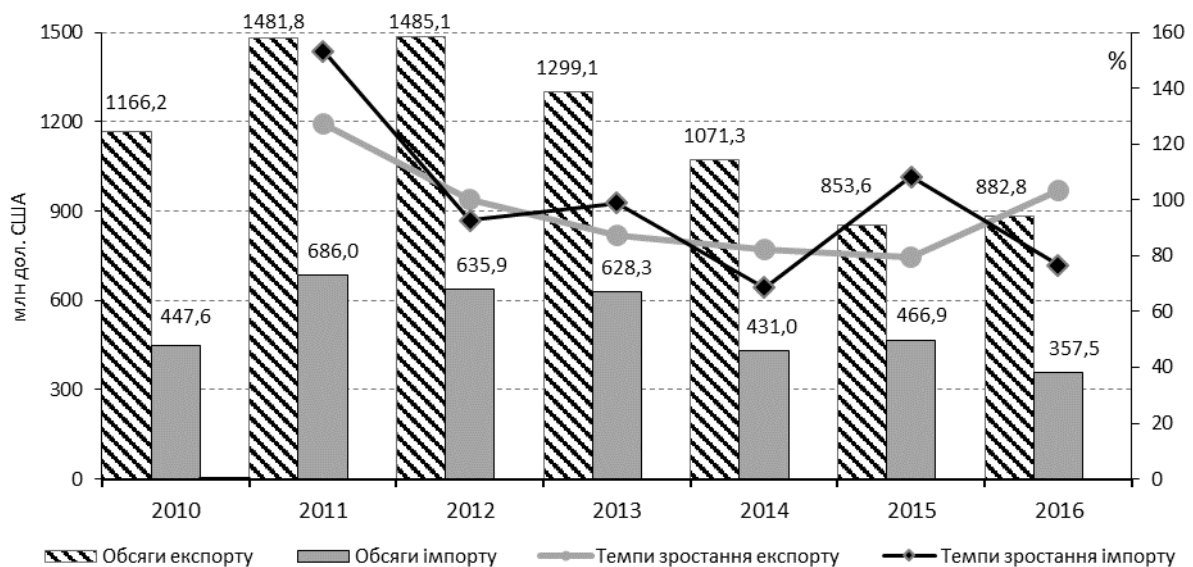


Рис. 1. Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі України послугами повітряного транспорту у 2010-2016 рр.*

* Інформація за 2010-2013 наведена без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, за 2014-2016 – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено та розраховано автором за даними [2].

Проте показники експорту у 2016 р. та 2015 р. є найменшими за останні сім років. Найбільші обсяги експорту послуг повітряного транспорту зафіксовані протягом 2011-2012 рр.

Упродовж 2016 р. на ринку пасажирських та вантажних авіаперевезень працювало 29 вітчизняних авіакомпаній (у 2015 р. – 33 авіакомпанії), українськими авіаперевізниками виконано 79,5 тис. комерційних рейсів, що на 13,2 тис. рейсів більше, ніж у 2015 р. Кількість перевезених пасажирів збільшилась порівняно з попереднім роком на 31,3% та склала 8277,9 тис. осіб. Обсяги перевезень вантажів та пошти зросли на 5,2% та склали 74,3 тис. тонн. Пасажиропотоки через аеропорти України зросли на 20,9% та становили 12929,9 тис. осіб (таблиця).

Таблиця

Показники діяльності авіаційної галузі України у 2015–2016 рр.

Показники	Одиниці виміру	Усього			У т. ч. міжнародні		
		2015	2016	2016/2015	2015	2016	2016/2015
Діяльність авіакомпаній							
Перевезено пасажирів	тис. осіб	6304,3	8277,9	131,3	5679,6	7475,4	131,6
у т.ч. на регулярних лініях		4631,4	5736,3	123,9	4019,9	4944,4	123,0
Виконані пасажиро-кілометри	млрд пас. км	11,4	15,5	136,0	11,1	15,2	136,9
у т.ч. на регулярних лініях		8,1	10,6	130,9	7,8	10,3	132,1
Перевезено вантажів та пошти	тис. тонн	70,6	74,3	105,2	70,2	74,1	105,6
у т.ч. на регулярних лініях		13,8	14,3	103,6	13,5	14,1	104,4
Виконані тонно-кілометри (вантажі+пошта)	млн ткм	218,5	226,4	103,6	218,3	226,2	103,6
у т.ч. на регулярних рейсах		39,6	45,3	114,4	39,5	45,2	114,4
Виконано комерційних рейсів	тисяч	66,3	79,5	119,9	56,1	67,9	121,0
у т.ч. регулярних		45,8	55,2	120,5	37,1	44,6	120,2
Діяльність аеропортів							

Закінчення таблиці

Показники	Одиниці виміру	Усього			У т. ч. міжнародні		
		2015	2016	2016/ 2015	2015	2016	2016/ 2015
Відправлено та прибуло ПС	тис. од.	120,7	133,2	110,4	95,0	104,4	109,9
у т.ч. на регулярних рейсах		92,3	101,5	110,0	75,0	80,4	107,2
Пасажиропотоки	тис. осіб	10695,1	12929,9	120,9	9421,2	11294,5	119,9
у т.ч. на регулярних рейсах		9002,2	10376,2	115,3	7773,3	8775,6	112,9
Поштовантажопотоки	тис. тонн	34,4	42,9	124,7	33,7	41,8	124,0
у т.ч. на регулярних рейсах		31,4	37,9	120,7	30,7	36,9	120,2

Джерело: [3].

Регулярні польоти між Україною та країнами світу упродовж 2016 р. здійснювали 10 вітчизняних авіакомпаній до 42 країн світу та 28 іноземних авіакомпаній до 27 країн світу, у тому числі 2 нові («SprintAir» з Польщі та «AirSerbia» з Сербії). Позитивна динаміка, зафіксована у 2016 р. пов'язана, перш за все, з розвитком сектора міжнародних повітряних перевезень.

Перевезення вантажів та пошти виконували 18 вітчизняних авіакомпаній, більша частина перевезень – це перевезення чартерними рейсами в інших державах в рамках гуманітарних та миротворчих програм ООН, а також згідно контрактів та угод з іншими замовниками. Майже 83% загальних обсягів виконано ДП «Антонов», авіакомпаніями «Міжнародні авіалінії України», «ЗетАвіа», «Максімус Еірлайнс», «Урга» та «Європа Ейр» [4].

Розвиток ринку транспортних послуг є важливим чинником зростання зовнішньої торгівлі України, проте скорочення експорту послуг повітряного транспорту обмежує можливості щодо підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Необхідність модернізації транспортної інфраструктури для просування послуг повітряного транспорту зумовлена посиленням процесів інтеграції національної транспортної системи в європейську.

Забезпечення розвитку послуг повітряного транспорту має здійснюватися шляхом:

- лібералізації ринку авіаційних перевезень відповідно до Угоди з ЄС про Спільний авіаційний простір з одночасною лібералізацією ринку авіаційних перевезень з державами СНД, Близького Сходу, Азії та Африки;
- гармонізації національного законодавства із законодавством ЄС, спрощення процедури імплементації законодавчих актів ЄС у національне законодавство України у галузі авіації;
- технічного удосконалення аеронавігаційної системи України, підвищення ефективності пропускної спроможності повітряного простору України;
- розбудови термінальних пасажирських та вантажних комплексів із забезпеченням міжнародних стандартів якості обслуговування пасажирів;
- підвищення конкуренції на ринку авіаційних перевезень та наземного обслуговування;
- залучення нових авіаперевізників з метою посилення конкуренції на ринку авіаперевезень та, як наслідок, зменшення вартості авіаперевезень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Яровий І.М., Пономаренко В.С. Стан і тенденції розвитку технічного обслуговування аеропортів. XIV Міжнародна наукова інтернет-конференція «Сучасний соціокультурний простір 2017». – Режим доступу : <http://intkonf.org/k-e-nyarovi-y-i-m-ponomarenko-v-s-stan-i-tendentsiyi-rozvitku-tehnichnogo-obslugovuvannya-aviapidriemstv/>

2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Офіційний веб-сайт Міністерства інфраструктури України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-v-galuzi-aviatransportu.html>
4. Офіційний веб-сайт Державної авіаційної служби України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.avia.gov.ua>

П'янова О.В., к.е.н., доц.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ ПОСЛУГАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Зовнішня торгівля України послугами є важливою складовою поглиблення економічної інтегрованості національної економіки в умовах глобалізації.

Світовий ринок послуг зростає, так за результатами 2016 року світовий експорт комерційних послуг склав 4,8 трлн дол. США порівняно з 2,7 трлн дол. США 2006 року, найбільшими темпами зростають обсяги послуг, пов'язаних з транспортуванням та туристичних послуг.

Світовий експорт комерційних послуг 2016 р. продемонстрував позитивну динаміку, а саме, зростання на 1 % проти падіння у 2015 р. на 5%. Зростання переважно відбулося за рахунок участі країн Сходу, Азії та Європи.

Найбільш активними учасниками світового ринку послуг, як експортерами, так і імпортерами, є країни Європейського Союзу, США, Китай (табл. 1).

Таблиця 1

Країни-лідери за обсягами експорту та імпорту послуг, 2016 р.

№	експорт			імпорт		
	країна	вартість, млрд дол. США	частка, %	країна	вартість, млрд дол. США	частка, %
1	ЄС-28	917	24,9	ЄС-28	772	21,1
2	США	733	19,9	США	482	13,2
3	Китай	207	5,6	Китай	450	12,3
4	Японія	169	4,6	Японія	183	5,0
5	Індія	161	4,4	Сінгапур	155	4,2
35	<i>Україна</i>	<i>12</i>	<i>0,3</i>	Ангола	12	0,3

Джерело: складено за даними WTO [1].

Україна за результатами 2016 р. посіла 35 місце серед експортерів послуг з обсягом реалізації 12 млрд дол. США [1], що дорівнює 0,3% від світового експорту послуг.

Аналіз вартісного обсягу операцій зовнішньої торгівлі послугами України (табл. 2) дозволяє виявити тенденції щодо коливання обсягів експорту протягом 2014–2016 рр., поступового скорочення обсягів імпорту послуг, починаючи з 2014 року.

Позитивне сальдо та значення індексу покриття імпорту експортом більше одиниці протягом 2014–2016 років свідчать про переважання обсягів продажу українських послуг на зовнішні ринки над купівлею.

Причинами суттєвого зменшення імпорту є зниження купівельної спроможності населення України, скорочення потреби у послугах, що надають нерезиденти, в тому числі, через розвиток національного ринку послуг.

Таблиця 2

Показники обсягу зовнішньої торгівлі послугами, 2014–2016рр., млн дол. США

Показник	Експорт			Імпорт		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Усього товар та послуги	64106,8	46804,2	45112,7	60750,6	42976,0	44571,1
Послуги	11520,8	9736,6	9860,0	6373,1	5523,0	5326,5
Країни СНД	4034,3	3544,8	3727,9	1204,0	839,6	9237,1
Країни ЄС	3991,6	2927,9	3004,9	3148,8	2750,1	2421,6

Джерело: [2; 3].

Серед причин коливання обсягів експорту послуг: законодавчі новації, що сприяють полегшенню роботи експортера послуг, зміна регіональних пріоритетів щодо партнерства у зовнішній торгівлі, суттєве скорочення обсягів торгівлі з історично пріоритетними імпортерами, послаблення валютного контролю.

Динаміка зовнішньоторговельного обороту свідчить про значне скорочення зовнішньоторговельних операцій України у 2015-16 рр.: обсяг 89,9 млрд дол. США та 89,6 млрд дол. США за аналізований період, навіть, нижче результату у 99,9 млрд дол. США кризового 2009 року.

Однак, стосовно послуг, доречно відзначити, що падіння експорту та імпорту було менш суттєвим, а сальдо, як і раніше, залишилося додатнім – 4,5 млрд дол. США, однак нижче результату 2014 р. – 5,2 млрд дол. США.

Означений показник є результатом скорочення експорту послуг у 2016 р. на 1,1%.

Аналіз географічної структури торгівлі послугами виявив серед найбільших експортерів послуг до України: США, з часткою у 13%; Велику Британію – 10,6%; Російську Федерацію – 9,4%.

Пріоритетні країни українського експорту послуг наведені у табл.3. До трійки лідерів входять країни ЄС, Російська Федерація, Єгипет.

За офіційною статистикою 15 країн-лідерів, що є покупцями українських послуг, сукупно зайняли частку 90,2% від загального експорту з України.

У видовій структурі експорту послуг з України першу позицію зайняли транспортні послуги – 54,7% від загального; комп'ютерні та інформаційні послуги, частка яких склала 16,3%; послуги з переробки матеріальних ресурсів, що посіли третє місце з показником 11,6%.

Таблиця 3

Лідери-торговельні партнери з експорту послуг з України, 2016 р., %

№	Товари та послуги	Частка у експорті з України, %	Послуги	Частка у експорті з України, %
1	ЄС	35,2	РФ	32,1
2	РФ	14,9	ЄС	30,6
3	Єгипет	5,1	Швейцарія	6,9
4	Туреччина	4,9	США	6,8
5	Індія	4,4	Туркменістан	2,7
6	Китай	4,2	Віргінські острови	1,8
7	США	2,4	Туреччина	1,8
8	Білорусь	2,2	ОАЕ	1,8
9	Іран	1,6	Ізраїль	1,8
10.	Ізраїль	1,5	Білорусь	0,9

Джерело: побудовано за даними МЕРТ України [4].

Зростання частки у загальному обсязі експорту відбулося у групах: послуги з ремонту та технічного обслуговування (16,3%); туристичні послуги (9,9%); послуги з переробки матеріальних ресурсів (3,6%); послуги з будівництва (0,6%); транспортні послуги (0,02%).

Структурні зміни українського експорту послуг частково відповідають загальносвітовим тенденціям, а саме зростанню частки експорту послуг з переробки матеріальних ресурсів на 3%; туристичних послуг на 2%.

За результатами 2016 р. дещо змінилася регіональна експортна представленість областей України, десять областей продемонстрували зростання обсягів експорту послуг, серед лідерів: Львівська, Запорізька, Луганська області. Погіршили свої показники решта областей, найбільш суттєвий негативний показник у м. Києва, Дніпропетровської та Одеської областей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. World trade statistical review 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm
2. Зовнішня торгівля України за 2016 рік : стат. зб. – Київ, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2016 році : стат. зб. – Київ, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Показники експорту України за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Print?lang>

Пугачевська К.С. к.е.н.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна

ІМПОРТ ПОСЛУГ В УКРАЇНУ ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

В умовах активної участі України в євроінтеграційному процесі, результатом якої стало підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і її набуття чинності з 1 вересня 2017 р., зростає значення збалансованого і справедливого недискримінаційного розвитку її зовнішньоторговельних зв'язків з країнами світу, та членами ЄС зокрема. Положення ПВЗВТ, які є невід'ємною частиною Угоди про асоціацію, передбачають лібералізацію торгівлі товарами, послугами, лібералізацію руху капіталів та певною мірою робочої сили, що найімовірніше призведе до пожвавлення торгівлі послугами між Україною та ЄС.

Імпорт послуг з країн ЄС у грошовому виразі з 2014 р. характеризується тенденцією до скорочення на 12,7% у 2015 р. та 11,9% у 2016 р. Впродовж 2013–2016 рр. спостерігається зменшення частки імпорту послуг з ЄС у загальному імпорті послуг в Україну з 55,5% до 45,5% (табл. 1). Натомість сальдо торгівлі послугами залишається додатним з 2010 р. і характеризується тенденцією до зростання, склавши за підсумками 2016 р. 583,3 млн дол. США.

У географічній структурі імпорту послуг з ЄС до України трійка країн-лідерів є незмінною протягом 2012–2016 рр. і представлена такими країнами, як Велика Британія – 23,5%, Німеччина – 15,03% та Кіпр – 10,32%. Таким чином, можна спостерігати, що більш ніж третина обсягу імпорту послуг припадає на країни з розвиненими ринками фінансових послуг: Кіпром та Великою Британією. Зростання імпорту фінансових

послуг із вищезазначених країн відображає потребу вітчизняного бізнесу в оптимізації економічної діяльності через включення до операційних схем локальних компаній з країн, що мають ліберальніше фінансове регулювання, а також потребу у фінансуванні через залучення ресурсів з міжнародних ринків капіталів [1, с.35].

Таблиця 1

Індикатори імпорту послуг з ЄС у 2010–2016 рр.

Індикатор	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Імпорт послуг, млн дол. США	5447,7	6233,9	6732,8	7521,4	6374,1	5522,3	5326,5
Імпорт послуг з ЄС, млн дол. США	3023,5	3403,7	3709,8	4212,0	3148,8	2750,1	2421,6
У % до попереднього року	99,4	112,4	109,0	115,7	74,8	87,3	88,1
Частка у загальному імпорті послуг, %	55,5	54,6	55,1	56,0	49,4	49,8	45,5
Сальдо торгівлі послугами з країнами ЄС, млн дол. США	-24,6	213,6	136,9	44,5	842,8	177,8	583,3

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики (за відповідні роки) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

У структурі імпорту послуг з ЄС домінують послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю (16,6%), пов'язані з подорожами (10,5%), послуги повітряного транспорту (10,5%), роялті та послуги з використанням інтелектуальної власності (9,6%), професійні та консалтингові послуги (9,0%).

Лібералізація торгівлі послугами відображається у: запровадженні принципу симетричного регулювання щодо створення дочірніх компаній, філій і представництв юридичних осіб у країнах-членах ЄС та Україні; спрощенні транскордонного надання послуг; співпраці у сфері електронної торгівлі; спрощенні торгівлі комп'ютерними, поштовими, кур'єрськими, телекомунікаційними, фінансовими і транспортними послугами. Для вітчизняної економіки така лібералізація означає можливість виходу на європейські ринки, однак необхідно враховувати, що внутрішній ринок України буде змушений протистояти іноземній конкуренції.

В Угоді про асоціацію між Україною та ЄС послугам присвячується розділ IV «Торгівля й питання, пов'язані з торгівлею» [4]. Згідно з положеннями Угоди має відбутися поступова лібералізація торгівлі більшістю послуг, за винятком видобутку і переробки ядерних матеріалів, зброї та боєприпасів, міжнародних авіаперевезень, аудіовізуальних послуг [2, с. 7]

У частині постачання транскордонних послуг відповідно до умов Угоди забезпечуватимуться рівні можливості доступу на національні ринки, що призведе до зростання конкуренції між постачальниками таких послуг, вираш від якої матимуть домогосподарства за рахунок підвищення рівня якості та зменшення ціни обслуговування кінцевого споживача.

Відповідно до умов Угоди, Україна, взявши на себе зобов'язання з лібералізації ринків комп'ютерних послуг, поштових та кур'єрських й телекомунікаційних послуг, зможе створити сприятливе конкурентне середовище для роботи підприємств-постачальників таких послуг, а також спростити їх транскордонний рух. Виконання положень Угоди вимагатиме від державного сектору удосконалення регуляторної політики на ринках зазначених вище видів послуг. Однак натомість, держава зможе отримати певний фінансовий ресурс від продажу радіочастотного та номерного ресурсу, а також отримати вигоди від динамічного розвитку цих секторів у формі зростання зайнятості та податкових надходжень. Водночас, вітчизняним регуляторним

органам необхідно сформувати ефективні механізми та процедури взаємодії й обміну досвідом із відповідними європейськими регуляторами. Положення Угоди, які пов'язані з регулюванням тимчасової присутності фізичних осіб у комерційних цілях спрямована на полегшення доступу на ринки та спрощення руху найманого персоналу для компаній, які мають філії чи представництва на території України чи ЄС.

Поступова лібералізація ринків міжнародних морських транспортних перевезень, а також автомобільних, залізничних та внутрішніх водних перевезень дозволить створити умови для зростання рівня конкуренції на цих ринках, що за інших незмінних умов, призведе до підвищення якості надання відповідних послуг та зростання інвестицій у розвиток відповідної інфраструктури, що вкрай актуально для України з огляду на наявність транспортного коридору, що з'єднує країни ЄС та Азію [3, с. 52].

Таким чином, можна стверджувати, що відкриття українського ринку послуг для бізнесу означатиме посилення конкурентної боротьби та одночасне спрощення входження на ринки країн-членів ЄС. Разом з тим, співпраця з питань регулювання міжнародної торгівлі на національному та міжнародному рівні є передумовою для стабільного розвитку сфери послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бережна Г.В. Особливості експорту та імпорту послуг України / Г.В. Бережна // Держава та регіони. – 2013. – №1(70). – С. 35–40
2. Грабинський І.М. Потенціал розвитку торгівлі послугами України з ЄС після підписання Угоди про Асоціацію з ЄС / І.М. Грабинський, Р.В. Міхель // Економіка та держава. – 2015. – №3. – С. 6–10.
3. Економічна складова Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління / І. Бураковський, В. Мовчан. – Інститут економічних досліджень і політичних консультацій, 2014. – 141с.
4. Угода про Асоціацію між Україною та ЄС від 27.06.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011

Савченко В.Л.,
заступник директора
ПАТ «Укрзалізниця»,
м. Київ, Україна

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ ПОСЛУГАМИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Залізничний транспорт України є провідною галуззю в дорожньо-транспортному комплексі країни, який забезпечує майже 82% вантажних і 36% пасажирських перевезень, що здійснюються всіма видами транспорту [1]. Ключова роль залізничного транспорту в системі транспортних комунікацій України посилюється і тим, що територією держави пролягають 4 з 10 міжнародних транспортних коридорів.

Українські залізниці безпосередньо межують і взаємодіють із залізницями Росії, Білорусі, Молдови, Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини та забезпечують роботу із сорока міжнародними залізничними переходами, а також обслуговують 18 українських морських портів Чорноморсько-Азовського басейну.

На сьогодні залізничний транспорт є найперспективнішим з усіх видів транспорту, який здатний оптимально поєднувати швидкісні, цінові та екологічні вимоги.

Важливість послуг залізничного транспорту у забезпеченні міждержавних транспортно-економічних зв'язків, їх соціально-економічне та політичне значення, величезний інтеграційний потенціал визначають актуальність дослідження.

За даними Державної служби статистики у 2016 р. Україна здійснювала зовнішньоторговельні операції з послугами залізничного транспорту із 24 країнами світу на загальну суму 821 млн дол. США. Це на 217 млн дол. США (на 21%) менше, ніж у 2015 р. Останнім часом спостерігається скорочення частки послуг залізничного транспорту у зовнішній торгівлі України транспортними послугами. Так, у 2016 р. порівняно з 2015 р. їх частка скоротилася на 3,1 відсоткових пункти і становила 13,1% проти 16,2% відповідно. При цьому питома вага послуг залізничного транспорту в загальному експорті транспортних послуг скоротилася з 14,3% до 10,6%, в імпорті, навпаки, збільшилася – з 24,9% до 26,3% (табл. 1).

Таблиця 1

Частка послуг залізничного транспорту у зовнішній торгівлі України транспортними послугами у 2008-2016 рр.*

Роки	Експорт			Імпорт		
	Транспортні послуги	Послуги залізничного транспорту		Транспортні послуги	Послуги залізничного транспорту	
	обсяг, млн дол. США	обсяг, млн дол. США	частка у загальному обсязі транспортних послуг, %	обсяг, млн дол. США	обсяг, млн дол. США	частка у загальному обсязі транспортних послуг, %
2008	7616,5	1641,1	21,5	1662,7	656,0	39,5
2009	6272,1	1240,6	19,8	1003,6	423,8	42,2
2010	7662,9	1481,0	19,3	1165,0	463,3	39,8
2011	8848,1	1772,9	20,0	1581,5	599,7	37,9
2012	8287,1	1574,3	19,0	1713,5	642,0	37,5
2013	7981,8	1531,9	19,2	1689,8	626,3	37,1
2014	6101,9	1098,8	18,0	1376,6	431,3	31,3
2015	5263,2	751,3	14,3	1153,4	287,0	24,9
2016	5300,5	561,1	10,6	989,3	259,9	26,3

* Інформацію за 2010–2013 рр. наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, за 2014–2016 рр. – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено та розраховано автором за даними [2].

Географічна структура експорту послуг залізничного транспорту України у 2016 р. була представлена 24 країнами, імпорту – 23 країнами. Близько 60% експорту було забезпечено поставками до таких країн, як Російська Федерація, Велика Британія, Об'єднані Арабські Емірати, Кіпр, Швейцарія. Майже 82% імпорту послуг залізничного транспорту до України здійснювали Російська Федерація, Білорусь, Молдова, Віргінські Острови (Брит.) та Латвія. Проте імпорт вантажних перевезень у 2016 р. продемонстрував зростання на 4,1% у порівняно з аналогічним періодом минулого року, і на 8% – порівняно з 2013 р. Значного скорочення у 2016 р. зазнали обсяги транзитних перевезень – на 30,2% порівняно з 2015 р. та у 2 рази – порівняно з 2013 р. (табл. 2).

Найбільшим підприємством залізничної галузі є ПАТ «Укрзалізниця», яка здійснює централізоване управління процесом перевезень у внутрішньому й міждержавному сполученнях та регулює виробничо-господарську діяльність залізниць. Основним джерелом доходів та прибутку товариства залишаються вантажні перевезення, що генерують близько 80% усіх доходів [3].

**Найбільші країни-партнери України у зовнішній торгівлі
послугами залізничного транспорту у 2016 р.**

Країна	Експорт		Країна	Імпорт	
	обсяг, млн дол. США	частка у загальному обсязі, %		обсяг, млн дол. США	частка у загальному обсязі, %
Росія	119,6	21,3	Росія	130,9	50,4
Велика Британія	70,0	12,5	Білорусь	44,4	17,1
ОАЕ	57,0	10,2	Молдова	14,8	5,7
Кіпр	45,0	8,0	Віргінські Острови (Брит.)	11,5	4,4
Швейцарія	42,7	7,6	Латвія	11,2	4,3
Разом	334,3	59,6	Разом	212,8	81,9

Джерело: складено та розраховано автором за даними [2].

У 2016 р. обсяги експорту вантажів ПАТ «Укрзалізниця» у натуральних одиницях виміру склали 114,5 млн тонн, що на 10,4% менше, ніж у 2015 р. та на 21,3% менше, ніж у 2013 р. (табл. 3).

Здебільшого, причинами стримання українського експортного потенціалу є збитки від військового конфлікту на сході (у зв'язку з військовими діями країна втратила 20% виробничих потужностей) [4], обмеження російського попиту на перевезення вантажів, низькі ціни на сировинні товари, ослаблення фінансового сектора, стан залізничної інфраструктури. Основними товарами у структурі експорту вантажів залишаються руда, зернові, чорні метали.

Імпортні перевезення ПАТ «Укрзалізниця» у 2016 р. склали 37,7 млн тонн, що на 4,1% більше за 2015 р. та на 8% більше, ніж у 2013 р. У структурі імпортих перевезень переважали вугілля, нафтопродукти, добрива, руда. Зростання обсягів імпорту обумовлено переважно збільшенням перевезень цементу, брухту чорних металів, лісних вантажів, зерна та продуктів помелу.

Таблиця 3

**Динаміка обсягів перевезень вантажів ПАТ «Укрзалізниця»
у 2013–2016 рр.**

Показник	Обсяги, млн тонн				Темпи зростання, %			
	2013	2014	2015	2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2013
Усього, у тому числі:	443,6	389,7	350,1	343,4	87,8	89,8	98,1	77,4
у внутрішньому сполученні	229,1	182,7	161,9	174,3	79,7	88,6	107,7	76,1
експорт	145,6	141,3	127,8	114,5	97,1	90,4	89,6	78,7
імпорт	34,9	36,2	36,2	37,7	103,7	100,0	104,1	108,0
транзит	34,0	29,5	24,2	16,9	86,8	82,0	69,8	49,7

Джерело: складено та розраховано автором за даними [1].

Обсяги транзитних перевезень у 2016 році склали 16,9 млн. тонн, що на 30,2% менше 2015 р. та є найменшими за останні 4 роки. Основними транзитними вантажами залишаються руда, вугілля, нафтопродукти. Основною транзитотворюючою країною для України залишається Російська Федерація. Падіння транзитних перевезень з цієї країни обумовлено, у першу чергу, політикою Росії щодо максимальної переорієнтації власного експорту на російські порти. Про це свідчить збільшення експорту вантажів через російські порти (на 2%), та зменшення через сухопутні прикордонні переходи з

сусідніми країнами з (на 12%), у результаті чого обсяги російських транзитних перевезень через порти Прибалтійських країн та територією Білорусі також зменшилися [5]. Проте, у разі стабілізації ситуації на сході країни, транзит може збільшитися з країн Європи та з Білорусі, а також окремих вантажів з Російської Федерації у напрямку Угорщини та Словаччини, зокрема вугілля та лісних вантажів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний веб-сайт Міністерства інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-pro-ukrainski-zaliznici.html>
2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua>
3. Продашук С.М. Нова концепція тарифної політики для внутрішніх залізничних вантажних перевезень / С.М. Продашук, Г.Є. Богомазова, Р.А. Пурій : зб. наук. пр. Українського державного університету залізничного транспорту. – 2016. – вип. 164. – С. 161–169.
4. Аналітична довідка щодо виконання показників фінансового плану ПАТ «Укрзалізниця» за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://gioc.uz.gov.ua/about/investors/financial_statements/
5. Пояснювальна записка до консолідованого проекту фінансового плану ПАТ «Українська залізниця» на 2016 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://gioc.uz.gov.ua/about/investors/financial_statements/

*Сенченко Л. В., к.ю.н.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

КРАУДСОРСИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПУБЛІЧНИХ ПОСЛУГ

У сучасних умовах розвитку демократичного суспільства значно актуалізуються питання довіри громадян до органів публічної влади, а також задоволення якістю та кількістю наданих ними послуг населенню. Ряд проблем, властивих механізму надання публічних послуг, знижує авторитет органів влади і характеризується з боку населення як порушення їх конституційних прав і свобод. Серед цих проблем слід виділити незручність отримання публічної послуги, складність процедури, необґрунтованість відмов, недостатню повноту послуги, територіальну розрізненість органів влади, запит документів, не передбачених для отримання даної послуги, не зручний графік «прийомних годин», суб'єктивізм тощо.

Питанням якості публічних послуг останнім часом приділялася досить велика увага з боку вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед масиву робіт з даної тематики відзначимо публікації І.Б. Коліушко та В.П. Тимошука, які внесли значний вклад в розвиток теорії послуг державних і місцевих органів влади. Питанням оцінки якості зазначених послуг присвятив свої дослідження А. Кірмач. Особливості організаційно-правового механізму надання публічних послуг розкриті в наукових дослідженнях В.В. Коняєва і Ю.В. Даньшина. Серед наукових розробок з питань участі громадськості в контролі якості публічних послуг слід зазначити роботи О.Б. Кіреєвої, Т.В. Маматової, Н.О. Пушкарьової та Ю.П. Шарова. Науковими дослідженнями

юридичних і філософських аспектів контролю за наданням адміністративних послуг займалися А.А. Банчук, Ю.П. Битяк тощо.

Надання доступних, зручних публічних послуг високої якості є критично важливим для місцевих органів влади, оскільки багато в чому формує необхідне середовище життєзабезпечення, яке впливає на рівень і якість життя населення. Наявність проблем і зауважень з боку населення стикається із зустрічним невдоволенням органів влади – відсутністю ефективного механізму зворотнього зв'язку. Основною проблемою подібних розбіжностей можна назвати відсутність чітких і прозорих механізмів надання та отримання публічних послуг, а також моніторингу цих процесів [4].

Для удосконалення механізму моніторингу доцільно звернути увагу на позитивний досвід зарубіжних країн, де ця практика вже успішно використовується і приносить видимі результати. Заслугує уваги аналіз основних інструментів моніторингу якості публічних послуг. Це ряд класичних інструментів моніторингу, рекомендованих Всесвітнім альянсом за громадську участь CIVICUS, метод «Таємний клієнт», методи швидкого оцінювання через інтернет-ресурси і краудсорсинг. Слід зазначити, що останні з позначених методів розвиваються найбільш динамічно і є найбільш продуктивними в сучасних умовах.

Саме поняття «краудсорсинг» (crowdsourcing) з'явилося приблизно 10 років тому з подачі американця Дж. Хау і у прямому перекладі означає «використання ресурсу натовпу». Слово «натовп» у цьому випадку не має жодного негативного значення і розуміється як спільнота або громада [2, с. 352].

Краудсорсинг у даний час активно розвивається в якості моделі для вирішення будь-якого виду проблем і завдань, що стоять як перед бізнесом, так і перед державою і суспільством у цілому. В рамках парадигми краудсорсингу вирішення задачі передається розрізненій і дуже численній групі людей. Зі сказаного вище випливає, що краудсорсинг – це мобілізація ресурсів людей за допомогою інформаційних технологій з метою вирішення завдань, що стоять перед бізнесом, державою і суспільством в цілому [3, с. 92].

За допомогою краудсорсингу можна вирішити безліч завдань: створення продукту, голосування, пошук рішення суспільно значущої проблеми, тестування, збір інформації, думок тощо. І все це – без значних фінансових витрат, і, головне, оперативно [2, с. 352].

Актуальність застосування краудсорсингу органами влади підкреслює результат, який вони можуть отримати:

- формування позитивного політичного іміджу за рахунок поліпшення взаємодії із споживачами публічних послуг;
- формування позитивного управлінського іміджу за рахунок впровадження сучасних управлінських технологій;
- створення банку інноваційних та реалістичних ідей;
- підвищення якості нормативних і методичних документів за рахунок громадської експертизи;
- формування команди професійних і громадських експертів;
- оптимізація термінів пошуку нових рішень і підготовки документів, що мають принципове громадське значення;
- підвищення ефективності бюджетних витрат за рахунок зміни дорогих професіоналів на колективний розум [1, с. 75].

Краудсорсинг у сфері публічних послуг виник в розрахунку на передбачуване бажання громадськості безкоштовно або за невисоку ціну поділитися своїми ідеями з органами, які надають публічні послуги, виключно з бажання побачити ці ідеї втіленими в життя. Громадяни отримують можливість зробити власний внесок у

вирішення суспільних завдань, зробити те, що традиційно було виключно в компетенції державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування [4].

Таким чином, участь громадськості в моніторингу надання публічних послуг є дуже ефективним елементом системи контролю їх якості, але, на жаль, з огляду на низьку активність населення і кризу довіри до громадських організацій та органів влади, цей механізм в нашій країні поки що недостатньо дієвий.

У той же час, досвід зарубіжних країн показує, що зацікавленість населення як основного споживача публічних послуг в їх якості повинна стимулювати активну участь в процесі контролю за їх наданням для забезпечення високого рівня обслуговування і підвищення якості життя населення певної території.

У країнах з розвинутою соціально-орієнтованою ринковою економікою поширюється впровадження краудсорсингу, як елементу демократії та можливості залучення громадянського суспільства для удосконалення сучасного життя. Саме цей досвід важливо застосувати в Україні, завдяки її бажанню до євроінтеграції та приєднання до сучасних стандартів процесу управління. Впровадження інноваційних технологій в системі публічного управління та публічного адміністрування призведе до створення громадянського суспільства в Україні, де активність громадян, суспільна експертиза та народний контроль стануть невід'ємною складовою процесу прийняття важливих стратегічних рішень.

Участь громадськості в моніторингу надання послуг органами публічної влади є ефективним інструментом підвищення якості публічних послуг. Сучасні проблеми надання органами влади послуг населенню безпосередньо пов'язані з недосконалістю механізму контролю і відсутністю каналів зворотного зв'язку. Громадськість, в свою чергу, має всі необхідні ресурси для підвищення ефективності контролю шляхом своєї активної участі в цьому процесі.

Отже, актуальним завданням сьогодні є використання інноваційних інструментів суб'єктами публічного адміністрування та реалізація заходів щодо активізації залучення населення в діяльність громадських організацій, які співпрацюють з органами влади з питань підвищення якості публічних послуг. Тільки такий механізм співпраці дозволить чітко визначати потреби населення в публічних послугах і контролювати їх якість на всіх етапах їх надання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кіреєва О. Краудсорсинг як інноваційний інструмент участі громадськості в публічному управлінні / О. Кіреєва // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2016. – Вип. 3. – С. 72–78.
2. Ковбасюк Ю.В. Краудсорсинг як інструмент публічної влади / Ю.В. Ковбасюк // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 4. – С. 349–357.
3. Пушкарева Н.А. Роль общественности в мониторинге предоставления услуг органами публичной власти / Н.А. Пушкарева // Економіка будівництва і міського господарства. – 2015. – Т. 11. – № 3. – С. 87–93.
4. Участь громадськості у моніторингу надання послуг органами публічної влади: нормативне регулювання та існуючі практики». – Київ, 2013. – 120 с.

ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Актуальність обраної теми полягає в тому, що на даному етапі розвитку суспільства все більшого значення набуває зростання ролі інноваційного розвитку підприємств сфери послуг. На сьогоднішній день ці підприємства почали все більше уваги приділяти новим інструментам збільшення обсягів реалізації послуг, успіх яких неможливий без відповідного обладнання та інноваційних технологій.

Метою дослідження є висвітлення проблемних аспектів інноваційної активності підприємств сфери послуг в Україні та пошук шляхів для їх вирішення.

Питанню підвищення інноваційної активності підприємств приділено значну увагу у роботах І.Сидорчук, О. Дідченко, О. Костомахи, питанням щодо можливості використання зарубіжного досвіду в стимулюванні інноваційної діяльності вітчизняних підприємств В. Геєць, М. Денисенко, С. Ілляшенко, С. Онишко, Т. Печерська та інш. Однак постійні зміни інноваційної активності підприємств сфери послуг України вимагають подальших досліджень у цьому напрямі.

У сучасних умовах сфера послуг є одним із найрозвиненіших напрямів розвитку національного господарства в Україні. Однією з головних умов формування конкурентоспроможності стратегічної перспективи розвитку підприємств сфери послуг є насамперед його інноваційна активність. Впровадження інновацій дедалі частіше розглядається як єдиний спосіб підвищення конкурентоздатності реалізованих послуг, підтримки високих темпів розвитку і рівня прибутковості підприємств.

Досвід успішних зарубіжних компаній показує, що впровадження інновацій, різних інформаційних технологій у сфері послуг збільшує ефективність і якість процесу надання послуг, мінімізує витрати через вплив людського фактору, створює необхідні умови праці для персоналу з метою підвищення його продуктивності.

У розвинутих індустріальних країнах уже досить тривалий час інновації розглядаються як ключовий фактор соціально-економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності продукції національного виробництва. Так, за оцінками експертів, від 50 до 95% приросту ВВП у цих країнах отримується за рахунок інновацій, а в інноваційному бізнесі зайнято в середньому до 25% працездатного населення [2]. Для порівняння, в Україні зростання ВВП на основі нових технологій становить менше 1% [1]. В той же час, міжнародна практика свідчить, що, якщо у ВВП країни частка інноваційної продукції складає менше 20%, то національна продукція втрачає конкурентоспроможність. Так, середньоєвропейський показник складає 25–35%, а в Китаї він сягнув 40 % [3].

Одним із показників, які використовуються для визначення успішності впровадження інновацій у бізнесі, а також спроможність влади заохочувати та підтримувати інновації через інструменти державної політики є глобальний інноваційний індекс, який визначається Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, Корнуельським університетом та міжнародною бізнес-школою «Insead» і на його основі формується рейтинг інноваційного потенціалу країн світу. Всього в рейтингу представлені 143 країни [8]. Глобальний інноваційний індекс (ГІІ) також характеризує ефективність перетворення інноваційного потенціалу у конкретні результати: створення знань, зростання ВВП на душу населення, експорт знань (доходи від експорту ноу-хау), експорт засобів виробництва та консалтингових послуг. Зокрема, світовими лідерами за показником «Глобального інноваційного індексу» у 2016 році

стали Швейцарія (індекс – 66,3), Швеція (63,6) та Велика Британія (61,9). Також в тридцятці лідерів такі країни, як США (61,4), Фінляндія (59,9), Сінгапур (59,2) та Ірландія (59). Україна в 2016 році посіла 56 місце (35,7) [8]. За останні 5 років ГІІ України змінювався, але несуттєво: 2012 рік – 61 місце (30,6), 2013 – 60 місце (35,01), 2014 рік – 63 місце (36,1), 2015 рік – 71 місце (35,8).

Взагалі, Україну відносять до країн другої групи. Ця група держав з середнім і низьким рівнем доходу демонструє зростання інноваційних досягнень в результаті вдосконалення інституційної структури, підвищення кваліфікації робочої сили, поліпшення інноваційної інфраструктури, глибокої інтеграції з глобальними фінансовими та іншими ринками і розвитку ділового співтовариства, навіть якщо прогрес у цих вимірах не є рівномірним по всіх сегментах в даній країні.

Якщо порівняти Україну з провідними країнами світу, то очевидним є факт: інноваційна активність українських підприємств значно нижче, ніж аналогічний показник іноземних підприємств. Питома вага торговельних підприємств, що впроваджують інновації, становить: в Австрії – 60%, в Німеччині – 66%, в Норвегії – 39%, у Фінляндії – 49%, у Швеції – 47%. Кількість українських підприємств, що впроваджували інновації, у 2015 році складала 13,6% від усіх підприємств [3].

Головними чинниками, які гальмують розвиток інноваційної складової вітчизняної економіки, є дефіцит фінансових ресурсів та відсутність стимулювання інноваційної активності підприємств з боку держави. Отже, для того, щоб підвищити активність підприємств в сфері інновацій, потрібна належна підтримка державних органів влади, створення сприятливого інвестиційного клімату, нові наукові здобутки та високотехнологічні рішення.

В Україні слід обов'язково враховувати світовий досвід, особливо у напрямі використання фінансових механізмів стимулювання інноваційного розвитку, особливо з боку держави. Однак, слід зазначити, що застосування в Україні досвіду економічно розвинутих країн не допускає простого його перенесення, воно має враховувати специфіку країни та бути адекватним наявному стану економіки.

Запровадження інноваційних технологій є досить важливим завданням для здійснення ефективного функціонування підприємств сфери послуг. Інноваційні процеси в сфері послуг знаходяться на етапі інтенсивного розвитку, про що свідчить широкий спектр інноваційних технологій, які можуть бути використані підприємствами сфери послуг в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акмаєва Д. Р. Особливості забезпечення інноваційного розвитку роздрібної торгівлі [Електронний ресурс] / Д.Р. Акмаєва. – Режим доступу : http://na-conference.ru/doklady-obsuzhdenija-konferencija/8-sektsiya_4/27.
2. Ващенко Н. Сутність інновацій торговельного підприємства / Н. Ващенко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2014. – № 1 (28). – С. 369–381.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Федулова Л.І. Інноваційність розвитку сфери торгівлі / Л.І. Федулова // Вісник КНТЕУ. – 2016. – № 3. – С. 18–22.
5. Режим доступу : <https://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2015>

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У СФЕРІ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Державно-приватне партнерство (ДПП) досить давно використовуються як інструмент залучення бізнесу до вирішення проблем соціального характеру, пов'язаних із наданням публічних послуг, вдосконалення соціальної інфраструктури, реалізацією проектів, що підвищують рівень добробуту. Тому актуальним питанням є залучення бізнесу на основі ДПП до сфери соціальних послуг, яка знаходиться у компетенції держави.

Адже однією з основних конституційно закріплених функцій сучасної соціальної держави є забезпечення кожному громадянину соціальних гарантій, надання якісних соціальних послуг на засадах партнерства [1, с. 1]. Де держава, за цих умов, стає гарантом якісних послуг для суспільства із залученням зусиль приватного партнера.

На думку Дубич К.В. в умовах фінансово-економічної кризи, інших деструктивних процесів в українському суспільстві парадоксальною та цілком недопустимою видається ситуація, в якій мають місце:

- несправедливий розподіл, вкрай низька адресність і висока розпорошеність державних соціальних трансфертів;
- рівні задоволення потреб і доступу отримувачів до соціальних послуг є в значній мірі незадовільним [2];
- відсутність належного рівня фінансового забезпечення соціальних послуг;
- застаріла інфраструктура соціальних служб.

Представлені факти вимагають підвищення якості соціальних послуг, залучення додаткових ресурсів та зусиль з боку бізнесу. Однією із причин неякісних соціальних послуг є те, що об'єкти служб знаходяться у державній власності, яка не може в повній мірі забезпечити їх оновлення або будівництво. У той час, як існує значний позитивний досвід оновлення або будівництва об'єктів на основі ДПП. Соціальні послуги, такі як вода та санітарія, створюють реальний ринок, де враховані всі ризики та можливості розвитку (які обумовлені пропозицією та попитом) [4, с.8] та можуть приносити значні прибутки приватному партнеру.

Слід відмітити, що ДПП є альтернативою приватизації об'єктів державної та комунальної власності, оскільки об'єднує переваги публічного та приватного секторів, зокрема такі:

- соціальну відповідальність, громадську підзвітність і пріоритетність екологічних стандартів у діяльності, що є притаманною для державних і комунальних організацій;
- фінансові ресурси, технології, управлінську ефективність і підприємницький дух приватного сектору [3, с.14]. Що створює передумови для значного соціального ефекту в результаті реалізації проекту.

Органи державної влади наблизились до вирішення питання запровадження активної практики залучення бізнесу до вдосконалення сфери соціальних послуг. Згідно рекомендацій дослідження «Державно-приватне партнерство: перспективи для медичних та соціальних послуг в Україні» [5], Міністерство соціальної політики та Міністерство охорони здоров'я України запропонували ряд змін у напрямку

організаційних заходів, вдосконалення законодавчої бази, нормативної бази з метою активного впровадження механізмів державно-приватного партнерства (ДПП) у сфері соціальних послуг, що сприятиме підвищенню їх якості.

На нашу думку, особливої уваги вимагає визначення видів соціальних послуг (рис. 1), що потребують вдосконалення на основі ДПП.

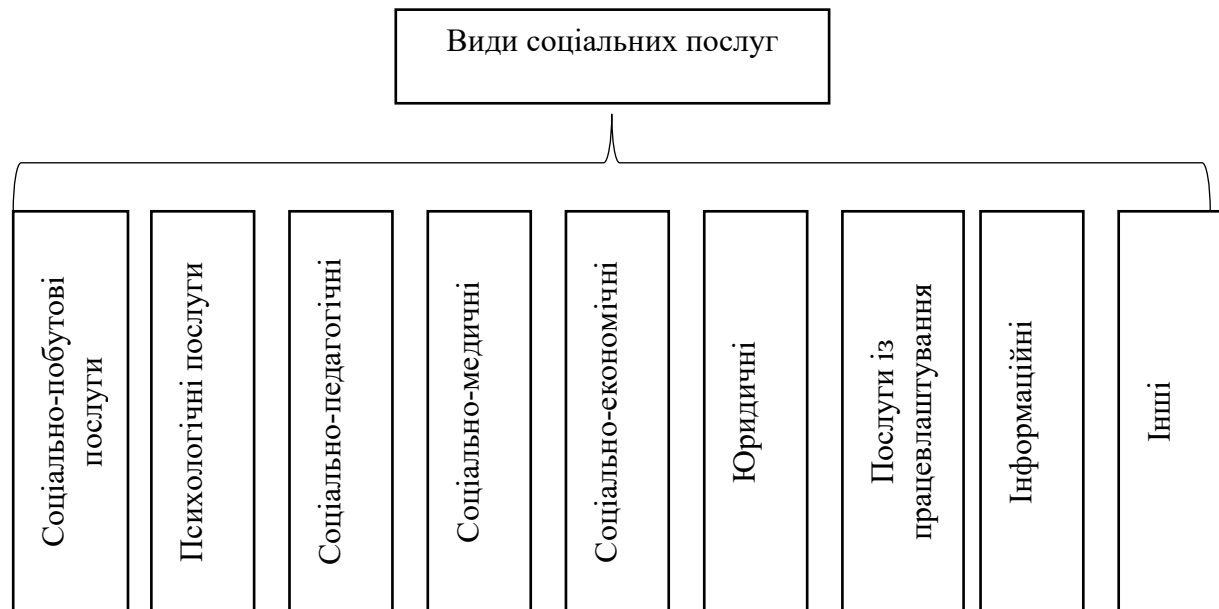


Рис. 1. Види соціальних послуг

Джерело: розроблено автором на основі [6].

Але слід зауважити, що безкоштовне надання послуг представлених на рис.1 можливе лише у випадку остаточної реалізації проекту (після передачі об'єкту державі). Тому постає необхідність підвищення ролі надання платних соціальних послуг, що породжує зацікавленість бізнесу у реалізації проекту. Згідно постанови Кабінету Міністрів України затверджено перелік платних соціальних послуг [7], які можуть приносити прибуток приватному партнеру: догляд, підтримане проживання, послуга соціальної адаптації, надання притулку, консультування, представництво інтересів, посередництво, соціальна профілактика, соціальна інтеграція та реінтеграція, соціальна реабілітація, соціальний супровід під час працевлаштування та на робочому місці, кризове та екстрене втручання, транспортні послуги, натуральна допомога (пошиття одягу, ремонт одягу, ремонт взуття, перукарські послуги, прання білизни та одягу, ремонтні роботи) та інші. Але наявність платних послуг не буде витісняти безкоштовні, які є необхідністю для незабезпечених верств населення та потребують сторонньої допомоги.

Також об'єктом ДПП можуть стати соціальні установи, їх будівництво або оновлення, а саме: територіальні центри соціального обслуговування пенсіонерів та одиноких непрацездатних громадян; центри соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді; центри зайнятості; центри професійної, медичної та соціальної реабілітації інвалідів; притулки для неповнолітніх; центри соціально-психологічної реабілітації неповнолітніх; будинки нічного перебування бездомних громадян; центри обліку бездомних громадян; соціальні готелі; центри соціальної адаптації; інші заклади.

Застосовуючи необхідну форму ДПП (будуй-володій-експлуатуй (Build-Own-Operate); будуй-експлуатуй-передавай (Build-Operate-Transfer); купуй-будуй-експлуатуй

(Buy-Build-Operate); проєктуй-будуй-експлуатуй (Design-Build-Operate); будуй-розвивай-експлуатуй (Build-Develop-Operate)) стає можливим не тільки створення кращих умов для надання соціальних послуг, але й розширює межі співробітництва держави та бізнесу, де критерієм соціальної ефективності проєкту про державно-приватне партнерство має стати його реальна можливість вирішення або вирівнювання конкретних соціальних проблем суспільства [8, с. 50; 9, с. 227].

Активне запровадження ДПП у галузі надання соціальних послуг, на нашу думку, сприятиме:

- підвищенню їх якості;
- забезпеченню надійності та стабільності процесу їх створення та надання;
- зростанню ефективності та результативності в діяльності підрозділів надання соціальних послуг;
- підвищенню рівня соціальної відповідальності бізнесу;
- забезпеченню сприятливих умов ефективного управління процесами створення та надання соціальних послуг.

Отже, ДПП може стати ефективним інструментом розвитку сфери надання соціальних послуг. А завдяки наявності різних форм ДПП стає можливим залучення зусиль з боку приватного бізнесу для розвитку об'єктів сфери соціальних послуг без втрати права на власність держави на ці об'єкти. За цих умов, приватний бізнес може підвищити якість надання соціальних послуг, вдосконалити соціальну інфраструктуру, використовуючи власні знання, ресурси, досвід та отримуючи за це стабільний прибуток. У ДПП держава не втрачає своїх регулюючих функцій та стає рівноправним учасником партнерства у сфері надання соціальних послуг, що знаходяться у її компетенції. Застосовуючи інструменти та позитивний досвід представленого виду партнерства, держава створює можливості виходу на новий рівень розвитку відносин з бізнесом, що створює передумови не тільки соціального, але й сталого рівня економічного розвитку.

Потребує подальших досліджень питання безкоштовного надання певних видів соціальних послуг для незабезпечених верств населення під час реалізації проєкту приватним партнером.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Белєвцова Я.С. Механізм підвищення якості соціальних послуг на рівні місцевих органів влади : автореф. дис. ... канд. наук з держ. управл. : спец. 25.00.02 / Я.С. Белєвцова ; Харківськ. регіонал. ін-т держ. управл. – Х., 2011. – 20 с.
2. Дубич К.В. Сучасна система надання соціальних послуг України [Електронний ресурс] / К.В. Дубич // Державне управління: удосконалення та розвиток: Електронне наукове фахове видання. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=821> (дата звернення 1.10.2017).
3. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Винницький Б., Лендєл М., Онищук Б., Сєгварі П. – К.: «К.І.С.», 2008. – 146 с.
4. Chung D. K. Public Private Partnerships in Social Protection [Electronic resource] / D.K. Chung, Dr. M. Meissner. Access mode:http://www.aseminfoboard.org/sites/default/files/documents/ASEM_Discussion_Paper_Public_Private_Partnershipss_in_Social_Protection.pdf (дата звернення 1.10.2017)
5. Рекомендації дослідження «Державно-приватне партнерство: перспективи для медичних та соціальних послуг в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lhsi.org.ua/images/recommendations_dppp.pdf (дата звернення 1.10.2017)

6. Про соціальні послуги: Закон від 19.06.2003 № 966-IV – ВР // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/966-15> (дата звернення 1.10.2017)
7. Про порядок надання платних соціальних послуг та затвердження їх переліку: Постанова, Перелік від 14.01.2004 №12 – КМУ // База даних «Законодавство України» / Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/12-2004-%D0%BF#n19> (дата звернення 1.10.2017)
8. Пашинська К.С. Форми державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / Ксенія Сергіївна Пашинська // Економічний аналіз. – 2015. – № 1. Том 22. – Режим доступу : https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/viewFile/957/pdf_620 (дата звернення 1.10.2017)
9. Барков А.В. Государственно-частное партнерство на рынке социальных услуг в свете развития социального предпринимательства [Текст] : проблемы гармонизации правового регулирования / А. В. Барков, О. А. Серова // Вестник Пермского университета : Серия «Юридические науки». -2016. – № 3. – С. 268–280.

*Сіренко С. О., к. т. н., доц.,
Тернова А. С., к. т. н., доц.,
Шарко В. В., к. е. н.,*

Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-
економічного університету,
м. Вінниця, Україна

РИНОК ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Ринок послуг в Україні представляє собою складну систему господарських зв'язків між продуцентами послуг та їх споживачами, а сфера послуг є сукупністю галузей та підгалузей, які виробляють та реалізують як матеріальні, так і нематеріальні послуги для населення .

В розвинених країнах послуги відіграють основну роль і характеризуються високими динамізмом та швидкістю обороту капіталу, чутливістю до ринкової кон'юнктури у зв'язку з неможливістю їх збереженості.

В умовах постіндустріального суспільства такі сфери послуг, як технічна, наукова, страхова, освітня діяльність, соціальні послуги, сфера розважальних послуг та інші активно розвиваються і їх частки в структурі ВВП за різними даними становить від 50 до 75%, при цьому в даній сфері зайнято більше половини працездатного населення.

Глобалізація бізнесу привела до збільшення попиту на такі види послуг, як транспортні, страхові, банківські тощо.

Особливістю світового ринку послуг є те, що зростання науково-технічного прогресу збільшує попит на виробничі послуги (інжиніринг, лізинг) та післяпродажні (ремонт, кредит). В свою чергу, ринок послуг сприяє розвитку виробництва окремих видів діяльності, збільшує попит на висококваліфіковану працю, нові технології та інше. Отже, ринок послуг як явище в сучасному суспільстві розвивається динамічно.

Інтенсивне формування українського ринку послуг можна віднести до половини 90-х років ХХ століття, коли здійснювались ринкові реформи і відбувалася приватизація. До того часу діяльність сфери послуг жорстко регламентувалася державою, яка була основним постачальником послуг, та фінансувалася за залишковим принципом.

Основними суб'єктами ринку послуг були державні спеціалізовані підприємства – будинки побуту, комбінати побутового обслуговування населення, які в основному знаходились в містах та районних центрах [2, 5].

Перехід економіки України до ринкових відносин та втрата державної монополії призвела до роз'єднання інтересів учасників різних сфер діяльності та втрати зв'язків. На сьогоднішній день в руках держави і місцевої влади повністю або частково залишається ряд напрямків сервісної діяльності:

- частково комунальні та побутові послуги;
- залізничний та окремі види міського транспорту;
- зв'язок;
- освіта;
- система охорони здоров'я;
- окремі види соціальних послуг.

При цьому в кожному із зазначених сегментів постійно зростають тарифи на обслуговування, зростає частка платних послуг.

Поряд з державним сектором послуг паралельно розвивається приватний сектор. Між цими секторами посилюється конкуренція, однак це не призводить до зниження цін на послуги.

Ситуація на ринку послуг в Україні може суттєво змінитися в зв'язку з реформою органів місцевого самоврядування, метою якої є забезпечення його спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати питання місцевого значення.

Тобто місцевій владі доведеться самостійно вирішувати питання фінансування таких видів послуг, які раніше фінансувалися з державного бюджету (фінансування освітянських послуг професійно-технічних закладів, деяких медичних установ тощо). Органи місцевого управління повинні приділяти велику увагу підтримці саме тих підприємств, які займаються наданням послуг і відповідно виступають найбільш стабільним джерелом коштів. Метою децентралізації є також забезпечення місцевої громади необхідним обсягом послуг на основі наявних ресурсів. Актуальним для ринку послуг в Україні є його детінізація, тобто вивчення і оцінка легального і тіньового ринку.

Особливістю ринку послуг в Україні є зменшення обсягів виробництва реалізованої продукції великими підприємствами, при збільшенні обсягів середніми, малими та мікропідприємствами. Так, частка обсягів реалізованих послуг великими підприємствами зменшилась з 32,2% в 2014 році до 28,2 – у 2016. При цьому питома вага реалізованих послуг малими підприємствами збільшилась з 22,7 до 26,0% за вказаний період, а мікропідприємствами – відповідно з 7,7 до 9,5%.

Відомо, що в середніх, малих і мікропідприємствах сфери послуг зберігаються в основному готівкові гроші і домінує малий бізнес.

В умовах слабкої законодавчої бази сфера послуг стала одним з найважливіших елементів тіньової економіки.

Важливою проблемою для розвитку ринку послуг в Україні є їх інноваційний розвиток. Якщо виходити з того, що пріоритетом сучасної економіки є економіка послуг, то питанням інноваційного розвитку слід приділити значну увагу.

Як зазначає Р. А. Заблоцька, сьогодні багато країн, в тому числі і країни, що розвиваються, розглядають сферу послуг та інновацій в якості потенційного джерела динамізму для національних економік і як спосіб виходу з так званої «пастки середнього доходу» [4].

Відомо, що впровадження інновацій в діяльність підприємств прямо залежить від їх розміру. Великі підприємства на 75% є інноваційними, в той же час як малі підприємства в значно меншій мірі займаються інноваціями – 40% [4].

Інноваційність підприємств послуг залежить також від видів економічної діяльності. Так, такі наукомісткі послуги, як інформація та телекомунікації, професійна наукова та технічна діяльність є більш інноваційними. Також на інновації у підприємствах сфери послуг впливають і вимоги клієнтів.

Нами проаналізована діяльність підприємств сфери послуг за видами економічної діяльності (зокрема обсяги реалізованої продукції) за IV квартал 2016 р. (таблиця).

В досліджуваному періоді було реалізовано послуг на 158434995,0 тис. грн, при цьому значна частка послуг була реалізована підприємствам – 65,9%, значно менша населенню – 20,4%.

Таблиця

Діяльність підприємств сфери послуг в IV кварталі 2016 р. [3]

Показники	Обсяг реалізованих послуг (у ринкових цінах), тис. грн	Розподіл обсягу реалізованих послуг за категоріями споживачів, % до загального обсягу		
		населенню	підприємствам (установам)	іншим категоріям споживачів
Усього	158434995,0	20,4	65,9	13,7
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	77113443,9	12,6	66,1	21,3
- діяльність транспорту	45418891,2	19,2	46,5	34,3
- складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	30132134,3	2,1	95,4	2,5
- поштова та кур'єрська діяльність	1562418,4	22,8	73,2	4,0
Тимчасове розміщення й організація харчування	4870463,3	72,6	25,8	1,6
Інформація та телекомунікації	28687452,8	30,4	61,1	8,5
- видавнича діяльність, виробництво кіно-та відеофільмів, телевізійних програм, видання звукозаписів, діяльність у сфері радіо та телевізійного мовлення	4264833,5	10,0	89,4	0,6
- телекомунікації (електрозв'язок)	14851564,8	55,0	31,1	13,9
- комп'ютерне програмування та надання інших інформаційних послуг	9571054,5	1,3	95,0	3,7
Операції з нерухомим майном	12514968,1	7,7	75,1	17,2
Професійна, наукова та технічна діяльність	17868801,4	2,9	95,6	1,5
- діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, архітектури та інжинірингу, технічні випробування та дослідження, діяльність головних управлінь (хед-офісів), консультування з питань керування	7816176,7	3,8	94,9	1,3
- наукові дослідження та розробки	2357625,3	1,0	94,1	4,9
- рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку, інша професійна, наукова та технічна діяльність, ветеринарна діяльність	7694999,4	2,6	96,7	0,7
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	8485470,7	22,2	75,3	2,5
Освіта	4091807,8	92,2	7,5	0,3

Закінчення таблиці

Показники	Обсяг реалізованих послуг (у ринкових цінах), тис. грн	Розподіл обсягу реалізованих послуг за категоріями споживачів, % до загального обсягу		
		населенню	підприємствам (установам)	іншим категоріям споживачів
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	3326258,7	72,8	24,6	2,6
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	968122,3	56,0	41,6	2,4
Надання інших видів послуг	508206,0	34,4	60,6	5,0
- ремонт комп'ютерів і обладнання зв'язку	136828,2	1,9	96,5	1,6
- ремонт побутових виробів і предметів особистого вжитку	99479,3	14,7	76,0	9,3
- надання інших індивідуальних послуг	271898,5	58,0	36,8	5,2

В структурі реалізованих послуг найбільша частка припадає на транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність 487%, при цьому значні відсотки займають складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту. Також значна частка припадає на інформацію та телекомунікації – 18,1% та професійну, наукову та технічну діяльність – 11,3%.

Найменшу частку займають послуги мистецтва, спорту, розваг та відпочинку – 0,6%, надання інших видів послуг (ремонт комп'ютерів і обладнання зв'язку, побутових виробів і предметів особистого вжитку тощо) – 0,32 та освітянські послуги – 2,6%

При цьому населенню найбільше розподіляється готельно-ресторанних послуг – 72,6%, освітянських – 92,2 та послуг з охорони здоров'я та надання соціальної допомоги – 72,8%.

Важливою проблемою для сфери послуг в Україні є особливості формування та управління їх якістю, що залежить від мінливості послуг, яка виражається в тому, що якість послуг коливається в широких межах залежно від їх виробників, часу і місця надання послуг, а також від багатьох інших суб'єктивних чинників.

В основному якість послуг обумовлюється низьким рівнем вимог стандартів обслуговування клієнтів, відсутністю методик впровадження і застосування систем управління якістю послуг.

Основними критеріями, згідно стандарту ISO 9004-2-96 частина 2 «Настанова щодо послуг», є час очікування, дотримання строків виконання, чисельність персоналу та такі характеристики, як ступінь довіри споживачів, безпека, ввічливість, естетичність, зручність, гігієнічність та інші якісні характеристики [1].

Таким чином, розглянуті окремі питання розвитку ринку послуг в Україні показали, що виходом для вирішення певних проблем є фінансування деяких видів послуг за рахунок місцевих бюджетів, виведення діяльності малих підприємств послуг з тіньового сектора економіки, вдосконалення стандартів обслуговування та впровадження систем управління якістю, а також підвищення інноваційності підприємств даної галузі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Весперіс С. З. Особливості формування і управління якістю послуг / С. З. Весперіс // Актуальні питання сталого розвитку економіки. – 2012. – Том 1. – С. 75–80.

2. Данилюк Т. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку послуг України / Т. Данилюк // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2015. – № 3. – С. 19–23. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2015_3_5.
3. Діяльність підприємств сфери послуг у ІУ кварталі 2016 року [Електронний ресурс] // Статистичний бюлетень. – Київ : Державна служба статистики України, 2017. – 58 с. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/08/Arch_psp_bl.htm
4. Заблоцька Р. А. Інноваційний розвиток сфери послуг [Електронний ресурс]. – Міжнародні відносини. – Серія «Економічні науки». – 2014. – № 4. – Режим доступу : http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/download/2551/2260.
5. Пойта І. О. Оцінка сучасного стану ринку послуг / І. О. Пойта // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 1 (63). – Житомир : Видавництво ЖДТУ. – С. 306–309.

Слоква М.Г., к.е.н.
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна

РИНОК ПОСЛУГ: СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ

Друга половина ХХ століття для світової економіки характеризувалася активізацією процесів економічного зростання та нарощуванням обсягів діяльності у нематеріальній сфері. Особливо інтенсивно сектор послуг почав розвиватися з 70-х років, що обумовило зростання його питомої ваги у структурі економіки багатьох країн. Що спричинило формування економіки нового типу, для якої був характерний новий технологічний уклад, тобто, так званої постіндустріальної економіки. За теперішнього часу рівень розвитку сфери послуг є індикатором рівня економічного розвитку країни. Для економічно розвинутих країн характерні суттєві значення питомої ваги сфери послуг за багатьма показниками.

Так, наприклад, частка сфери послуг у структурі ВВП у США, Гонконзі, Сінгапурі становить понад 80%, в Японії, Німеччині та ряді інших європейських країн даний показник дорівнює близько 70%. Також помітна роль сфери послуг у структурі зайнятості населення в економічно розвинутих країнах. У США у сфері послуг зайнято близько 73% населення, у Гонконзі та Сінгапурі – більше 80%, у Великобританії – 71%, у Франції та Японії – 70%.

Отже, спостерігається суттєве домінування сектору послуг над сектором матеріального виробництва в економіках багатьох країн світу. З огляду на світові тенденції вельми затребуваним вбачається визначення вітчизняної специфіки розвитку даного сектору економіки. Для вітчизняної економіки характерна певна специфічність галузевої структури, проте, об'єктивною реальністю виступає безупинний вплив загальносвітових процесів, зокрема, щодо розвитку сфери послуг.

У таблиці наведено дані щодо питомої ваги нематеріального сектору вітчизняної економіки за період з 2000 по 2016 роки за основними показниками: валовим внутрішнім продуктом, кількістю суб'єктів господарювання, чисельність зайнятого населення, експорту та імпорту.

Питома вага сфери послуг України за основними економічними показниками*
(%)

Рік	ВДВ	Кількість суб'єктів господарювання	Чисельність зайнятого населення	Експорт	Імпорт
2000	47,2	**	51,2	19,3	7,6
2001	49,8	**	53,1	17,9	6,8
2002	51,6	74,6	54,4	18,4	6,6
2003	54,1	74,4	55,2	15,6	6,0
2004	55,8	74,4	55,9	14,0	6,6
2005	55,3	74,4	56,5	15,2	7,5
2006	56,4	74,7	58,2	16,4	7,6
2007	57,9	74,9	59,5	15,5	7,6
2008	60,2	75,0	60,8	14,9	7,0
2009	64,4	75,4	62,1	19,5	10,2
2010	62,6	75,9	63,0	18,6	8,2
2011	61,7	76,3	62,3	16,8	7,0
2012	62,3	76,7	62,2	16,5	7,4
2013	68,5	85,8	59,8	19,0	9,0
2014	68,9	86,5	60,6	17,6	10,5
2015	67,8	86,3	60,9	20,3	12,8
2016	65,4	86,1	61,0	21,3	11,9

* Складено на основі даних [1–13].

** Дані відсутні.

Щодо ВДВ із таблиці видно, що за досліджуваній період частка сфери послуг виросла з 47,2% до 65,4%. Стосовно кількості суб'єктів господарювання спостерігається також збільшення частки сфери послуг з 74,6% у 2002 році до 86,1 у 2016 році. Аналогічна ситуація і у сфері зайнятості, де очевидно переважання нематеріального сектору та збільшення протягом періоду його частки на 10% до 61%. Щодо зовнішньої торгівлі, то тут очевидно переважання матеріального сектору, проте протягом періоду спостерігається тенденція помірною збільшення частки сфери послуг. Як позитивну тенденцію для сфери послуг варто відмітити стабільно позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу, на відміну від сфери матеріального виробництва.

Отже, традиційно будучи більш орієнтованою на матеріальне виробництво, все ж таки, вітчизняна економіка поступово трансформується, й спостерігається повільне зростання ролі нематеріального сектору. Проте, очевидно, що ці зміни відбуваються вельми повільно й не в контексті загальносвітових тенденцій. На те існує низка причин як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру, більш детальне вивчення й висвітлення яких становитиме предмет наукового пошуку у майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Статистичний щорічник України за 2001 рік / Держкомстат України / за ред. О.Г. Осауленка ; відп. за вип. В.А. Головка. – Київ : Техніка, 2002. – 644 с.
2. Статистичний щорічник України за 2002 рік / Держкомстат України / за ред. О.Г. Осауленка ; відп. за вип. В.А. Головка. – Київ : Консультант, 2003. – 665 с.
3. Статистичний щорічник України за 2003 рік / Держкомстат України / за ред. О.Г. Осауленка ; відп. за вип. В.А. Головка. – Київ : Консультант, 2004. – 634 с.
4. Статистичний щорічник України за 2004 рік / Держкомстат України / за ред. О.Г. Осауленка ; відп. за вип. В.А. Головка. – Київ : Консультант, 2005. – 592 с.

5. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Державний комітет статистики України / за ред. О.Г. Осауленка ; відп. за вип. В.А. Головка. – Київ : Консультант, 2006. – 576 с.
6. Статистичний щорічник України за 2006 рік / Державний комітет статистики України / за ред. О.Г. Осауленка ; відп. за вип. П.П. Забродський. – Київ : Консультант, 2007. – 552 с.
7. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Державний комітет статистики України / за ред. О.Г. Осауленка ; відп. за вип. П.П. Забродський. – Київ : Держкомстат, 2008. – 572 с.
8. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Державний комітет статистики України / за ред. О.Г. Осауленка ; відп. за вип. Н.П. Павленко. – Київ : Держкомстат, 2009. – 567 с.
9. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Державний комітет статистики України / за ред. О.Г. Осауленка ; відп. за вип. Н.П. Павленко. – Київ : Держкомстат, 2010. – 567 с.
10. за ред. О.Г. Осауленка ; відп. за Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державна служба статистики України / вип. Н.П. Павленко. – Київ : Август Трейд, 2011. – 560 с.
11. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державна служба статистики України / за ред. О.Г. Осауленка ; відп. за вип. О.Е. Остапчук. – Київ : Август Трейд, 2012. – 559 с.
12. Статистичний щорічник України за 2014 рік / Державна служба статистики України / за ред. І.М. Жук ; відп. за вип. О.А. Вишнеvsька. – К.: Держкомстат, 2015. – 586 с.
13. Статистична інформація / Економічна статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Тіماشов В. О., к. ю. н.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна

СФЕРА ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Розвиток сфери послуг є необхідною умовою успішного розвитку всієї економіки держави. Враховуючи важливість сфери послуг та її вплив на сучасне суспільство, період з 1990 по 2000 рр. ООН назвала десятиліттям розвитку сфери послуг. За даними МВФ, усі види послуг складають на початку ХХІ ст. приблизно 1500 млрд дол. (близько 70 % вартості всього результату світового виробництва), а міжнародна торгівля послугами є сектором світового господарства, який зростає найдинамічніше [1, с. 33-34].

Як вважає дослідник тенденцій розвитку вітчизняної економіки В. Козик, в Україні існує загальноприйнята думка, що бурхливе економічне зростання в країні можна забезпечити лише за рахунок розвитку важкої промисловості – металургії, хімії, машинобудування, енергетичного сектора. Тим часом, усі розвинуті й низка країн, що розвиваються, протягом останніх десятиліть переорієнтували структуру економіки від виробництва товарів на виробництво послуг. Саме послуги є джерелом довгострокового економічного зростання країн, що розвиваються, причому важливішим, ніж промисловість [2, с. 177].

Зростання доходів населення – один із найважливіших факторів, що детермінує параметри і структуру розвитку сфери послуг, саме тому розвинена сфера послуг є

атрибутом багатого суспільства. Цей взаємозв'язок реалізується через поведінку споживача, який розглядає свій дохід як засіб купівлі тих чи інших благ.

Дослідження факторів розвитку сфери послуг дозволяє зрозуміти її роль в сучасних умовах. Отже, роль сфери послуг проявляється в тому, що вона:

- є важливим сектором національного і світового господарства;
- відіграє важливу роль у розвитку людського капіталу;
- на функціонування і розвиток матеріального виробництва;
- сприяє збільшенню вільного часу;
- створює можливості для повнішого задоволення і розвитку потреб людей і суспільства;
- є найважливішим елементом формування сучасної якості життя;
- забезпечує якість економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності країни [3, с. 292].

Рівень розвитку сфери послуг визначає добробут населення, тому в багатьох країнах їй приділяється постійна увага, особливо з боку уряду. Крім цього, деякі галузі соціального комплексу відносяться до найприбутковіших у господарстві, попри довгостроковий період окупності. Це – туризм, санаторно-курортне господарство, освіта.

Високий рівень відкритості економіки України обумовлює значущість впливів на національний економічний розвиток з боку глобальних економічних трендів.

Наразі провідні міжнародні аналітичні структури сповідують обережний оптимізм з приводу динаміки світової економіки у 2017 р., очікуючи помірне прискорення її зростання порівняно з 2016 р. Зокрема, експерти ОЕСР прогнозують приріст світового ВВП у 2017 р. на 3,2 % порівняно з 2,9% у 2016 р. МВФ трохи оптимістичніший, прогнозуючи приріст ВВП на рівні 3,4% у 2017 р. після 3,1% у 2016 р. Fitch Ratings, навпаки, консервативніші, очікуючи 2,9 % приросту ВВП у 2017 р. та 2,5 % у 2016 р. Очікується різноспрямована динаміка розвинених економік. Якщо для США експерти ОЕСР прогнозують у 2017 р. прискорення зростання ВВП на 0,7 в.п. до 2,1 %, в Єврозоні, навпаки, очікується сповільнення зростання на 0,1 в.п. до 1,4%, а у Великій Британії – зниження динаміки одразу на 0,8 в.п. до 1 %.

Згідно з прогнозами очікується поміркована позитивна динаміка цін на основну експортну продукцію України. Зокрема, за даними НБУ, у 2017 р. ціни на сталь зростуть в середньому на 5%, що відбудеться насамперед через зменшення обсягів експорту сталі Китаєм, який реалізує програму з переорієнтації економіки на внутрішній ринок. При цьому, за прогнозами World Steel Association, світовий попит на сталь зросте на 0,5%, у тому числі в ЄС – на 1,4 %. Світові ціни на пшеницю у 2017 р. зростуть, за прогнозом Світового банку, на 5,3 %.

Викладені вище прогнозні тренди розвитку української економіки у 2017 р. сформовано за певних базових припущень, які виключають екстремальні чинники впливу. Між тим, слід врахувати потенційну можливість актуалізації низки ризиків, які можуть стати на заваді реалізації наведених прогнозів:

1. Ризики глобальної економіки. Зниження показників зростання світової економіки та погіршення кон'юнктури традиційних експортних ринків під впливом кризових явищ в економічній сфері та/або погіршення міжнародної стабільності. Наслідком буде відновлення спаду в експортоорієнтованих секторах економіки України та зниження припливу прямих іноземних інвестицій.

2. Активізація бойових дій на сході України. Посилення воєнних ризиків може призвести до наростання негативних очікувань та погіршення інвестиційної привабливості економіки, загальмує інвестиційні процеси та погіршить споживчі настрої, нівелює очікуваний позитивний вплив відновлювальних процесів на територіях, прилеглих до зони конфлікту, погіршить ситуацію з постачанням сировини

для металургії, а також сформує потребу в додатковому спрямуванні обмежених бюджетних коштів на потреби оборони.

3. Розгортання Російською Федерацією «гібридної війни» у нових сферах. Такий вплив є навіть небезпечнішим, ніж ефект від «гарячого» конфлікту, оскільки може обумовити поглиблення політичної та/чи економічної нестабільності «зсередини» на основі посилення наявних диспропорцій та суперечностей.

4. Загострення внутрішньополітичної кризи, зокрема урядова та/чи парламентська кризи. Цей чинник знизить дієвість економічної політики, посилить економічну нестабільність, погіршить підприємницькі та інвестиційні настрої, інфляційні та курсові очікування.

5. Надмірне прискорення інфляції на основі «розігріву» споживчого ринку, що призведе до надто жорсткої монетарної політики, пригнічення капітального інвестування та гальмування економічної активності в цілому.

6. Перевищення планового показника девальвації, закладеного до Бюджету-2017, що може призвести до додаткового посилення інфляції, подорожчання імпортних енергоресурсів, зростання потреби в додаткових коштах для погашення та обслуговування державного боргу в іноземній валюті.

7. Неотримання очікуваних додаткових надходжень до бюджету та Пенсійного фонду від підвищення мінімальної заробітної плати, що змушуватиме до покриття бюджетного розриву через збільшення запозичень на внутрішньому ринку та загрожуватиме макроекономічною дестабілізацією, або вимушеним посиленням монетарної політики, чи, як альтернативи, зменшення бюджетних видатків, з яких найпершими будуть скорочені видатки розвитку.

8. Посилення популістичних настроїв (ймовірно на основі політичної кризи), що може призвести до підвищення певних соціальних видатків без чіткого фінансового забезпечення [4].

Загалом слід зазначити, що стан сучасної вітчизняної економіки характеризується такими суперечливими тенденціями, як уповільнення економічного зростання. В цих умовах суспільство перебуває у стані пошуку нових рішень для підвищення економічної ефективності на всіх рівнях економіки (мікро-, мезо-, макрорівні). Сфера послуг є тим динамічним сектором економіки, де попит постійно зростає, створюючи потенціал для довгострокового розширення виробництва. Досвід економічно розвинених країн показує для України приклад того, що реалізація потенціалу сфери послуг у системі економічних відносин дозволить досягти вищих економічних результатів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бурменко Т. Д. Сфера услуг: экономика : учебное пособие / Т. Д. Бурменко, Н. Н. Даниленко, Т. А. Туренко. – М. : КНОРУС, 2008. – 328 с.
2. Козик В. В. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: практикум / В. В. Козик, Л. А. Панкова, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. – Київ : Вікар, 2006. – 589 с.
3. Філіпенко А. Основні проблеми економіки розвитку / пер. з англ. ; А. Філіпенко, В. Геєць, І. Крючкова, Е. Ліанова, В. Опарін, В. Федорова. – Київ : Либідь, 2003. – 684 с.
4. Інститут суспільно-економічних досліджень // Макроекономічний прогноз – 2017: економіка та людина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iser.org.ua/analitika/ekonomichnii-analiz/makroekonomichnii-prognoz-2017-ekonomika-ta-liudina>

СІМЕЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Таке соціальне явище, яке визначається поняттям «туризм», має великий і різноплановий економічний зміст. Турист, який подорожує по країні або відпочиває в районах, охоплених туризмом, має у своєму розпорядженні засоби для задоволення потреб, пов'язаних з переміщенням, нічлігом, харчуванням, розвагами, придбанням сувенірів та іншими. Цей приплив грошей, який концентрується в районах із сприятливими природними умовами або іншими привабливими об'єктами, є основою забезпечення бюджету відповідного регіону.

В науковій літературі виділяють чотири головних зовнішніх економічних фактори, що впливають на рівень підприємницької активності суб'єктів малого бізнесу і, відповідно, суб'єктів підприємницької діяльності сімейного типу на ринку туристичних послуг. При цьому під факторами розуміють рушійні сили, інструменти, впливи, які об'єктивно і суб'єктивно виникають, та впливають на ефективність господарської діяльності підприємства [1, с. 52]:

1. Стадія економічного циклу. Оскільки малий бізнес дуже чутливий до економічних коливань, він більшою мірою, ніж великий бізнес, схильний до невдач на стадіях спаду і депресії.

2. Інфляція. Високі темпи інфляції є причиною серйозних проблем у будь-якому бізнесі. Проте особливо згубно вони впливають на малий бізнес. В умовах інфляції підприємці змушені купувати необхідні їм засоби виробництва за завищеними цінами. З іншого боку, індивідуальні підприємці функціонують на ринках з жорсткою конкуренцією і не можуть контролювати їх ціни. Диспаритет цін призводить до фінансових труднощів, які малі підприємства часто не в змозі подолати.

3. Фінансово-кредитна система. Для малого бізнесу, навіть в нормальних економічних умовах, характерні незначні фінансові резерви. В умовах підвищення процентних ставок за кредити порушується деяка стала рівновага, що робить малий бізнес особливо вразливим в ці періоди.

4. Державне регулювання та підтримка. Як показують численні дослідження, державна підтримка малого бізнесу у розвинених країнах – один з ключових чинників її процвітання.

Перераховані фактори формують загальне середовище функціонування сімейного підприємництва на ринку туристичних послуг і носять макроекономічний характер.

Причини, які гальмують інтенсивний розвиток малого підприємництва на ринку туристичних послуг:

1) макроекономічні показники: високий рівень інфляції, нестабільна економічна ситуація, постійні коливання курсу національної валюти та інші;

2) відсутність системи ефективного фінансово-кредитного забезпечення малого підприємництва.

- відсутність ефективного мікrokредитування суб'єктів малого підприємництва;
- підприємцю, що починає свою діяльність з «нуля», складно виплатити суму кредиту плюс відсоткову ставку банку. Крім того, не всі підприємці мають заставне майно;

3) фіскальна політика, яка стимулює розвиток тіньового бізнесу;

4) неефективна державна підтримка у сфері:

- нормативно-правового забезпечення (правові колізії, постійні зміни, недостатніми є правові гарантії всіх форм власності та захисту приватної власності як основної умови розвитку підприємницької діяльності);

- інформаційного та консультативного забезпечення, недосконалість, а в окремих випадках відсутність системи навчання та перепідготовки кадрів для підприємницької діяльності [2, с. 72];

- фінансово-кредитної політики (труднощі, пов'язані з отриманням фінансування, невеликі суми кредитів);

- соціальної політики (немає механізмів розвитку молодіжного підприємництва);

- ресурсного забезпечення (відсутність дієвого механізму стимулювання вітчизняного виробництва);

- діяльності інфраструктури підтримки (не носить масовий і системний характер).

5) недостатнє використання внутрішніх можливостей підприємств.

Перераховані вище проблеми малого бізнесу стосуються і діяльності суб'єктів підприємницької діяльності сімейного типу на ринку туристичних послуг.

Українські суб'єкти підприємницької діяльності сімейного типу на відміну від зарубіжних мають непрозору структуру, закриту бухгалтерію і непросту історію взаємин з контролюючими органами. Вони не ведуть чіткої фінансової звітності, що не дозволяє сторонній людині об'єктивно оцінити реальний прибуток бізнесу, не мають стратегічних планів розвитку. У власників немає потреби розкривати об'єктивні відомості про свою діяльність. Іншими словами, бізнес будується «по-домашньому».

Всі перераховані вище факти свідчать про відсутність бази та механізму забезпечення розвитку сімейного підприємництва на ринку туристичних послуг в Україні. Така ситуація не забезпечує ефективність і стабільність сімейного підприємництва, створюючи втрачені можливості для бюджету регіонів і держави в цілому. Все це служить причиною спонтанного безсистемного формування сімейного підприємництва на ринку туристичних послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кондратюк Т. В. Державна політика підтримки малого бізнесу : монографія / Т. В. Кондратюк. – Київ : Академія, 2003. – 112 с.
2. Плешкова Н. Немного о малых предприятиях / Н. Плешкова. – Режим доступу : http://urist.com.ua/news/news_031.htm

Туніцька Ю.М., к.е.н.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна

ЕКОЛОГІЧНИЙ ФРАНЧАЙЗИНГ: КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Поглиблення євроінтеграційних процесів в Україні вимагає від вітчизняних галузей харчової промисловості підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності на шляху до завоювання нових високорентабельних ринків збуту країн-членів ЄС, які є одними з найбільших споживачів органічних продуктів у світі. Екологічний франчайзинг може стати одним з факторів забезпечення конкурентних переваг харчової продукції, адже сприяє налагодженню екологічно-чистого (органічного) виробництва.

Особливості розвитку галузей вітчизняної харчової промисловості на різних етапах та проблеми забезпечення їх конкурентоспроможності досліджували такі вчені, як: П. Борщевський, Л. Дейнеко, А. Заїнчковський, П. Купчак, Д. Крисанов, П. Осіпов, В. Прядко, М. Сичевський та ін.

Окремим питанням екологічно спрямованого підприємництва присвятили свої праці Андрєєва Н. М., Валінкевич Н.В., Голян В.А., Козловцева В. І., Буркинський Б.В., Караякіна О.Ю., Пуліна Т.В., Соломенко О.С., Татарінов В.С, Хлобистов Є.В. та інші. Однак є потреба у визначенні місця екологічного франчайзингу у системі чинників конкурентоспроможності галузей харчової промисловості України за умов євроінтеграційного розвитку, переваг та проблем його впровадження.

З поступовим зближенням регуляторного середовища України та ЄС, інтеграцією України до європейського економічного та правового простору харчова промисловість стала пріоритетною галуззю іноземного інвестування в Україну. В 2016 р. обсяг іноземних інвестицій становив 3 млрд дол. США – 18,4% від їх загального обсягу у промисловість України. Відтак, підприємства досліджуваної промисловості використовують міжнародний досвід господарювання, впроваджують нові технології виробництва, що дають змогу підвищити екологічність продукції.

Екологічний франчайзинг характеризують як систему, що забезпечує сталий розвиток на основі розповсюдження екологічно збалансованих видів виробництва та розподілення в умовах появи нових екологічних потреб (наприклад, потреб в екологічній безпеці) [1].

Екологічний франчайзинг у харчовій промисловості – це один з видів підприємницької діяльності в умовах сталого розвитку, що полягає в активній поведінці праводільця (франчайзера), спрямованої на створення публічної оферти з передачі прав правоотримувачу (франчайзі) на об'єкт інтелектуальної власності (франшизи), а саме право на використання екологічно чистих технологій, який знаходиться в приватній власності правоволодільця, на договірних засадах з суттєвими умовами договору у вигляді: темпоральних меж, об'єкту угоди, суб'єктного складу та плати за користування [2].

Поряд з сервісним екологічним франчайзингом, що передбачає придбання франчайзі приміщення для надання послуг, устаткування, отримання сертифікату з надання послуг та інші державні дозволи, доцільно впроваджувати змішаний, конверсійний, віддалений, розширений, комбінаційний, бізнес- та майстер-франчайзинг.

З метою забезпечення вирощування органічної сировини для виробництва харчової продукції корисним є впровадження міжнародних франчайзингових проєктів, направлених на ліквідацію наслідків застосування заборонених хімічних засобів захисту рослин.

Підвищення загального рівня конкурентоспроможності харчової промисловості можливе за умов активного розвитку в Україні франчайзингу у галузі екологічного консалтингу на основі досвіду економічно розвинених країн, де ці послуги вже користуються популярністю. Серед них: експертиза стану підприємства та оцінка відповідності його діяльності законодавчим нормам та стандартам; розробка комплексу заходів з підвищення ефективності використання матеріальних та енергетичних ресурсів, скорочення забруднюючих викидів, налагодження системи управління відходами; організація екологічних курсів, семінарів та тренінгів для керівників підприємств, діяльність яких завдає шкоди навколишньому середовищу.

Формування організаційно-методичних та економіко-правових засад впровадження екологічного франчайзингу в Україні здатне стати дієвим елементом системи чинників конкурентоспроможності галузей харчової промисловості, які є взаємопов'язаними, взаємодоповнюючими та такими, що формують конкурентний потенціал, який може трансформуватись на стійкі конкурентні переваги, які сприятимуть досягненню не лише євроінтеграційного, а й світового рівня розвитку (рис.).

Чинники конкурентоспроможності галузей харчової промисловості України			
Екзогенні	Рівень конкурентоспроможності країни	Державна підтримка малого та середнього бізнесу	Гармонізація національної системи сертифікації та стандартизації з міжнародною системою та системою ЄС
	Високий рівень конкуренції у всіх сферах діяльності у країні	Державна підтримка науки та інноваційної діяльності	Якість інформаційного забезпечення
		Якість життя населення і людський капітал	
	Політичні та правові	Оподаткування та кредитування	Рівень розвитку інфраструктури країн ЄС
	Соціально-економічні, демографічні, культурні, кліматичні умови та географічне положення	Відкритість національного ринку	Розвиток науки і освіти, продуктивність НДДКР
		Інші чинники	
Ендогенні	Організаційно-управлінські: Впровадження систем управління якістю, у т.ч. НАССР. Сертифікація продукції та систем. Якісна інформаційна та науково-методична база управління в галузі. Кваліфікація менеджерів <i>Екологічний франчайзинг</i>		Інноваційні Застосування інноваційних бізнес-моделей менеджменту та маркетингу. Впровадження продуктових інновацій. Технологічна інфраструктура. Якість продукції, її асортимент
	Техніко-технологічні: Наявність виробничих потужностей. Рівень матеріально-технічної бази підприємств галузі. Виконання робіт з оптимізації використання ресурсів. Підтримка творчого пошуку, раціоналізаторства, новаторства в сфері техніки і технологій		Фінансово-економічні: Забезпеченість фінансовими, сировинними та матеріальними ресурсами в достатній кількості та високої якості. Легкість ведення бізнесу. Платоспроможність населення. Доходи та рентабельність
	Конкурентне середовище Товари-замінники Постачальники Споживачі Конкуренти		Трудові: Продуктивність праці Наявність системи підвищення рівня кваліфікації виробничого персоналу. Корпоративна культура. Інтелектуальний потенціал

Рис. Чинники конкурентоспроможності галузей вітчизняної харчової промисловості за умов євроінтеграції

Джерело: розроблено автором на основі [2–10].

Проте розвиток екологічного франчайзингу в Україні гальмують недосконалість законодавчої бази, що стримує іноземні інвестиції у впровадження цього напрямку бізнесу; висока вартість франшиз та роялті; економічна та політична нестабільність в країні; застарілі форми ведення бізнесу; ускладнений доступ до необхідної інформації внаслідок існування комунікаційних бар'єрів.

Отже, з метою забезпечення високого рівня конкурентоспроможності вітчизняної харчової промисловості за умов євроінтеграційного напрямку розвитку економіки доцільним є створення умов для розвитку франчайзингу у сфері екології на основі використання іноземних джерел фінансування та національного приватного капіталу. Застосування механізму екологічного франчайзингу гарантуватиме задоволення потреб вітчизняних та іноземних споживачів у екологічно чистій продукції та послугах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ілляшенко І. Формування системи франчайзингу як фактора вирішення екологічних проблем / І. Ілляшенко // Економіка природокористування і охорони довкілля. – 2014. – Режим доступу : <http://economics-of-nature.net/uploads/arhiv/2014/Illiashenko.Pdf>
2. Андрєєва Н. М., Козловцева В. І. Екологічний франчайзинг як механізм активізації підприємницької діяльності у харчовій промисловості в умовах сталого розвитку / Н.М. Андрєєва // Економіка и управление. – 2013. – № 2. – С. 8–14.
3. Хейліер Марк. Торгівля з ЄС в рамках поглибленої та всеосяжної угоди про вільну торгівлю [Електронний ресурс] / Марк Хейліер, Валерій Пятницький. – Режим доступу : [DCFTA_EU_UA%20\(1\).pdf](http://DCFTA_EU_UA%20(1).pdf).
4. Брулевич В. В. Безпечність харчових продуктів за законодавством України та Європейського Союзу / В. В. Брулевич // Цивільне право і цивільний процес. – 2016. – № 2 (43). – С. 77.
5. Ковальова О.В. Удосконалення системи державного контролю в аграрному секторі економіки в контексті забезпечення продовольчої безпеки України / О.В. Ковальова. Продовольча безпека. Світові тенденції та національні особливості : матеріали наук.-практ. конф. ; Одеса : Одес. нац. акад. харчових технологій, 2014. – С. 60.
6. Хадарцев О. В. Проблеми виходу українських підприємств на європейський ринок / О. В. Хадарцев // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 8.
7. Крисанов Д. На шляху до європейської моделі безпечності харчових продуктів / Д. Крисанов // Економіст. – 2016. – 15.02. – С. 21. – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/11757-dmitro-krisanov-na-shlyahu-do-yevropeyskoyi-modeli-bezpechnost-harchovih-produktv.html>.
8. Трофімцева О. Безпечність та якість продуктів харчування – це спільна робота держави і бізнесу / О. Трофімцева. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/23466>.
9. Крисанов Д. Ф. Інноваційно-інвестиційне забезпечення та конкурентоспроможність переробно-харчового виробництва [Електронний ресурс] / Д. Ф. Крисанов. – С. 38. – Режим доступу : [file:///C:/Users/1/Downloads/precon_2015_4_8%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/1/Downloads/precon_2015_4_8%20(2).pdf).
10. Сичевський М. П., Коваленко О. В. Чинники інноваційної конкурентоспроможності харчової промисловості в контексті глобалізації / М.П. Сичевський, О.В. Коваленко // Економіка АПК. – 2016. – № 11. – С. 60–67.
11. Борисова Т. М. Конкурентоспроможність галузі: детермінанти формування та сучасні методи оцінювання / Т. М. Борисова // Вісн. Хмельниць. нац. ун-ту. – 2011. – № 6. – Т. 1. – С. 54–60.
12. Соколюк Г. О. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств у контексті євроінтеграційних процесів / Г. О.Соколюк // Проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 90.

ІНВЕСТИЦІЙНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО МІЖ УКРАЇНОЮ ТА США У СФЕРІ ПОСЛУГ

Світовий досвід свідчить, що на етапі переходу світового господарства до постіндустріальної фази зовнішня торгівля послугами перетворюється на вагомий фактор оздоровлення національної економіки. Невід'ємною і однією з дуже важливих складових стратегічного партнерства України та США в економічній сфері є інвестиційне співробітництво у сфері послуг. У сучасному глобалізованому світі за умов нарощування транснаціоналізаційних тенденцій у міжнародній бізнес-діяльності іноземне інвестування національних економік є важливим механізмом їх структурних трансформацій, а також впливовим економічним фактором інтеграції країн до світової економічної системи, активізації їх зовнішньоторговельних операцій та забезпечення економічного суверенітету. Виключна важливість США в якості інвестиційного партнера України обумовлена насамперед необхідністю проведення масштабної реіндустріалізації вітчизняної економіки та нарощування її експортного потенціалу, підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та переведення їх діяльності на світові стандарти [1].

За даними Державної служби статистики України, за обсягом прямих інвестицій, залучених в економіку України, США посідають тринадцяте місце. За підсумками 2016 року в економіку України залучено 634,1 млн дол. американських інвестицій, що складає 1,8% усіх прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку України. ПІІ з України в США, в свою чергу, є дуже мізерними і становлять 0,5 млн дол. США у 2016 р. (таблиця).

Таблиця

Прямі іноземні інвестиції між Україною та США, 2010–2016 рр.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всього ПІІ з України	5 760,5	6 402,8	6 435,4	6 568,1	6 702,9	6 456,2	6 315,2
ПІІ з України в США	5,8	5,8	0,9	0,9	0,7	0,5	0,5
Всього ПІІ в Україну	38 992,9	45 370,0	48 197,6	51 705,3	53 704,0	40 725,4	36 154,5
ПІІ в Україну з США:							
млн дол. США	1 260,0	1 107,6	966,6	976,5	934,7	701,6	634,1
у % від загальної к-сті ПІІ	3,2	2,4	2,0	1,9	1,7	1,7	1,8
у т.ч. за видами д-сті:							
Сільське, лісове та рибне господарство	44,6	24,1	22,9	25,9	22,1	19,4	18,0
Промисловість	445,4	349,8	210,0	222,0	185,0	127,1	142,4
добувна промисловість і розроблення кар'єрів	19,1	13,8	12,1	25,7	11,4	9,0	8,8
переробна промисловість	413,2	321,7	184,6	182,5	166,6	113,7	131,7
постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	0,5	1,8	1,8	2,0	4,7	2,5	1,5
водопостачання; каналізація, поводження з відходами	12,6	12,5	11,5	11,7	2,3	2,0	0,5
Будівництво	64,4	59,8	52,6	77,6	55,8	85,6	52,8
Оптова та роздрібна торгівля	175,2	154,1	154,3	140,2	132,1	114,4	118,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	41,7	17,6	16,9	12,6	14,4	10,3	8,2
Тимчасове розміщування й організація харчування	115,3	118,5	120,9	124,9	143,3	15,8	14,0

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Інформація та телекомунікації	64,6	43,6	54,8	53,9	57,3	19,4	17,2
Фінансова та страхова діяльність	86,2	98,1	95,4	177,2	149,7	128,0	79,8
Операції з нерухомим майном	67,6	70,0	74,3	87,7	86,9	69,4	59,9
Професійна, наукова та технічна діяльність	56,5	46,4	43,4	31,6	72,6	98,8	113,7
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	87,6	115,8	111,6	14,5	10,5	9,1	7,7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2,3	2,5	2,6	2,5	2,4	1,9	1,0
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3,5	2,6	2,1	2,9	2,0	1,8	0,8
Надання інших видів послуг	4,0	4,2	4,2	2,4	0,3	0,3	0,2

Джерело: побудовано автором за даними [2].

У період з 1995 р. до 2016 р. абсолютні обсяги інвестиційних капіталовкладень американських суб'єктів господарювання в українську економіку зросли з 96,6 до 634,1 млн дол. США, але з 2010 р. спостерігається масовий відтік американського капіталу з української економіки під впливом низки несприятливих чинників. Це, передусім, глобальна економічна криза, падіння темпів макроекономічного зростання у США, різке скорочення кількості злиттів і поглинань великих компаній за участі суб'єктів господарювання цієї країни, а також втрати світового економічного авторитету та ділової репутації американських корпорацій через низку пов'язаних з їх діяльністю гучних скандалів і банкрутств.

Щодо вітчизняного середовища, то тут на заваді притоку прямих іноземних інвестицій стають певне згортання приватизаційних процесів в Україні, несприятливість бізнес-середовища, нестабільність політичної та економічної ситуації, відсутність належного захисту іноземних інвесторів, наявність значного тіньового сектора у вітчизняній економіці. Внаслідок впливу зазначених чинників з 2010 р. ПІІ в Україну з США зменшились вдвічі.

Якщо розглянути галузеву структуру американських ПІІ, то найбільша їх частка (142,4 млн дол. США або 22%) спрямована у промисловість (зокрема в переробну). Однак, найбільшу зацікавленість з боку американських інвесторів викликають також такі сервісні галузі як оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (118,4 млн дол. США або 18%), професійна, наукова та технічна діяльність (113,7 млн дол. США або 17%), фінансова та страхова діяльність (79,8 млн дол. США або 12%). Важливо також відмітити, що протягом останнього десятиліття спостерігаються зміни у структурі американського акціонерного капіталу, який спрямовується в Україну. Якщо раніше у ньому домінували рухоме і нерухоме майно, то на сьогодні – грошові внески. І хоч грошова форма прямих інвестицій дає змогу спрямовувати їх на будь-які цілі фінансово-господарської діяльності (від придбання новітніх технологій до виплати заробітної плати працівникам), однак американські інвестиції у формі сучасних знань і технологій, міжнародних «ноу-хау» і новітніх технологій менеджменту, програмного забезпечення та інших нематеріальних активів, можуть мати більший економічний ефект, з погляду запровадження в Україні інноваційних технологій та виробництв світового рівня [2].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Німченко Н.С. Характер українсько-американської інвестиційно-виробничої кооперації у контексті залучення України до глобального відтворювального процесу / Н.С. Німченко // Економіка та підприємництво: збірник наукових праць. – 2014. – № 32. – С. 65–80
2. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

*Хлопак С. В., к. е. н., доц.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ КИЇВСЬКОГО ТУРИСТИЧНОГО КЛАСТЕРА

Використання кластерної моделі організації регіональних господарських комплексів розглядається фахівцями як ефективний інструмент консолідації зусиль підприємницького сектору та потенціалу науково-дослідних інститутів, здатний забезпечити досягнення конкурентних переваг регіону в умовах глобалізації економіки. В епоху становлення постіндустріальних суспільств важливу роль у реалізації політики кластерного розвитку повинна відіграти сфера туристично-рекреаційних послуг.

Під туристичним кластером розуміють групу локалізованих на певній території взаємопов'язаних туристичних підприємств, державних установ, громадських об'єднань та інших організацій, що забезпечують іноземним та внутрішнім туристам, а також місцевим мешканцям повний набір туристсько-рекреаційних функцій (розміщення, харчування, транспортні послуги, екскурсії, розваги, відпочинок тощо). Доцільність формування та розвитку туристичних кластерів визначається можливістю отримання додаткових економічних, соціальних, екологічних та інших ефектів за рахунок інтегративної взаємодії його суб'єктів.

За налагодженої співпраці у туристичному кластері виникають умови для виробництва нових продуктів і послуг, створюється інноваційне та ділове конкурентне середовище. Більшість туристичних кластерів постійно зміцнюють і нарощують зв'язки з різними супутніми галузями промисловості та підтримуючими кластерами, що сприяють їхньому розвитку, зокрема, зайнятими видавничою діяльністю, виробництвом спортивного і туристичного спорядження, продуктів харчування, сувенірів, а також працюючими в сфері ЗМІ, охорони природи та культурної спадщини.

Характерними передумовами появи та заохочення кластерних ініціатив у туризмі є:

- географічна близькість стейкхолдерів кластеру;
- високий рівень концентрації туристичних ресурсів;
- спорідненість видів туристичної діяльності;
- наявність інноваційної складової.

Відповідно до визначених ознак найкращими в Україні потенційними можливостями для утворення та ефективного функціонування інтегрованого туристичного кластера у теперішній час виступає регіон у межах адміністративних кордонів столиці країни та прилеглих до неї територій.

Київ – важливий політичний, культурний, науковий, промисловий і туристичний центр України та Східної Європи. У 2016 році місто акумулювало 49,5% іноземного та 39,3% внутрішнього туристичного потоків нашої держави [1]. Київ значно випереджає інші регіони країни за кількістю суб'єктів туристичної діяльності, готелів та інших

колективних засобів розміщення, має два міжнародні аеропорти, річковий порт, є одним з трьох міст України, в якому працюють лінії метрополітену.

За даними Департаменту економіки та інвестицій Київської міської державної адміністрації та Київського інвестиційного агентства, станом на 1 жовтня 2016 року кумулятивні прямі іноземні інвестиції в економіці міста Києва сягнули 24,6 млрд дол. США, або 54,5% від їх загального обсягу по Україні, капітальні інвестиції у 2016 році становили 96,8 млрд грн. (29,7%), експорт товарів – 8,6 млрд дол. США (23,5%), імпорт – 16,1 млрд дол. (41,1%). В розрахунку на одного мешканця столиці кумулятивні прямі іноземні інвестиції перевищують загальноукраїнський рівень більше, ніж у 8 разів, капітальні інвестиції – у 4,4 рази [2].

Особливості історичного розвитку, склад ресурсного потенціалу та преференції столичного статусу міста, на нашу думку, в перспективі визначатимуть профіль київського туристичного кластера на міжнародній арені як центру ділового та історико-культурного туризму, а на внутрішньому ринку додатково – як атрактивного об'єкту івентивних та рекреаційних подорожей.

Тенденції до зміцнення позицій Києва в сегменті ділового туризму ґрунтуються насамперед на його конкурентних перевагах місця розташування центральних органів влади держави, перебування іноземних посольств та місій, розміщення штаб-квартир багатьох міжнародних організацій та об'єднань, транснаціональних корпорацій та підприємств, що працюють в Україні. У столиці побудовані і успішно здійснюють свою діяльність великі конгресні та виставкові центри (Національний Експоцентр України, КиївЕкспоПлаза, Український дім, Міжнародний виставковий центр, КВЦ «Парковий», Міжнародний центр культури та мистецтв тощо); необхідні умови для проведення ділових нарад, зустрічей, конференцій та симпозіумів мають більшість міських готелів категорії 3–5 зірок.

Найбільшим у країні є також історико-культурний потенціал столичного регіону. На його території розміщуються понад 2000 пам'яток історії, археології, монументального мистецтва, архітектури та містобудування, 390 з яких включено до реєстру національного культурного надбання [3], понад 180 перебувають у переліку пам'яток культурної спадщини національного значення, занесених до Державного реєстру нерухомих пам'яток Міністерства культури України [4]. 39 історико-культурних об'єктів мають міжнародне значення [2], в т.ч. два – Софійський собор та комплекс споруд Києво-Печерського національного історико-культурного заповідника – внесені до Списку всесвітньої спадщини ЮНЕСКО.

У місті розташовано 44 музеї, половина з яких є національними (45% від усіх в країні). Кількість предметів основного музейного фонду у них становить майже 2,3 млн одиниць, науково-допоміжного – перевищує 3,3 млн. Для мешканців та гостей столиці працюють 23 театри (у т.ч. театр опери та балету, 15 драматичних та 3 лялькових театри), цирк, 143 бібліотеки, 23 концертні організації та професійні творчі колективи [5].

Щороку Київ виступає місцем проведення всесвітньо відомих культурно-мистецьких, громадських та спортивних заходів: музичних фестивалів Atlas Weekend, Global East Festival, Kyiv Music Fest, «Каптани Києва», «Країна мрій», «Прем'єри сезону», «Рок Січ», «Чайка»; кінематографічних – Docudays UA, «Відкрита ніч», «ЕкоЧашка», Київський міжнародний кінофестиваль, «Молодість», «Стожари»; етнокультурних – «Гайдамаки», ГогольFest, «Жнива», «Київська казка»; Міжнародного автосалону SIA; Kyiv Investment Forum; Київського міжнародного марафону. У 2012 році місто приймало матчі Чемпіонату Європи з футболу, у 2017-му – поєдинки Чемпіонату світу з хокею у першому дивізіоні, у 2018-му тут відбудуться фінали чоловічої та жіночої Ліги чемпіонів УЕФА. І хоча вищезазначені івентивні ресурси є нестабільними у часі, а отже не підлягають традиційному кількісному вимірюванню, можна говорити про їх відчутний вплив на створення туристичної інфраструктури та формування в'їзних туристичних потоків до міста.

Розміщення на двох берегах великої водної артерії з численними привабливими для відпочинку островами та річковими затоками на межі двох природно-географічних

зон – Полісся та Лісостепу – відкриває сприятливі можливості для розвитку Київської агломерації і як локального центру рекреаційного та курортного туризму.

З 836 км² площі міста під забудову відведено лише 370 км² (44,3%), решту території займають головним чином ліси, зелені насадження та водні поверхні [6]. У Києві облаштовано 127 парків, близько 500 скверів, 78 бульварів. Найбільша кількість парків зосереджена у Шевченківському районі (14), а найбільша площа (1068 га) охоплена ними у Голосіївському районі столиці. На одного киянина припадає близько 18 м² зелених насаджень, що у 1,5–2 рази перевищує аналогічні показники Парижа (14 м²), Лондона (12 м²) та Берліна (10 м²).

Ряд парків на лівому березі об'єднано у загальноміський комплекс – Дніпровський парк, центральною частиною якого є Труханів острів. Сьогодні тут розміщуються великі пляжі (у т.ч. Центральний та Довбичка), водні станції, спортивні споруди, ресторани, будинки відпочинку. У північній частині острова розташований Парк Дружби Народів та загальнозоологічний заказник Бобровня. Популярним місцем відпочинку киян і гостей міста є також Гідропарк, до складу якого віднесені Долобецький та Венеціанський острови. Землі рекреаційного призначення в цілому становлять 32,8% (274 км²) міської території [6].

В адміністративних кордонах Києва, зокрема, на півночі міста у лісовому масиві Пуща-Водиця та у лісопарковій зоні Конча-Заспа на його південній околиці, функціонують 10 санаторіїв, 2 дитячі заклади оздоровлення цілорічної дії, 3 санаторії-профілакторії, 2 бальнео-логічні лікарні, 4 бази відпочинку [7]. У приміському поясі знаходяться відомі кліматичні курорти національного значення – Ірпінь, Буча, Ворзель.

Понад 9,3% (78 км²) території столиці охоплюють землі та об'єкти природоохоронного призначення, серед яких близько 40 заказників, пам'яток природи, заповідних урочищ, 3 регіональні ландшафтні парки (Дніпровські острови, Лиса гора, Парк партизанської слави), парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва, Сирецький дендрологічний парк, 2 ботанічні сади – Центральний АН України та ім. академіка О.Фоміна – а також один з найбільших та найстаріших у Європі зоопарк. У 2007 році у межах міста був утворений Національний природний парк «Голосіївський» площею 4525,5 га. Щорічно парк приймає до мільйона відвідувачів, для яких у ньому прокладено чотири туристичні маршрути.

Разом з тим, очевидно, що атрактивність туристичної дестинації визначається не лише наявністю природно-географічних та історико-культурних ресурсів, але і значною мірою забезпеченням зручності користування ними. Важливим кроком на цьому шляху стало впровадження у 2017 році столичною владою спільно з Міським туристично-інформаційним центром та Київським Туристичним Альянсом туристичної ID-картки – Kyiv Pass. Проект спрямований на популяризацію локацій та туристичних об'єктів міста серед іноземних та внутрішніх відвідувачів і передбачає надання за єдиною ціною на визначений термін (24, 48 або 72 години) можливості відвідання 23 музеїв, 8 мистецьких галерей, зоопарку, проїзду у метрополітені, отримання знижок до 90% та спеціальних пропозицій від магазинів, ресторанів, туристичних операторів, нічних клубів, а також цілодобову інформаційну та консультаційну підтримку.

Очікують своєї реалізації і деякі інші необхідні для розвитку туристичного потенціалу міста проекти, зокрема:

1. Розширення мережі туристичних інформаційних центрів, що здійснюють консультування гостей столиці українською, англійською та російською мовами, надають друковану інформацію туристичного характеру, проводять запис на оглядові і тематичні екскурсії (на безоплатній основі), організовують продаж поліграфічної та сувенір-ної продукції, квитків на культурні і спортивні заходи, допомагають з бронюванням номерів у засобах розміщення та місць в ресторанах, забезпечують послуги зв'язку, усного та письмово перекладу тощо (на платній основі). У теперішній час встановлено лише 16 таких центрів, що є принаймні у 3–4 рази меншим за об'єктивну потребу.

2. Збільшення зони покриття Wi-Fi у столичному метрополітені, який у тестовому режимі працює поки що на 11 центральних станціях. Інвестиційний проект вартістю близько 100 млн грн. передбачає з-поміж іншого облаштування бездротової мережі на усіх 52 станціях метро та у 774 вагонах рухомого складу, а крім того, встановлення системи відеоспостереження на 37 станціях та на об'єкті Головного управління МВС України у м. Києві. У перспективі безкоштовні зони покриття Wi-Fi повинні охопити і найбільш популярні для відвідування туристами відкриті громадські місця.

3. Забезпечення зручних просторових комунікацій історичних районів Києва (Печерськ, Поділ, Верхнє місто) між собою та з рекреаційними територіями. Йдеться, насамперед, про побудову канатної дороги, що поєднає станції «Арка дружби народів», «Поштова площа» і «Труханів острів», а також пішохідного містка між Володимирською гіркою та Хрещатим парком.

4. Благоустрій дніпровських островів як центрів дозвілля та відпочинку з міні-готелями, ресторанами, пляжами, яхт-клубами, тенісними кортами, полями для гольфу, розважальними парками.

5. Зведення міської екскурсійно-оглядової вежі.

Кластерний підхід до розвитку територіально-господарського комплексу індустрії туризму столиці передбачає вжиття і низки організаційно-економічних дій, а саме: активізації маркетингових зусиль та промоційних заходів зі стимулювання внутрішнього та іноземного туристичних потоків до міста; розгалуження і технічного удосконалення міських екскурсійних маршрутів; координації кластерних ініціатив та підтримки державними органами влади механізмів забезпечення інтеграційної взаємодії суб'єктів кластеру – туристичних, готельних, ресторанных, транспортних підприємств, закладів культури і розваг; підвищення рівня інвестиційної привабливості Києва та інформованості зарубіжних та вітчизняних інвесторів про міські інвестиційні пропозиції в галузі туризму.

Завданням створення київського туристичного кластера повинно стати не лише забезпечення комфортних умов для перебування туристів, але і гарантування їхньої безпеки, пошук інноваційних рішень у розвитку туристичного потенціалу міста, залучення наукових досягнень та нових технологій для удосконалення та раціонального використання природно-рекреаційних та історико-культурних ресурсів. Збільшення інвестицій та масштабні спільні дії у майбутньому сприятимуть розширенню спектру послуг в сфері туризму столичного регіону, стимулюватимуть процес модернізації туристичної інфраструктури та допоможуть реалізувати не повною мірою задіяні можливості подальшого зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Туристична діяльність в Україні у 2016 році / Стат. бюл. – Київ : Державна служба статистики України, 2017. – 76 с.
2. Invest in Kyiv 2017. – Київ : КМДА, КІА, 2017. – 50 с.
3. Державний реєстр національного культурного надбання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.interesniy.kiev.ua>.
4. Державний реєстр нерухомих пам'яток України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mincult.kmu.gov.ua>.
5. Заклади культури, мистецтва, фізичної культури і спорту України у 2016 році / Статистичний бюлетень. – Київ : Державна служба статистики України, 2017. – 89 с.
6. Статистичний щорічник м. Києва за 2016 рік / Стат. бюл. – Київ : Консультант, 2017. – 430 с.
7. Колективні засоби розміщування в Україні у 2016 році / Стат. бюл. – Київ : Державна служба статистики України, 2017. – 200 с.

ДИСКУСІЙНА ПЛАТФОРМА З СВІТОВИЙ РИНОК ПОСЛУГ: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Бархударов Мансур Іса огли

д.е.н., проф.

Азербайджанський державний

економічний університет

м. Баку, Азербайджан

Олейніков Ю.О.

к.е.н., доц.

Київський національний

торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ В АЗЕРБАЙДЖАНІ: МОЖЛИВОСТІ ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ

Сьогодні Азербайджан виступає як нетто-імпортер на світовому ринку туристичних послуг, оскільки міжнародний туризм в Азербайджані представлено як виїзний. Невелика кількість туристів, що прибувають в країну в порівнянні з кількістю виїжджаючих з країни свідчать про те, що Азербайджан є мало інтегрованою країною в міжнародний ринок туризму. Основними причинами переважання виїзного виду туризму є: більш високий рівень організації зовнішнього туризму і широкий вибір отриманих послуг; відповідність цін і послуг міжнародним стандартам у порівнянні з внутрішнім туризмом; збільшення попиту на туристські послуги високої якості у зв'язку з підвищенням добробуту населення.

У той же час, Азербайджанська Республіка володіє високим потенціалом для розвитку туризму, і, перш за все, це природно-ресурсний фактор, сприятливі природні умови. Азербайджан розташований на території дев'яти кліматичних зон, включаючи субтропічну зону в Ленкорані, що сприяє розвитку як літнього, так і зимового туризму. Наявність мінеральних та термальних джерел сприяє розвитку оздоровчих курортів. Історично-культурний фактор розвитку міжнародного туризму: на території Азербайджану розташовано близько 6 тисяч археологічних, архітектурних та культурних пам'яток. Соціально-економічний фактор, як рушій розвитку сфери туризму: підвищення рівня життя та доходів населення (зниження рівня бідності до 5,3% та безробіття до 5% у 2016 році). Серед інших сприятливих чинників варто віднести сприятливе інвестиційне середовище. Важливим є також те, що Азербайджан є багатонаціональним державою, на території якого проживають, крім азербайджанців, росіян, лезгини, талиші, горські євреї та інші народи, що є припущенням для розвитку етнічного туризму. Таким чином, наразі в Азербайджані існує низка факторів сприяння, що дозволить республіці активно розвивати туризм.

Серед сильних сторін туристичної галузі Азербайджану можна назвати наступні:

- багата культурно-історична спадщина країни, яка представляє особливий інтерес для іноземних туристів;
- сприятливий клімат, багата флора і фауна;
- наявність нафталанової нафти, що володіє лікувальними властивостями;
- 750 км побережжя Каспійського моря ;
- політична стабільність та підвищення рівня безпеки в країні;

В той же час, слабкими сторонами туристичної галузі Азербайджану є:

- недостатньо розвинена туристична інфраструктура країни – висока вартість

проживання в готелях, харчування, транспорту та інших послуг, пропонованих туристам, істотно перевищує середньоєвропейський рівень;

- слабкий організаційний рівень, який полягає у відсутності готових інвестиційних майданчиків, наявності адміністративних бар'єрів, невідповідних умов земельної оренди,
- дефіцит кваліфікованих кадрів, що має прояв у дефіцит кваліфікованих кадрів, що визначає низький якість обслуговування в усіх галузях туристичної індустрії;
- збереження негативних стереотипів уявлення іміджу Азербайджану;
- недостатня державна некомерційна реклама туристичних можливостей країни.

Серед ризиків які можуть також негативно вплинути на розвиток туристичної галузі Азербайджану слід також визначити:

1. Макроекономічні ризики, що пов'язані з можливістю погіршення внутрішнього та зовнішнього кон'юнктури, зниження темпів економічного зростання, рівня інвестиційної активності, високої інфляції, кризою банківської системи;

2. Фінансові ризики, пов'язані з виникненням бюджетного дефіциту та недостатнім наслідком цього рівня бюджетного фінансування;

3. Геополітичні ризики. Загроза воєнних дій в Карабаху та терористичних актів можуть призвести до зниження туристського потоку та формування образу Азербайджану як країни, несприятливої для туризму, а також знизити інвестиційну привабливість.

4. Міжнародні ризики. Ситуація на міжнародних ринках, нестабільність на фінансових ринках, ступінь взаємної інтеграції держав, що особливо важливо для регіонів пригранічного туризму.

5. Техногенні та екологічні ризики. Змінений природно-кліматичний стан. Будь яка велика природна, технологічна чи екологічна катастрофа, вимагатиме додаткових ресурсів з ліквідації їх наслідків. Так, існує небезпека засухи; затоплення деяких територій з-за підвищення рівня Каспійського моря.

З метою, активізації туристичного бізнесу Азербайджана необхідна його широка підтримка з боку державних органів в межах державної програми яка мала б під собою реалізацію наступних заходів:

- проведення широкої рекламної кампанії туристичних можливостей Азербайджану, при цьому звертаючи увагу на вдосконалення туристичних інформаційних засобів, що дозволить створити позитивний імідж країни;
- сприяння просуванню туристських напрямків Азербайджану на міжнародному та внутрішньому туристичних ринках шляхом організації єдиної національної експозиції на найбільших міжнародних туристських виставках та проведенням міжнародних подій заходів;
- залучення інвестицій у розвиток таких напрямків туризму як лікувально-оздоровчий, оздоровчий, гірничий, зимовий, пляжний, екологічний туризм, а також в авіатранспортну, судноплавну та автомобільну інфраструктуру шляхом підвищення інвестиційної привабливості країни, в тому числі за рахунок зниження податкової навантаження для інвесторів;
- вдосконалення системи кредитування та субсидювання підприємств, зайнятих у сфері туризму, шляхом вдосконалення законодавчої бази Азербайджану, яка повинна включати в себе підтримку розвитку малого та середнього бізнесу в туристичній та суміжних галузях; сприяння збільшенню зайнятості населення, вкладенню інвестицій та розвитку соціальної інфраструктури шляхом створення мережі ресторанів, кемпінгів, мотелів, пансіонатів, систем розважальних центрів, виробництва сувенірів;
- використання старих будинків під будівництво готелів, дослідження можливостей

- розвитку «караван-сараї» на туристичних маршрутах;
- стимулювання реалізації таких проектів, як «Німецькі населені пункти в Азербайджані», «Культурно-туристичний маршрут Геймагіа», «Винні шляхи», «Олександр Дюма на Кавказі», шляхом кооперації з туристичними компаніями Німеччини та Франції;
- - сприяння розвитку релігійного туризму за допомогою будівництва готелів та створення інфраструктури поблизу місць паломництва;
- - сприяння будівництву курортно – оздоровчих центрів (спа- центрів) в регіонах Загатала (Джар), Огуз (Хал – Хал), Габала.

Окрім того, у процесі формування державної політики, щодо забезпечення конкурентоспроможності азербайджанської туристичної галузі необхідно розвивати медичний туризм, оновити існуючу мережу курортів на Апшероном побережжі, регіони Гянджа, Анжикенд, Гейгель, а також слід вжити заходів щодо збереження історичного надбання країни та сприяння створенню нових туристичних маршрутів, на базі створення державних програм з благоустрою курортів, надання податкових пільг компаніям які готові інвестувати у відновлення і модернізацію курортних об'єктів, розвиток системи підтримки суб'єктів малого підприємництва, забезпечення взаємовигідного міжнародного співробітництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гусейнов Ш.Р. Факторы, определяющие туристический потенциал Азербайджана // Управление экономическими системами: электронный научный журнал.- 2014.- №6.-С.45-50.
2. World Tourism Organization (2014), Compendium of Tourism Statistics dataset [Electronic], UNWTO, Madrid, data updated on 13/01/2014.
3. Travel and Tourism Competitiveness 2017-2018 [Electronic resource]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org>.
4. The Global Risks report 2017 [Electronic resource]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org>.

Біляк Ю.В., к.е.н, доц.
 Національний університет біоресурсів
 та природокористування України
 м. Київ, Україна

СИСТЕМА ЗАХИСТУ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Фінансовий ринок є стійким, коли взаємний вплив постачальників і споживачів фінансових послуг є врівноваженим.

Одним з важливих компонентів функціонування фінансового ринку є конкурентне середовище, під яким розуміються нормативні правові та інституційні умови розвитку конкуренції – суперництва господарюючих суб'єктів, при якому самостійними діями кожного з них виключається або обмежується можливість кожного з них в односторонньому порядку впливати на загальні умови.

Іншим важливим компонентом функціонування фінансового ринку вважається доступність фінансових послуг – поняття, яке увійшло в українську політику і практику в останні роки.

У міжнародній практиці фінансова грамотність визначається як здатність фізичних осіб управляти своїми фінансами і приймати ефективні короткострокові і

довгострокові фінансові рішення, тісно пов'язана з фінансовою освітою. Фінансова освіта визначається Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) як «процес, в результаті якого індивіди покращують свої знання про фінансові продукти і концепції і за рахунок інформації, інструктажу і (або) об'єктивних рекомендацій виробляють навички і зміцнюють довіру, щоб розуміти (фінансові) ризики та мати можливість робити поінформований вибір, дізнаючись про те, куди звертатися за допомогою, а також вміти робити інші ефективні дії, щоб покращувати свій фінансовий добробут і забезпечувати захист своїх інтересів» [1].

Основоположним компонентом функціонування фінансового ринку є захист прав споживачів фінансових послуг, під яким розуміється комплекс заходів, що реалізуються і спрямовуються на регулювання суспільних відносин, що виникають між споживачами фінансових послуг та фінансовими організаціями та включають в себе встановлення конкретних прав споживачів, механізм захисту можливих порушень і відповідальність за порушення прав споживачів.

Відбуваються в Україні і позитивні зміни в сфері захисту прав споживачів. Про це свідчить об'єктивно обумовлене усвідомлення суспільством і державою тієї важливої ролі, яку відіграють споживачі в ефективній соціально-орієнтованій ринковій економіці.

Найближчі перспективи зміцнення системи захисту прав споживачів фінансових послуг в Україні багато в чому визначаються складними тенденціями розвитку фінансового ринку, які будуть відбуватися в умовах невизначеності перспектив розвитку світової економіки. Наявні прогнози і сценарії в основному припускають низькі темпи економічного зростання в розвинених країнах і країнах, що розвиваються, збереження боргових проблем в ряді розвинених країн, нестійкість кон'юнктури зарубіжних фінансових ринків, малопередбачувані зміни геополітичної ситуації.

Для України реалізація цих сценаріїв може привести до помірного зниження попиту і цін на її основні сировинні експортні товари, уповільнення економічного зростання і збереження високої волатильності індикаторів внутрішнього фінансового ринку. У складних макроекономічних умовах можуть проявитися такі негативні тенденції, як скорочення інвестицій в основний капітал, зниження реальних доходів фізичних осіб і зменшення попиту на споживчому ринку. У зв'язку з цим вкрай ймовірними є ризики для споживачів фінансових послуг, пов'язані, з одного боку, з динамічним розвитком фінансового ринку України, появою складних і різноманітних фінансових послуг, конкурентною боротьбою фінансових організацій за споживачів на тлі гальмування економічного зростання і, з іншого боку, все ще недостатнім рівнем фінансової грамотності населення і поведінкою споживачів, сформованою із розрахунку на те, що за все відповідає держава. Серед суттєвих ризиків для споживачів фінансових послуг слід особливо виділити наступні ризики:

- ризики, пов'язані з кризою довіри населення до банків, страхових компаній та інших учасників фінансового ринку в силу жорсткої регулятивної політики Національного банку України по санації учасників фінансового ринку і підвищення норм резервування;
- ризики, пов'язані з невиконанням фінансовими організаціями своїх зобов'язань, в силу погіршення макроекономічної ситуації в країні;
- ризики, пов'язані з недостатньою доступністю фінансових послуг для споживачів;
- ризики, пов'язані як з недобросовісною поведінкою учасників фінансового ринку в умовах конкуренції, так і з шахрайським характером третіх осіб;
- ризики, пов'язані з невиконанням споживачами фінансових послуг (перш за все, послуг споживчого кредитування) своїх зобов'язань в силу зниження реальних наявних доходів населення і зростання безробіття;

- ризики, пов’язані з невизначеністю окремих положень законодавства про захист прав споживачів фінансових послуг;
- ризики, пов’язані з низьким рівнем фінансової грамотності населення (особливо для споживачів послуг мікрофінансових організацій в сегменті «позики до зарплати») і фінансовою поведінкою споживачів, орієнтованих на те, що відповідальність за все несе держава;
- ризики, пов’язані з недостатньою поінформованістю громадян про умови і можливості державної системи захисту прав споживачів, процедурах досудового та судового врегулювання конфліктних ситуацій у фінансовій сфері, правилах безпеки при проведенні операцій з особистими фінансами.

Отже, для ефективного, сталого та справедливого функціонування ринку роздрібних фінансових послуг необхідна наявність наступних взаємопов’язаних компонентів: професійні стандарти і ділова етика фінансових інститутів; конкурентне середовище; доступність фінансових послуг; контроль і нагляд з боку регуляторів фінансового ринку; захист прав споживачів фінансових послуг; фінансова грамотність населення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Співробітництво в рамках Організації Економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс] // – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://oecdru.org/oecd_rf.html.

Vimer B.I.

ст. наук співр., НДІ праці і зайнятості населення
Міністерства соціальної політики України і НАН України
м.Київ, Україна

ВПЛИВ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ НА СФЕРУ ПОСЛУГ

Чільне місце в сучасній економіці займає сфера послуг, без розвитку якої неможливо покращувати якість життя людини. І тому закономірно, що в розвинених країнах світу частка послуг у валовому національному продукті постійно зростає. Досягнення науки й техніки, промислові революції безпосередньо впливають на розвиток цієї сфери, збільшуючи обсяги надання послуг населенню, та сприяють виникненню їх нових видів. Все це зумовлює необхідність систематизації й узагальнення послуг за умов четвертої промислової революції, яка починає по-особливому впливати на життєдіяльність всього суспільства та окремої людини.

На сьогодні накопичено багато питань, які стосуються розвитку сфери послуг в умовах четвертої промислової революції. А саме: яка буде динаміка надання послуг населенню та хто скористається перевагами зростаючої глобалізації сфери послуг, як розширення надання обсягів послуг впливатиме на темпи економічного зростання, яка кількість нових робочих місць буде створена з розвитком послуг, як сфера послуг вплине на зниження рівня бідності та поліпшення рівня та якості життя населення?

На Всесвітньому Економічному Форумі (ВЕФ) в Давосі (2016 р.) було зазначено, що четверта промислова революція розпочалася й вже почала впливати на всі сторони життя людей. Цій темі присвячена книга засновника ВЕФ К. Шваба «The Fourth Industrial Revolution», в якій автор розглядає проблеми нових технологій – штучного інтелекту, робототехніки, Інтернету речей, автономних транспортних засобів,

3-D друку, блокчейну, біотехнології тощо – та їх злиття, яке спричиняє четверту промислову революцію. На думку К. Шваба, ця промислова революція може стати каталізатором нового культурного відродження й справжньої глобальної цивілізації [3]. Основою як попередніх, так і четвертої промислової революції є наука, наукові досягнення, технологічні прориви та широке впровадження їх у виробництво товарів, послуг і повсякденне життя людей.

Якщо розглянути трисекторну модель економіки – сільське господарство, промисловість, послуги, – то на сучасному етапі розвитку структура цих секторів для країн всього світу становить 6,4%, 30,3% та 62,6% відповідно. Як правило, країни світу з високими темпами економічного зростання мають високі темпи зростання послуг. В США частка сектору послуг у ВВП складає 79,5%, у Франції – 78,8%, у Японії – 71,1%. В цих же країнах частка промисловості у ВВП складає 19,4%, 19,4%, 27,7% відповідно

[1, 2, 4]. Незважаючи на те, що сьогодні у світі спостерігається тенденція скорочення питомої ваги промисловості у світовому обсязі виробництва товарів і послуг, новий етап постіндустріалізації є найбільш соціально ефективним засобом розвитку суспільства.

Розвиток науково-технічного прогресу привів до того, що в сучасних умовах життя соціальним стандартом стає житло з холодним і гарячим водопостачанням, тепlopостачанням, каналізацією, телефоном, телекомунікаційним зв'язком, в тому числі – й Інтернетом – та іншими благами цивілізації. Житло людини стало більш комфортним, постійно покращується його якість і безпека. Так, в сучасних умовах безпека будівель досягається за рахунок забезпечення послуг диспетчеризації інженерних мереж (опалення, приточно-витяжна вентиляція, кондиціонування, освітлення, ліфти) з можливістю керувати ними через мобільний додаток та інтелектуальним поєднанням з охоронними та протипожежними системами; зонне регулювання – автоматична оптимізація параметрів комфортності виключно у приміщеннях, де перебуває людина; інтеграція «зонного регулювання» з системою бронювання номерів для готельного бізнесу або з багаторівневою кліматичною системою для музеїв та виставкових центрів; моніторинг стану дотримання санітарних норм на кухні та у закладах харчування, контроль за печами, холодильниками, витяжками, а також іншим обладнанням у сфері послуг; електронний журнал обліку змінних – температури повітря, опалення, рівня вологості тощо з гарантованим зниженням витрат на енергоспоживання від 30%; керування цифровими інформаційними табло у випадку надзвичайних ситуацій; розсилка E-mail та SMS-повідомлень з сигналами «тривога» відповідним керівникам інженерних, сервісних та охоронних служб; використання «хмарного сервісу» для зберігання реєстру подій тощо. Тобто глобалізація й технічний прогрес привели до економічних змін, підвищення добробуту населення у всьому світі та покращенні сфери послуг.

Отже, на нашу думку, четверта промислова революція вплине на сектор послуг за такими напрямками: збільшить кількість робочих місць кращої якості в сфері послуг; приведе до ліквідації багатьох існуючих спеціальностей; підвищить вимоги до рівня кваліфікації працюючих на нових робочих місцях; потребуватиме перепідготовки працюючих за новими професіями; поширить безробіття, викликане технологічними змінами в структурі виробництва; збільшить розміри інвестицій для створення нових робочих місць; посилить вимоги адаптації системи освіти до потреб глобалізованого ринку праці; підвищить залежність зростання заробітної плати від росту продуктивності праці; посилить соціальний захист працюючих та дотримання їх соціальних прав. Вплив четвертої промислової революції на сферу послуг покращить якість життя людини через просування послуг в усі сфери життєдіяльності суспільства й особистості, що викличе подальший розвиток послуг в усьому світі, що позитивно вплине на соціально-економічний розвиток людства за умов глобалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шаравара О. О. Промислова революція як чинник розвитку суспільства // Актуальні проблеми філософії та соціології, 2017, с.154-156.
2. Industrial Development for the 21st Century: Sustainable Development Perspectives. – United Nations, New York, 2007. – 422 p.
3. Thornhill J. «The Fourth Industrial Revolution», by Klaus Schwab. World Economic Forum //The Financial Times. – 17.01.2016.
4. World [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/xx.html>.

Vimer I. I., к.е.н., доц.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ГЛОБАЛЬНИЙ ТУРИЗМ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОСТІ

З останньої чверті ХХ ст. в структурі економіки розвинутих країн світу відбуваються певні зрушення – за наявності потужної, суперсучасної промисловості в цих країнах стрімко зростає роль сфери послуг, яка дає більше половини ВВП і охоплює переважаючу частину зайнятих у господарстві. Цей факт дозволяє говорити про перехід цих країн до вищої, постіндустріальної стадії економічного розвитку.

Зміни в світовій економіці викликають значний інтерес дослідників, виникають концепції індустріального і постіндустріального суспільства (Р. Арон, А. Турен, Д. Белл, Дж.К.Гелбрейт, О.Тоффлер), які досліджують внутрішній устрій соціальної структури, економічних інститутів і культурних цінностей, описують їх функції та «механізми» цілепокладання.

Під постіндустріальним суспільством зазвичай розуміють суспільство, в економіці якого в результаті НТР та суттєвого зростання доходів населення пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг. Домінуючим виробничим ресурсом у такому суспільстві є інформація і знання. Головною рушійною силою економіки стають наукові розробки, а найбільш цінними якостями – рівень освіти, професіоналізм, здатність до навчання і креативність працівника.

Різні автори вкладають в цей термін різний зміст. Так, на думку Д. Белла, постіндустріальне суспільство – це «суспільство, в економіці якого пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг, проведення досліджень, організації системи освіти і підвищення якості життя, в якому клас технічних спеціалістів став основною професійною групою і, – що найважливіше, – в якому впровадження нововведень все більшою мірою залежить від досягнення теоретичних знань. Постіндустріальне суспільство передбачає виникнення інтелектуального класу, представники якого на політичному рівні виступають як консультанти, експерти або технократи». Таким чином система «постіндустріалізму» у Белла характеризується п'ятьма ознаками: перехід від виробництва товарів до виробництва послуг; переважання серед працівників «класу» професійних фахівців і техніків; провідна роль теоретичних знань як основи нововведень в економіці, політиці і соціальній структурі суспільства; орієнтація в майбутньому на методи контролю і оцінка можливих напрямів розвитку технології; прийняття рішень на засадах нової «інтелектуальної технології» [3].

Інші вчені вважають доцільним говорити не про постіндустріальне, а про інформаційне суспільство, інформаційну цивілізацію, інформаційну економіку (назву

запропонував американський економіст Ф. Махлуп наприкінці 60-х рр. XX ст.), оскільки, наприклад, на думку Ю. Яковця, поняття «постіндустріальне» «нічого не говорить про його зміст». Відомий економіст П. Друкер використовує термін «суспільство знань».

Зазначимо, що тенденція до зростання послуг в економіці була відзначена ще у 70-х рр. XX ст. англійським економістом У. Ростоу при його дослідженні періодизації економічної історії. Його «теорія стадій економічного зростання» базується на рівнях технологічного розвитку суспільства, яким на кожному етапі історії відповідає «провідна ланка в економіці». Спочатку У. Ростоу виділив 5 стадій економічного зростання, де провідною ланкою послідовно були сільське господарство, промисловість, виробництво засобів виробництва і виробництво предметів тривалого користування. Але, відзначаючи значні зміни у світовій економіці, У. Ростоу додає шосту стадію: стадію «пошуку якості життя», на якій провідною ланкою стає сфера послуг.

Отже, дослідники сходяться в одному – різкому зростанню сфери послуг в економіці наприкінці XX ст. Ця тенденція зберігається і сьогодні. Випереджаюче зростання сфери послуг у порівнянні з виробництвом стає однією з головних закономірностей суспільного прогресу, що дозволяє визначити сучасну економіку як «економіку послуг» або «сервісну економіку». Структура та обсяги цієї сфери в різних країнах відрізняються й залежать від рівня індустріалізації та національної специфіки. В той же час існують і певні загальносвітові тенденції. Так, в умовах технологічної революції визначальним чинником стає розвиток послуг соціально-культурного напрямку, в першу чергу, – туризму та інших форм активного відпочинку (так, частка туризму в торгівлі послугами складає в середньому 30%).

Отже, в постіндустріальному суспільстві туризм займає особливе місце й відіграє особливу роль. З одного боку, він, як представник сфери послуг, є одним з «головних акторів» сучасної економіки і має всі шанси розвиватися успішно та ефективно, з іншого – на нього покладаються великі надії, чого не було в індустріальному суспільстві з його наголосом на промисловість. Це, в свою чергу, вимагає нових підходів до організації та управління в сфері туризму.

Зазначимо, що туризм є найбільш демократичною та інтернаціональною сферою суспільної діяльності, що бурхливо розвивається. Її особливими рисами є динамічність, мобільність, швидке та гостре реагування на зміни в світовій економіці та політиці. Тому туризм, як жодна інша галузь, несе на собі відбиток часу. В умовах глобалізації це призводить до створення глобального ринку туристичних послуг, що підтверджується такими обставинами: залежність туристичної сфери від темпів та особливостей розвитку глобальної економіки, її тісний взаємозв'язок з іншими сторонами міжнародного життя; глобальна координація діяльності туристичної галузі; концентрація частки туристичного ринку в руках могутніх ТНК; поява нових форм партнерства між підприємствами розміщення, харчування, відпочинку і транспорту (передусім авіакомпаніями, які за рахунок передових технологій збільшують місткість салонів літаків (до 800 місць) і знижують вартість авіаперевезень, тим самим сприяючи зростанню туристських потоків, а відповідно, – й чисельності клієнтів готельних підприємств).

У відповідності до останньої ознаки вчені виділяють певні етапи глобалізації туризму [2]. Перший етап глобалізації в туризмі знаменує *партнерство між готелями* у тому вигляді, який сьогодні називають готельними ланцюгами (тобто, форми об'єднання готельних підприємств, що здійснюється на основі різних видів і форм власності: приналежність готелів одному власнику, договори франшизи, договори про оренду, договори про управління (менеджмент)). Початком цього етапу можна вважати 40-і рр. XX ст., коли Цезарем Ритцем була створена перша система готелів, що

перетнула кордони країн. Пізніше ця ідея набуває популярності й переймається іншими підприємцями. Так, Конрад Хілтон створює систему Hilton International. За станом на 2014 р. бренд Hilton Hotels & Resorts включає до себе більш ніж 540 готелів і курортів у 78 країнах світу [4]. Швидко приєдналася до цього процесу і система Sheraton. Зазначимо, що цей процес продовжується і сьогодні.

Другим етапом розвитку глобалізації стало *створення готелів авіакомпаніями*. Активний розвиток цієї тенденції пов'язують з індустрією гостинності США, оскільки реальний прогрес намітився завдяки компанії Pan American Airways (Pan Am), яка першою зрозуміла нерозривність повітряних перевезень туристів і розміщення їх у готелях. Pan Am створила корпорацію Inter-Continental Hotels, яка розпочала будівництво готелів в усіх країнах, куди відбувалися рейси цієї компанії. Сьогодні в світі налічується 100 готелів цього ланцюга. Міжнародні авіакомпанії одразу ж відзначили вигоду організації власних готелів у своїх основних аеропортах. Як результат – виникає мережа готелів, які контролює та чи інша авіакомпанія: Air France – Meridien Hotels, All Nippon Airways – ANA Hotels, KLM Royal Dutch Airlines – Golden Tulip Hotels, SAS Airlines – SAS International Hotels, Swissair – Swissotel Ltd та ін.

Третій етап глобалізації в туризмі пов'язаний з розвитком транснаціоналізації в кожній з основних сфер економічних агентів на туристському ринку (транспортних, підприємств гостинності, туристських підприємств). Концентрація виробництва та централізація капіталу в туризмі спричиняє все більше зростання кількості ТНК, диверсифікацію їх діяльності, що призводить до значної *сегментації ринку*. Це проявляється у наявності послуг, що задовольняють будь-який бюджет, стиль життя клієнта. Свого роду «міні-революція», яка найбільш яскраво проявилася в готельній сфері та авіаіндустрії, призвела до поступової зміни національних стратегій діяльності на глобальні.

Початок нового, четвертого етапу, пов'язаний з бумом *утворення ринкових альянсів*, яким були охоплені провідні, лідируючі ТНК. Такі союзи утворилися між British Airways, Usur, Qantas, подібна угода досягнута між KLM, SAS, Swissair, Austrian Airlines, Lufthansa під назвою Alkazar, до якої планувалося приєднання американських компаній Delta та South-West. Активно відбувається цей процес і в готельній індустрії: Ritz-Carlton, Ramada об'єднує Marriott, Four Seasons придбав Regent, яку в подальшому поглинув Carlton Hospitality, SAS і Radisson об'єдналися лише в 1998 р. тощо. З'явилося і нове ім'я – Starwood Hotels&Resorts Worldwide – найкрупніша капіталізована група в світі, що володіє 11 мережами готелів і курортних комплексів. Вона об'єднує 1300 готелів у 100 країнах світу (у квітні 2016 р. досягнуто угоду про поглинання Starwood компанією Marriott International [5]). Крім того, великого значення набуває взаємодія окремих альянсів (авіа-, готельних, компаній, що надають автомобілі в оренду тощо) при впровадженні програм пільг і заохочення клієнтів (Qualiflyers, Meles&More та інші). Значною мірою реалізація цих процесів ґрунтується на впровадженні та розвитку централізованих систем бронювання і мережі глобальних комунікацій інтернету.

Можна помітити, що туристична галузь найбільше розвинена в країнах, які знаходяться на постіндустріальній стадії розвитку. Очевидно, в цих країнах завдяки синергії будуть краще розвиватися й економіка, і туризм. Перспективи розвитку туризму у XXI ст. пов'язані саме з такими країнами. І навпаки, в країнах з індустріальним чи навіть доіндустріальним типом економічного розвитку туризм не отримує необхідної підтримки, а отже, і сам не може впливати позитивно на економіку цих країн.

Звичайно, є країни з низьким економічним розвитком і добре розвиненим туризмом. Так, у багатьох невеликих країнах, що живуть за рахунок туризму, частка послуг дуже висока: на Багамах вона становить 90 % від ВВП, у Барбадосі – 80 %, на

Бермудах – 89 %. Але ці країни минули стадію індустріалізації, назвати їх постіндустріальними не можна з тієї причини, що їх економіка структурно не збалансована, сучасна промисловість відсутня. Тобто сам по собі високий показник частки послуг у ВВП або в числі зайнятих не обов'язково свідчить про перехід країни до постіндустріальної стадії. Окрім цього, хоч туризм і приносить таким країнам значні доходи, їх (країн) повна залежність від мінливого попиту на туристичні послуги стає дестабілізуючим фактором і не сприяє гармонійному розвитку економіки.

Туристична галузь має велику перспективу. Переживши кризу, світовий туризм повертається до попередніх показників. За даними ВТО, у всьому світі туризм створює 9% валового внутрішнього продукту, а експортні надходження від туризму становлять 1,4 трлн. дол. США [6, Р.2,7], 7 % світового експорту товарів та послуг [7]. У сучасній економіці на сектор туризму та подорожей припадає одне робоче місце з 11 робочих місць в світі, що доводить стійкість сектора під час глобального економічного спаду і перетворює його на ключовий фактор високоефективної диверсифікованої економіки для країн, що розвиваються [6, Р.2,7].

Протягом останніх шести десятиріч туризм став одним з найбільших секторів світової економіки, що найбільш динамічно розвиваються. Темпи зростання туристичної галузі майже вдвічі перевищують темпи росту інших галузей економіки.

Якщо в 1950 р в світі налічувалося 25 млн. туристів, то в 1980 р. їхня кількість збільшилася до 278 млн., у 2000 р. – 674 млн. чол., а в 2016 р. – до 1235 млн.чол., тобто кількість туристів у світі у 1980 р. порівняно з 1950 р. збільшилась у 11,1 рази, у 2000 р. – майже в 27 разів, а в 2016 р. – в 49,4 рази. За прогнозами ЮНВТО кількість туристів у 2030 р складе 1,8 млрд. чол. Аналогічно, міжнародні туристські надходження, отримані від подорожей по всьому світу, зросли з 2 млрд. дол. США у 1950 р. до 104 млрд. дол. США у 1980 р., 495 млрд. дол. США у 2000 р. та 1 220 млрд. дол. США в 2016 р. Туризм є основною категорією міжнародної торгівлі послугами [7].

За останні п'ять років туризм зростає швидше, ніж світова торгівля. Як світова категорія експорту він посідає третє місце після хімічних речовин та палива і випереджає автомобільну продукцію та їжу. У багатьох країнах, що розвиваються, туризм є провідною категорією експорту [7].

Сьогодні експерти виділяють такі фактори розвитку міжнародного туризму: 1) економічне зростання і соціальний прогрес, що зумовлюють розширення обсягу ділових поїздок з пізнавальними цілями; 2) розширення міжособистісних зв'язків між регіонами і всередині них як результат розвитку міждержавних зв'язків і культурних обмінів між країнами; 3) збільшення кількості працівників у розвинених країнах і підвищення їх матеріального рівня; 4) вдосконалення всіх видів транспорту, здешевлення поїздок; 5) інтенсифікація праці і подовження відпусток; 6) послаблення обмежень на вивезення валюти в багатьох країнах і спрощення прикордонних формальностей; 7) розвиток сфери послуг, стимулюючий прогрес у галузі телекомунікацій.

Вивчення основних факторів, які впливають на глобальний і національний туристичний ринки, дозволяє виявити наступні тенденції в сучасному туристичному русі на осяжну перспективу: темпи зростання туризму в цілому підвищуватимуться, тобто підвищуватимуться попит на туристичні послуги і пропозиція туристичних послуг у зв'язку з політикою більшості країн світу, направленою на заохочення туристичної діяльності; частка іноземного туризму загалом у туристичному русі збільшуватиметься; поступово зростатиме тривалість туристичних поїздок; середня тривалість перебування туристів в окремих країнах скорочуватиметься за рахунок прагнення туристів побачити більше країн за одну поїздку [1].

Таким чином, індустрія міжнародного туризму є вельми складною системою, закономірним наслідком формування постіндустріального суспільства. Динаміка розвитку туризму у новому тисячолітті потребує глибокого філософського осмислення

і постійного аналізу та узагальнення тенденцій, що відбуваються в глобальній економіці, для більш ефективного використання в галузі туризму досягнень глобалізації та мінімізації її негативних наслідків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Филатова И.Н. Развитие процессов глобализации и мультипликативное воздействие туризма на социально-экономические отношения в современном российском обществе / И.Н.Филатова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sgu.ru/files/nodes/32835/26.pdf>
2. Яценко Б.П. Інтернаціоналізація суб'єктів туристської діяльності в умовах глобалізації світового господарства / Б.П.Яценко, В.К.Бабарицька // Туризм на порозі ХХІ століття: освіта, культура, екологія: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (18-20 жовтня 1999 р., м. Київ). – К.: Вид-во «КІТЕП», 1999. – 268 с. – С.40-43.
3. Bell D. Notes on the Post-Industrial Society / D.Bell // The Public Interest. – 1967. – № 7. – С. 102-118.
4. Hilton Hotels [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.wikipedia.org/wiki/Hilton_Hotels
5. Starwood Hotels and Resorts Worldwide [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/Starwood_Hotels_and_Resorts_Worldwide#cite_note-marriott-5
6. UNWTO Tourism Highlights, 2014 Edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2014.pdf
7. UNWTO Tourism Highlights, 2017 Edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2017.pdf

Воронін Д.О.

Голова Фастівської райдержадміністрації,
м. Фастів, Україна

Донченко О.О., к.е.н., доц.

Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ГЕОПОЛІТИЧНІ РИЗИКИ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ТРАНЗИТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Попри вигідне географічне місцерозташування та усталений статус транзитної держави, Україна опинилася перед загрозою втрати своєї ролі міжнародного транзитера енергетичних товарів, зокрема через запровадження в експлуатацію північно-європейських газогонів.

Аргументи на користь цієї тези наступні.

По-перше, наразі знято правові обмеження на використання російською компанією «Газпром» газопроводу OPAL довжиною 290 миль в Німеччині, що в кінці 2016 р. було здійснено Верховним судом Європейського Союзу через зняття відповідної заборони.

По-друге, на енергоринку країн ЄС, як і раніше, зберігається стабільний попит на російський природний газ, незалежно від симпатій ЄС щодо України.

По-третє, має місце суттєва відмінність у відношенні США та європейських

країн, зокрема, Німеччини, до питання блокування доступу РФ до європейських газових ринків. Тому цілеспрямовані заходи США щодо обмеження посилення позицій «Газпром» на міжнародних ринках, отримує вагомий супротив серед європейських лідерів.

Нещодавній закон про санкції, підписаний Д. Трампом в 2017 році, демонструє жорстку позицію США щодо обмежень економічної діяльності ключових компаній РФ у різних секторах, у т.ч. енергосекторі. Зокрема, він дає президенту можливість блокувати компанії, що працюють над трубопроводом «Північний потік – 2», який, в кінцевому рахунку, підключиться до OPAL. Економічні санкції у відповідності із цим законом, поділяються на два види: уточнення заходів, закріплених в попередніх санкційних документах, і введення нових заходів. Зокрема, уточнюється, що нові санкції щодо компаній в російському залізничному і гірничодобувному сегментах, а також металургії можуть бути введені, тільки якщо вони належать державі. Але при цьому серйозно посилюються обмеження для американських банків з фінансування російських банків і компаній: максимальні терміни надання кредитів для них скорочуються з 30 і 90 днів до 14 і 60 днів відповідно. Посилено секторальні санкції на нафтовий сектор (заборона поставок обладнання, робіт, послуг для видобутку нафти в Арктиці, на глибоководному шельфі і зі сланцевих покладів): тепер під них підпадають не тільки структури, підконтрольні списку санкцій компаніям і особам, а й ті, в яких у таких осіб істотна частка в капіталі (33%).

Більш того, згідно з поправками, що вносяться в Ukrainian Freedom Support Act, президент США не може (may), а зобов'язаний (shall) ввести не менше трьох видів санкцій щодо компанії або особи, які інвестували в «спеціальні» нафтові проекти в РФ (ті ж шельф, Арктика або сланцевий газ). Президент США також зобов'язаний буде ввести санкції проти «Газпрому», якщо буде визнано, що компанія істотно скорочує поставки газу в країни НАТО, в Україну, Грузію і Молдавію. Можливі варіанти санкцій – заборона на надання кредитів і інвестицій в капітал, поставок обладнання з США, накладення санкцій на менеджмент і навіть заморожування активів[2]. Санкції також повинні бути введені відносно фінансових інститутів, які сприяли інвестиціям в нафтові проекти або в діяльність «Газпрому» в контексті попереднього пункту. Президент США може відмовитися вводити всі ці санкції, якщо вважатиме, що «це не відповідає національним інтересам США» Ця низка заходів вочевидь є спрямованою проти газопроводу Nord Stream 2, оскільки нинішня влада США сприймає його будівництво «згубні наслідки для енергетичної безпеки ЄС, розвитку газового ринку в Центральній і Східній Європі та енергетичних реформ в Україні»[2].

Реакція Німеччини є абсолютно протилежною, більше того лунали заклики ввести зустрічні санкції щодо США.

«Північний потік-2», що був запланований як наступник аналогічного трубопроводу, відкритого в 2011 році, наразі виявився в центрі масштабної політичної боротьби, що веде до розколу європейської єдності. Країни Східної Європи, особливо Україна, Польща і країни Балтії, відкрито заявили про те, що проєкт просто подвоїть статус та вплив РФ на європейському ринку поставок енергоресурсів, що у свою чергу, час використовується як важіль залякування країн – сусідів. Попри численні заяви керівників ЄС, що проєкт завдасть шкоди Україні та суперечить планам Брюсселя щодо диверсифікації джерел енергії, країни Західної Європи, особливо Німеччина, розглядають його як виключно комерційне підприємство. Більше того кілька західноєвропейських енергетичних компаній готові надати мільярди доларів США, щоб зробити трубопровід реальністю.

Ризики втратити транзитний статус через появу альтернативних каналів перекачки газу матиме для України потужний негативний макроекономічний ефект. Варто зазначити, що надходження від транзиту енергоносіїв НАК «Нафтогаз» складають від 12 до 16% доходів бюджету країни станом за I півріччя 2017 року. При побудові газогону «Північний потік – 2», і нового газогону «Турецький потік», стає очевидним, що РФ буде використовувати їх замість транзитної системи України, що

позбавить Україну сотень мільйонів доларів транзитних зборів.

Якщо оцінювати нинішні тенденції щодо ролі України як транзитера на міжнародних ринках енергоресурсів, то доводиться констатувати негативний спадаючий тренд поставки російського газу через українські трубопроводи в Східну Європу.

Дійсно, транзитний статус України на міжнародному ринку енергоресурсів знаходиться під ризиком геополітичних конфліктів. Доступ російського Газпрому до OPAL став предметом суперечок з часу прийняття Європейською комісією у 2009 році так званого Третього енергетичного пакета. Адаже положення Пакету не дозволяють окремим постачальникам домінувати на ринку. На частку Росії припадає, щонайменше, третина всього імпорту іноземного газу в ЄС, причому Німеччина є найбільшим покупцем російського газу. В кінці жовтня 2016 року Європейська комісія погодилася виключити OPAL з Третього енергетичного пакета до 2033 року, пославшись на питання енергетичної безпеки. Таким чином, Європейська комісія збільшили квоту компанії «Газпром» і надала їй набагато потужніші можливості на спотовому ринку, на платформі PRISMA, провідної європейської газової торговельної системи. Цей крок надав Росії більше можливостей для поставок газу в Європу через OPAL, а не Україну, враховуючи пропускну здатність трубопроводу сьогодні і в довгостроковій перспективі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Kenneth Rapoza . On Russian Gas Front, Germany Does Ukraine No Favors [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.forbes.com/sites/kenrapoza/2017/08/04/on-russian-gas-front-germany-does-ukraine-no-favors/#73622f75326e>
2. H.R.3203 – Countering Iran’s Destabilizing Activities Act of 2017[Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.congress.gov/bill/115th-congress/house-bill/3203/text?q=%7B%22search%22%3A%5B%22iran%22%5D%7D&r=5>

*Генералов О. В., к. е. н., доц.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна
Шкода В. М., студент
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

РИНКИ ЛАКОФАРБОВИХ МАТЕРІАЛІВ: ДИНАМІКА АСОРТИМЕНТНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ

В умовах сервісної економіки світове виробництво лакофарбових матеріалів (ЛФМ) постійно зростає. До основних напрямів розвитку виробництва та вдосконалення композицій належить підвищення їх безпечності, експлуатаційних властивостей покриттів, зниження негативного впливу на природне середовище. Найважливіше значення мають екологічні аспекти виробництва та використання ЛФМ, особливо щодо вмісту летких органічних сполук (ЛОС).

ВД ЛФМ набувають все більшого розповсюдження на українському ринку ЛФМ саме завдяки їхньої екологічності, відсутності у складі шкідливих розчинників, зручності отримання покриттів, легкості колерування та інших переваг порівняно з композиціями на основі органічних розчинників.

Проблеми дослідження стану та перспектив розвитку українського ринку та асортименту ЛФМ у різні роки висвітлювалися в роботах І. Бакус, Д. Ісакової, О.

Золотарьової, Т. Караваєва, М. Бойко, О. Мельник та ін.

Сучасні тенденції розвитку ринкових відносин за умов активізації інтеграційних процесів та відкритості кордонів співробітництва з країнами Європи вимагає від вітчизняних підприємств лакофарбового сектору постійних потоків імпортованих закупів, що сприяє виникненню інших важливих питань, які пов'язані з організацією імпортованої діяльності всередині управлінської структури підприємств.

На українському ринку ЛФМ спостерігається та відбувається тенденція зміни міжринкового співвідношення композицій на основі органічних розчинників та водно-дисперсійних (ВД) ЛФМ [1]. На рис. 1 наведено сумарні обсяги виробництва ЛФМ у млрд. дол провідних світових виробників ЛФМ за 2014–2016 рр. відповідно даних про щорічні обсяги продажів компаній журналу Coatings World.

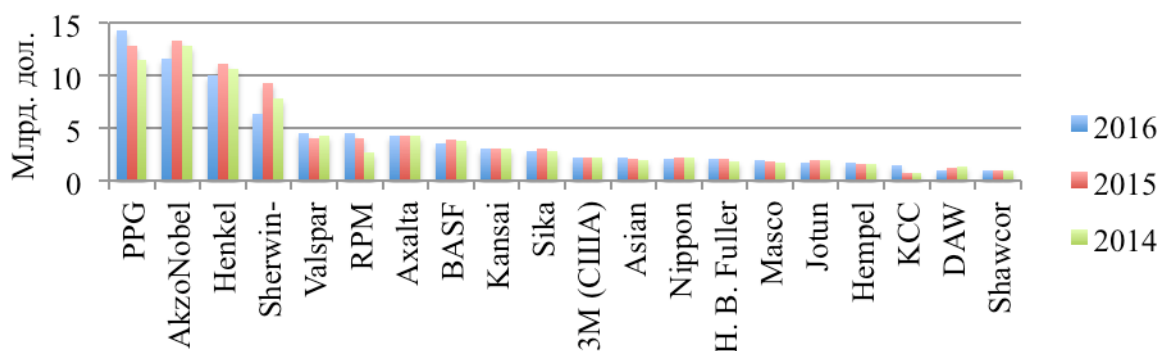


Рис. 1. Обсяги продажів ЛФМ провідними підприємствами-виробниками у млрд дол. США у 2014-2016 рр.

Світовими лідерами продажів ЛФМ є компанії PPG (США), AkzoNobel (Нідерланди) та Henkel (Німеччина). За даними аналітичної групи Transparency Market Research (TMR) світовий попит до 2019 року збільшиться до 153,9 млрд. дол., щорічне зростання становитиме 5,4%. ВД ЛФМ користуються найбільшим попитом [1].

На рис. 2 наведемо динаміку та структуру виробництва ЛФМ в Україні за видами дисперсного середовища протягом 2005–2016 рр.

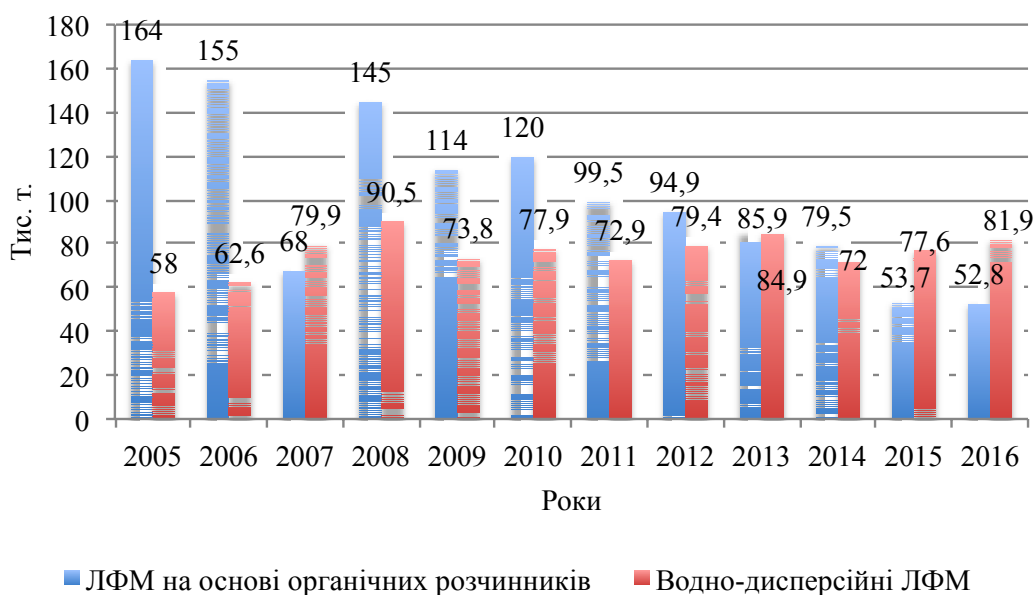


Рис. 2. Динаміка та структура виробництва ЛФМ в Україні за видами дисперсного середовища в 2005–2016 рр.

Визначено, що протягом 2014–2016 рр. відмічається падіння сумарних обсягів виробництва ЛФМ. Порівнюючи показники обсягів виробництва ЛФМ на основі органічних розчинників 2014 із 2015 та 2016 рр., різниця значень складає зменшення на 25,8 тис.т. та на 26,7 тис.т. відповідно. Аналізуючи ті самі роки для ВД ЛФМ простежується динаміка збільшення на 5,6 тис.т. у 2015 р. порівняно з 2014, та на 9,9 тис.т. у 2016 р. порівняно із 2015. На рис. 3 наведемо динаміку виробництва основних ЛФМ у 2014-2015 рр. [3].

Згідно даних Держкомстату, на сьогодні, в Україні нараховується більше 200 виробників, з яких не більше 20 випускають близько 70% усієї продукції у країні. Лідерами серед них є «Снежка Украина», «Мефферт Ганза Фарбен» (ТМ «Дюфа», ТМ «МГФ»), «ЗИП» (ТМ «Зебра», «Триора», «Мальва»), «Тиккурила Украина» (ТМ «Колорит»), «Капарол Днепр» (ТМ «Альпина»), «Фейдаль УА» (ТМ «Фейдаль»), «Полисан» (ТМ «Полисан»), ЧП Олейников (ТМ Smile) та інші [4].

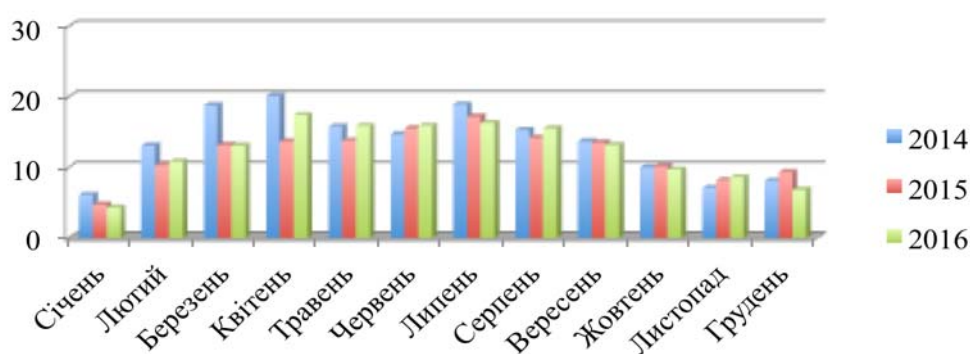


Рис. 3. Динаміка виробництва ЛФМ протягом 2014-2016 рр. у розрізі місяців

За показниками динаміки виробництва ЛФМ протягом 2014–2016 рр. можна сказати, що перспективним є успішний розвиток ринку адже країна володіє великим потенціалом можливостей та потужностей.

Серед продукції закордонних виробників найбільш відомими українським споживачам є виробники Caparol, Tikkurila, Akzo Nobel, Remmers, Johnstones, Teknos. В Україну імпортують ЛФМ більше 30 країн. Структура імпорту ЛФМ на органічній основі та ВД ЛФМ не є однаковою. Наведемо на рис. 5 структуру імпорту ЛФМ в Україну за видами дисперсного середовища протягом 2007-2016 рр.

Спостерігається тенденція до підвищення середньої вартості імпортих ЛФМ, проте, її значення залишається низьким для обох видів, що можна пояснити заниженням митної вартості при імпорті продукції.

Експортні операції з ЛФМ на органічній основі переважають над операціями з водно-дисперсійними ЛФМ. Саме на водно-дисперсійні ЛФМ на сьогодні зорієнтований здебільшого український ринок, що пояснюється низкою переваг даного виду продукції [6].

Визначено, що наявним є зростання обсягів імпорту, що становить збільшення значення на 7,5%. Протягом 2009-2010 рр. загальний обсяг імпорту знизився на 28% та 26% відповідно. У 2012–2013 рр. зросла ЛФМ на органічній основі і знизилися показники ВД ЛФМ. Порівнюючи 2014 та 2013 рр. спостерігається скорочення імпорту ЛФМ на 26,4%, а у 2015 р. по відношенню до попереднього року – ще на 40%. Можна зробити висновок, що імпорт ЛФМ на органічній основі переважає над імпортом ВД ЛФМ, проте, спостерігається тенденція зниження обсягів імпорту ЛФМ двох видів. На мал. 6 наведемо динаміку імпорту в Україну ЛФМ протягом 2007-2016 рр. у вартісному вираженні [5].

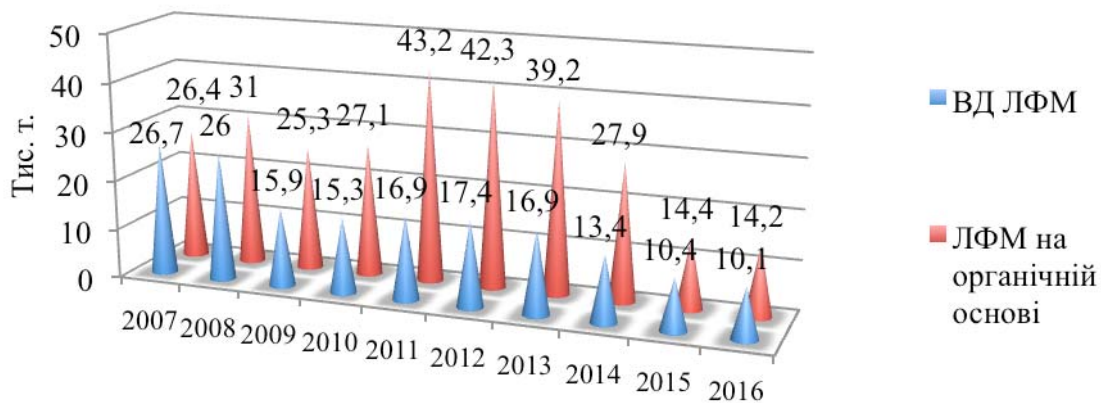


Рис. 5. Структура імпорту ЛФМ в Україну за видами дисперсного середовища протягом 2007-2016 рр.

Фахівці вважають, що у 2017–2018 рр. відбудеться поступове зростання показників розвитку виробництва. Однією з тенденцій є збільшення попиту на матеріали професійного та напівпрофесійного сегменту ЛФМ, що використовується для робіт з утеплення, оздоблення та декорування внутрішніх площ приміщень та фасадів будівель. Таким чином, можна сказати, що галузь готова до європейської інтеграції. Це, в свою чергу, дає можливість українським виробникам виходити на світові ринку збуту продукції та слугуватиме мотиваційним рушієм розвитку [6].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Свидерский В.А. Состояние, структура и перспективы развития рынка лакокрасочной продукции в Украине / В.А. Свидерский, Т.А. Караваев // Лакокрасочные материалы и их применение. — 2010. — №9. — С. 8—16.
2. Шкода В.М., Мережко Н.В. Аналіз ринку лакофарбових матеріалів / В.М. Шкода // Матеріали всеукраїнської практично-пізнавальної конференції. — 2017. — №8. — С. 3–8.
3. Водно-дисперсионные ЛКМ промышленного назначения // Лакокрасочная промышленность. — 2012. — № 20(314). — С. 20
4. Зовнішня торгівля України, основні країни-контрагенти. — Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/cstat/f3/showstat>
5. Обсяг імпорту та експорту товарів за кодами УКТЗЕД. — Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/cstat/fl1/showstat>
6. Статистичний бюлетень Виробництво промислової продукції за видами в Україні за січень-грудень 2016 року. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується активним включенням сфери послуг в міжнародну торгівлю. Якщо у ХХ столітті виробництво і споживання медичних послуг здійснювалося переважно всередині держави, то вже у ХХІ столітті під впливом процесів глобалізації відбувається посилення взаємозалежності національних ринків.

В умовах несформованого нового технологічного укладу та глибоких демографічних зрушень, питання поліпшення якості та тривалості життя населення, набувають особливого значення як для країн з розвинутою економікою, так і з економікою, що розвивається. Передумовами формування та подальшого розвитку світового ринку медичних послуг у сучасних умовах є посилення міжнародних наукових зв'язків в галузі медицини, розвиток світових ринків медичного обладнання та фармацевтичної продукції, стандартизація виробництва і споживання медичних послуг, розвиток інформаційно-комунікаційних технологій.

Ступінь залучення країни у світовий ринок медичних послуг залежить від рівня її економічного розвитку та може варіюватися. Так, за даними [1] у період з 2006 по 2016 роки обсяг світового ринку медичних послуг показав сумарне зростання на 6,8%. Найбільша частка у географічній структурі припадає на Північну Америку. Індустріально розвинені країни в регіонах Західної Європи та Північної Америки надають 62% від вартості всіх медичних послуг в світі. Однак в умовах насиченості ринків розвинених країн, на світовому ринку медичних послуг відбувається перерозподіл основних центрів зростання за рахунок країн Латинської Америки та Близького Сходу.

Новітні центри представлені в основному комерційними компаніями, які спеціалізуються на наданні платних медичних послуг та можуть належати до одного або декількох типів постачальників послуг (комерційні клініки, комерційні шпиталі, діагностичні центри, кабінети приватної практики). Загальна вартість активів 100 найбільших медичних компаній у 2015 році склала 73 341 млн. дол. США. При цьому більше 60% від загальної вартості активів належить компаніям з країн Північної Америки та європейського регіону (компанії – Community Health Systems, Tenet Health Care Corp, Health MGMT Associates, Universal Health Services-B, Lifepoint Hospitals тощо).

В умовах загострення конкурентної боротьби на ринку з'явилися нові гравці – медичні фірми Азії та Австралія, перевагами яких є конкурентоспроможні ціни, високі стандарти та рівень якості медичних послуг, унікальність таких сегментів ринку, як китайська традиційна медицина, трансплантологія, пластикна хірургія та косметологія.

В умовах глобалізації медична послуга стає товаром, оскільки може постачатися через кордон будь-яким з чотирьох способів, передбачених ГАТС:

Транскордонна поставка – постачальник і споживач послуги знаходяться по різні боки митного кордону, при цьому послуга надається за допомогою телемедичних технологій. Найбільшу частку світового ринку телемедичних технологій займає такий сегмент як дистанційні консультації, на який у 2015 році припадало 8,9 млрд. дол. США. Очікується, що до кінця 2017 року тільки у США більше 1,7 млн. чоловік скористається послугами телемедицини. При цьому до 2020 року обсяг ринку вже складе 6,28 млрд. дол. США або 36% від світового ринку телемедицини [2].

Споживання послуг за кордоном. Найпоширенішою формою цього способу постачання медичних послуг є медичний туристичний бізнес. Більше 50 країн світу визначають надання медичних послуг зарубіжним пацієнтам як один з пріоритетних напрямків національного розвитку, у 2015 році світовий оборот у сфері медичного туризму склав 60 млрд. дол. США [4].

Комерційна присутність. Прикладом може бути діяльність американської медичної корпорації Cleveland Clinic, яка у 2011 році відкрила дочірні медичні центри в Абу-Дабі (ОАЕ), Джидді (Саудівська Аравія), а також кардіологічний центр у Відні (Австрія).

Тимчасове переміщення постачальника послуг в іншу країну без встановлення комерційної присутності. Фахівці охорони здоров'я, які перетинають кордони, несуть послуги в собі. При цьому не існує способів митного або бухгалтерського обліку послуг, які ввозяться.

Розширення географії надання якісних медичних послуг та поява нових учасників ринку призводять до зростання міжнародної конкуренції в цій сфері. Міжнародна торгівля медичними послугами, міграція фахівців охорони здоров'я, поява нових методів лікування, впровадження телемедичних технологій поряд зі стандартизацією виробництва і споживання медичних послуг є принципово новими тенденціями, які обумовлюють формування світового ринку медичних послуг на інноваційній основі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. World Health Statistics 2017, WHO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/255336/1/9789241565486-eng.pdf>
2. American Telemedicine Association, Facts on telemedicine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.americantelemed.org/about-telemedicine/faqs>
3. Решетняк О. В. Сучасні тенденції розвитку світового ринку медичних послуг / О. В. Решетняк, Д. П. Баламут // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Сер. : Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – № 43 (1215). – С. 75-79.
4. Романова, А. А. Аналіз становлення і розвитку медичного туризму в Україні у контексті світового економічного простору / А. А. Романова // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2017. – № 1 (9). – С. 62-68.

Гопанчук Д.О.,
заступник Голови
Київської обласної адміністрації
м. Київ, Україна

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ

На сучасному етапі розвитку світового ринку обсяг міжнародних лізингових операцій становить близько 5% від світового обсягу експорту-імпорту техніки. За останні 15 років обсяг лізингових операцій у світі зріс більше ніж у 5 разів і нині перевищує 500 млрд дол. США в розрахунку на рік. Рівень розвитку лізингових відносин вважається своєрідним показником динамічності всієї економіки держави й гнучкості його господарського механізму. Так, у США лізинг є найважливішим інвестиційним інструментом, на частку якого протягом багатьох років припадає більше 40% інвестицій у машини й устаткування. У більшості промислово розвинених країн цей показник перевищує 25%.

Лізинг посідає важливе місце в економіці багатьох країні і є ознакою їх прогресивного розвитку. Незважаючи на значне поширення і розвиток сфери лізингових послуг в світі не існує статистики за обсягом лізингових послуг, типом предметів лізингу, галузями, що використовують лізинг. Однак за приблизними розрахунками обсяги лізингових послуг по всьому світу складають більше 1 трлн. дол США. [1] На лізинг у світі припадає близько 20 % необоротних активів компанії, що є значним підтвердженням важливості лізингу як одного з важливих каталізаторів світової економіки. У багатьох країнах лізинг як окрема галузь економіки тільки починає формуватися. Так лізинг тільки починає свій розвиток в Тихоокеанському регіоні, Латинській Америці, Центральній та Східній Європі, в Азії та в Африці. Лізинг досяг зрілої стадії розвитку тільки в таких країнах як Австралія, Великобританія і США.

Загальні риси сучасного розвитку лізингу у світі можна характеризувати за такими критеріями. По-перше, для розвинених країн характерний лізинговий експорт, для країн з середнім та низьким рівнем економічного розвитку – лізинговий імпорт. Так, підприємства Австрії та Бельгії, в основному, виступають на світових ринках як лізингодавці. По-друге, у міжнародних лізингових операціях домінують такі країни, як Сполучені Штати Америки, Японія, Велика Британія, Німеччина. По-третє, серед товарів, що надаються в лізинг, лєвова частка припадає на обчислювальну техніку, обладнання для інформаційних мереж, копіювально-контторську техніку.

Особливості розвитку міжнародного лізингу в окремих країнах світу узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1

Особливості міжнародного лізингу в деяких країнах світу

Країна	Особливості розвитку міжнародного лізингу
Австралія	<ul style="list-style-type: none"> • об'єкти лізингу – автомобілі, трейлери та вагони • короткі терміни лізингових контрактів (2–5 років) • існують пільги з амортизаційних відрахувань
Австрія	<ul style="list-style-type: none"> • австрійські компанії виступають лізингодавцями • 10 % всіх лізингових операцій – це експортний лізинг
Бразилія	<ul style="list-style-type: none"> • провідна лізингова країна Південної Америки • швидкий та динамічний розвиток лізингу
Велика Британія	<ul style="list-style-type: none"> • на частку лізингу припадає 1/3 інвестицій в обладнання • поширений лізинг рухомого майна • характерні великомасштабні лізингові операції • в основному, у лізинг надається дороге обладнання
Ірландія	<ul style="list-style-type: none"> • на частку лізингу припадає близько 1/2 інвестицій в обладнання • поширений лізинг промислового обладнання
Італія	<ul style="list-style-type: none"> • більшість лізингових компаній належить великим банкам
Нідерланди	<ul style="list-style-type: none"> • сприятливе оподаткування міжнародного лізингу
Німеччина	<ul style="list-style-type: none"> • перше місце з обсягу лізингових операцій у Європі
ПАР	<ul style="list-style-type: none"> • обсяги міжнародного лізингу перебільшують обсяги внутрішнього лізингу • припадає 95 % африканського лізингового ринку
США	<ul style="list-style-type: none"> • припадає 95 % всіх лізингових операцій регіону • лізинг становить більше ніж 30 % інвестицій в обладнання • існують пільги при оподаткуванні міжнародного лізингу • більшість лізингових компаній створюється банками
Франція	<ul style="list-style-type: none"> • законодавчо не встановлені податкові пільги • поширений лізинг техніки, яка морально швидко старіє
Японія	<ul style="list-style-type: none"> • поширений фінансовий лізинг обладнання • мінімальний термін лізингу 70% від встановленого законом терміну експлуатації даного виду обладнання

Одні країни (наприклад Великобританія, Німеччина, Данія) не мають спеціального законодавства стосовно лізингу, а користуються звичайними нормами комерційного права при здійсненні лізингових операцій, водночас такі країни як Франція, Португалія, Швеція прийняли спеціальне законодавство, де вказали взаємини лізингодавця і лізингоодержувача з виробником майна, їх права тощо.

Деякі європейські країни (Франція, Бельгія, Італія) обов'язковою умовою лізингу вважають кінцевий викуп після закінчення терміну угоди лізингоодержувачем майна, що здається у лізинг, за заздалегідь узгодженою ціною. Для інших країн (Великобританія, Ірландія, Голландія та США) лізинг є скоріше фінансовою угодою, що супроводжується кредитом та іншими позиками. [2]

У Франції виробнику майна заборонено здійснювати лізингові операції, а угоди фінансового лізингу, відносяться до угод кредит-оренди, щодо яких держава використовує інші методи регулювання.

Італія, США, Франція передбачають спеціальні вимоги до механізму лізингу. Лізингові угоди мають реєструватись в органах судової влади, а Великобританія, Німеччина, Данія, Нідерланди, як правило, не регулюють і не обмежують лізингові операції.

Існують країни, які, навпаки, вводять деякі обмеження, що перешкоджають розвитку лізингу. Так, в Греції заборонений лізинг нерухомості, вантажного авто-транспорту та автобусів. Перешкодою є норми амортизації, які регулюються державою.

Високого рівня розвитку досягнули лізингові відносини в Японії, чії лізингодавці активно працюють на міжнародному ринку лізингових послуг, зокрема на європейському та американському. Основним напрямком їх діяльності є лізинг повітряних і морських суден. Успіх лізингових компаній цієї країни пояснюється тим, що експортно-імпортний банк Японії донедавна активно сприяв посиленню їх впливу на міжнародному ринку лізингових послуг.

В Австралії успішно розвивається лізинг, орієнтований на обслуговування внутрішнього ринку, а також лізинг з додатковим важелем щодо нерухомості міського значення та будівництва муніципального житла.

Активно розвивається міжнародний лізинг в Китаї, Індонезії, Сінгапурі, Малайзії, Південній Кореї. Азія пішла шляхом створення лізингових компаній у вигляді спільних підприємств з іноземними інвесторами. Це пов'язано з тим, що використання лізингу в міжнародному масштабі може допомогти азіатським компаніям збільшити обсяги реалізації своєї продукції на інших світових ринках.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. White Clarke Global Leasing Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.whiteclarkegroup.com/news/view/white_clarke_global_leasing_report_2013_is_launched

2. Заблоцька Р.О. Кон'юнктура світового ринку послуг : навч. посіб. / Р.О. Заблоцька; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2011. – С. 224–225.

СВІТОВИЙ РИНОК ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ

Сьогодні міжнародний туризм розвивається під впливом глобалізації та регіоналізації світового господарства.

Туристична індустрія є однією з найбільших і високоприбуткових галузей світових економік, вона входить до числа трьох найбільших експортних галузей, поступаючи лише нафтодобувній промисловості і автомобілебудуванню, це один із вагомих чинників, від яких залежить зростання економіки, підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках, покращення добробуту населення. Для дослідження світового ринку туристичних послуг в умовах регіоналізації необхідно вирішити такі завдання:

- визначити тенденції сучасного стану світового ринку туристичних послуг;
- проаналізувати глобальні та регіональні аспекти розвитку міжнародного туризму, на основі виявлення закономірностей його розвитку;
- дослідити регіональні зрушення, що відбуваються на світовому ринку туристичних послуг;
- виявити фактори, що впливають на розвиток туристичної індустрії за регіонами світу;
- визначити перспективні напрямки розвитку туристичної індустрії, з урахуванням сучасних тенденцій регіоналізації світового туристичного ринку.

Глобалізація є новим етапом розвитку світової економіки, який характеризується різким прискоренням темпів інтернаціоналізації усіх сфер суспільного життя. Глобалізація в туристичній галузі проявляється в двох основних формах:

- зростанні кількості туристичних напрямів та збільшенні дальності туристичних поїздок. Туристична індустрія світу, пропонуючи уніфіковані системи відпочинку й обслуговування, експлуатує регіональні природні відмінності і національну та культурну самобутність етнічних груп і місцевих громад, що в багатьох випадках стає головним мотивом подорожей. У світовій господарській практиці важко знайти ще один вид продуктивної діяльності, який одночасно сприяє глобалізації господарства й розвитку регіонів [3]. В умовах глобалізації та регіоналізації світової економіки можна виділити такі особливості розвитку ринку туристичних послуг:

- міжнародний поділ праці.

Структура, практика та логіка сучасної глобальної економіки привела до появи нової концепції міжнародного поділу праці, яка сприяє не лише змінам балансу економічної сили між окремими країнами і регіонами внаслідок використання часткових переваг (географічне положення, дешевизна енергії, сировини чи робочих рук, доступ до ринків збуту, кваліфіковані кадри тощо), а й створює передумови для формування економічної, а пізніше і політичної багатополарності світу;

- інтернаціоналізація фінансів.

Яскравими прикладами цього явища є введення єдиної європейської валюти й уніфікація світового валютного ринку, функціонування міжнародної банківської мережі, залежність фінансових систем багатьох країн від коливань на світовому фондовому ринку;

- нові інформаційні і технологічні системи.

Нова глобальна інформаційно-спрямована економіка віддає перевагу здійсненню

технологічних проривів у розвитку внаслідок впровадження ноу-хау-технологій, при цьому єдиний інформаційний простір робить кордони держав «прозорими», а процеси демократизації та глобалізації – незворотними;

- посилення конкурентної боротьби між новими індустріальними країнами і провідними промислово-розвинутими державами;
- гомогенізація міжнародного споживчого ринку.

Однією з причин є поширення масової культури, яка приносить моду на використання однакової продукції (автомобілі, побутова техніка, мобільні телефони, джинси, спортивне взуття, напої, засоби гігієни, іграшки тощо), споживання однакових видів послуг (ресторани швидкого харчування, кінофільми, музика і література, розваги у нічних та комп'ютерних клубах, дискотеках, барах, туризм, який асоціюється з відпочинком на березі теплого моря), їх стандартизацію та проникнення в усі сфери життя і регіони світу [2].

- транснаціоналізація світового туристичного ринку.

Діяльність ТНК підсилює взаємозв'язок і взаємозалежність внутрішніх і зовнішніх туристичних ринків окремих країн. У міжнародному туризмі процес глобалізації найкраще простежуються на прикладі сектора розміщення туристів, в якому ТНК набувають форми готельних мереж, або ланцюгів [4].

Ініціатива інтернаціоналізації виробництва в туризмі належить країнам, які генерують потужні туристичні потоки, оскільки саме їм вона дає найбільший зиск. У Північній Америці це – США та Канада, в Європі – Німеччина, Великобританія і Франція, в Азії – Японія та Китай. Саме тому більшість ТНК, діяльність яких охоплює туристичний бізнес, базуються у США, Західній Європі, Японії і з недавнього часу – в Гонконгу та Сінгапурі [1].

Важливими умовами розвитку світового ринку туристичних послуг є фактори позитивного та негативного впливу. Серед позитивних можна виділити такі:

- стабільність і відкритість політики та економіки;
- зростання суспільного багатства і доходів населення;
- скорочення робочого і збільшення вільного часу;
- розвиток транспорту, засобів комунікацій та інформаційних технологій;
- посилення урбанізації;
- побудова інтелектуального суспільства;
- заохочення національних та іноземних інвестицій у розвиток індустрії туризму;
- спрощення та гармонізація податкового, валютного, митного, прикордонного та інших форм регулювання;
- стимулювання туризму для дітей, молоді, людей похилого віку, інвалідів і мало-забезпечених сімей шляхом надання пільг;
- сприяння розвитку індустрії пріоритетної туристичної діяльності.

До негативних факторів розвитку ринку туристичних послуг відносять:

- напруженість у міжнародних відносинах;
- нестабільність політики та закритість економіки;
- стагнація економіки та падіння добробуту населення;
- неупорядкованість туристичних ресурсів;
- нерозвинутість індустрії туризму;
- нераціональне використання культурно-історичної і культурної спадщини й довкілля;
- низький рівень доходів населення та нестача вільного часу;
- забруднення навколишнього середовища і екологічна небезпека;
- недооцінка ролі туризму в інтелектуалізації суспільства;
- відсутність ефективних стимулів інвестування розвитку індустрії туризму на рівні світових стандартів;
- недооцінка ролі туристичного бізнесу в наповненні бюджету.

Беручи до уваги прогнози ЮНВТО та проаналізувавши міжнародний ринок туристичних послуг, можна визначити такі тенденції розвитку туризму до 2020 року:

- у Європі потрібно буде витримувати жорстку конкуренцію за прибутки від туризму, що, у свою чергу, буде вимагати від європейської індустрії туризму підвищення якості наданих послуг;
- кількість поїздок буде збільшуватися через міжконтинентальні подорожі з Європи в Америку, Азію й Океанію;
- використання повітряного транспорту буде розширюватися швидше завдяки збільшенню кількості зручних прямих рейсів;
- у світі все більш активного впровадження комп'ютерних систем бронювання будуть зменшуватися строки бронювання;
- найбільш активними туристами будуть дві вікові групи: люди літнього віку та молодь;
- продовжуватиме зростати попит на туризм, пов'язаний із відвідуванням визначних пам'яток культури, а також з активним відпочинком;
- стан навколишнього середовища стане одним із головних чинників у притягненні туристів, особливо в сільських і приморських районах;
- географія ж міжнародного туризму буде визначатися пріоритетним для туристів факторами привабливості тих чи інших регіонів, країн.
- надалі основним джерелом задоволення туристичних потреб буде природний потенціал;
- відбуватиметься тяжіння до незайманої природи, що асоціюється з поняттям краси, і у зв'язку із цим розвиватиметься насамперед екологічний туризм;
- розвиток нетрадиційних (екстремальних) видів туризму, поширення індивідуальних туристських подорожей, розвитком елітарного (мисливського, наукового, конгресного), космічного туризму [5].

Отже можна відмітити, що сучасними тенденціями розвитку міжнародної туристичної діяльності є:

- формування глобального ринку туристичних послуг;
- транснаціоналізація туристичного ринку;
- розширення доступу країн, що розвиваються, до міжнародних туристичних відносин;
- високий динамізм;
- подальша монополізація ринку;
- інформатизація світового ринку туристичних послуг;
- підвищення вимог до якості як наслідки зростаючої конкуренції на світовому ринку;
- посилення взаємозв'язків світового ринку туристичних послуг з іншими ринками (нерухомості, капіталу, робочої сили, інновацій). Аналіз розвитку світового туристичного ринку дає змогу зробити висновок, що міжнародний туризм розвивається разом з іншими сторонами міжнародного життя, реагуючи на суспільно-політичну та соціально-економічну ситуацію. Цим зумовлена нерівномірність розвитку туристичної індустрії та суттєві регіональні особливості розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Зайцева В. Міжнародний туризм та глобалізація в сучасному світі / В. Зайцева, О. Корнієнко // Вісник запорізького національного університету. – 2012. – № 2 (8). – с. 55–65. – [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2012/FViS-2012-2/055-65.pdf>.
2. Смаль В. Глобалізація: головні фактори та наслідки розвитку / В. Смаль, І. Смаль // Географія та основи економіки в школі. – 2005. – № 2. – с. 37–43.
3. Ціхановська В. Тенденції розвитку світового ринку туристичних послуг в умовах

посилення глобалізаційних процесів / В. Ціхановська, С. Ковальчук// Глобальні та національні проблеми економіки– 2015.– No 7. – с. 86–89. – [електронний ресурс].– режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/7-2015/20.pdf>

4. Юхименко П. Міжнародний менеджмент: [навч. посібник] / П. Юхименко, Л. Гацька, М. Півторак. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 488 с.
5. Tourism Vision 2020 [електронний ресурс]. – режим доступу : <http://unwto.org/facts/eng/vision.html>

*Дугінець Г.В., к. е. н., доц.,
докторант кафедри міжнародних економічних відносин
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

ЛАНЦЮГИ ПОСТАВОК В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

З огляду на існуючу тенденцію до різкого збільшення обсягів міжнародного товарообігу сировини, матеріалів та комплектуючих виробів на сучасному етапі розвитку світової економіки здійснюється перехід від конкуренції окремих бізнес-суб'єктів до конкуренції ланцюгів поставок. Виробничо-технологічні та торгові ланцюги можуть пов'язувати бізнес-суб'єктів з двох та більше країн, в тому числі з тих що знаходяться на різних континентах, і створювати основу для формування глобальних інтеграційних структур. Саме таке поширення глобалізації та транснаціоналізації ланцюгів поставок зумовило необхідність теоретичного осмислення та наукового дослідження їх сутності у контексті розвитку міжнародної торгівлі.

Традиційним ознакою класифікації ланцюгів поставок є рівень складності, що характеризує їх суб'єктний склад, структуру та характер взаємозв'язків фокусної компанії з різнорівневими постачальниками і споживачами. У спеціальній літературі [1-5] для більш повної типології ланцюгів поставок використовується також додаткові класифікаційні ознаки. Наприклад, вид та призначення основного продукту (товару) фокусної компанії; швидкість реагування на зміни зовнішнього середовища; територіально-географічний ознака тощо. З огляду на цільову спрямованість даного дослідження, більш докладно було проаналізовано класифікацію ланцюгів поставок в міжнародній торгівлі за територіально-географічною ознакою. Залежно від місцезнаходження фокусної компанії, постачальників та споживачів різних рівнів виділяють: локальні, національні та глобальні ланцюги поставок. На наш погляд, подібний підхід до типології ланцюгів поставок по територіально-географічною ознакою не відображає повною мірою сучасну специфіку розгортання процесів глобалізації та транснаціоналізації в міжнародній торгівлі.

Головною особливістю глобального ланцюга поставок, на нашу думку, є те, що закупівля сировини та комплектуючих, переробка та продаж готової продукції здійснюється по всьому світу на основі єдиних корпоративних стандартів, які є уніфікованими для здійснення діяльності всіх ланок ланцюга поставок на будь-яких товарних ринках, незалежно від їх національної приналежності.

Суб'єктами глобальних ланцюгів поставок є постачальники, виробники та споживачі товарів та послуг, об'єднані керуючою компанією, віртуальним системним інтегратором, єдиним закупівельними та розподільчим центрами.

Об'єктами управління в глобальних ланцюгах поставок є товарні та супутні потоки, сформовані за єдиним корпоративним стандартам, однаковою для всіх ринків. Ці потоки складають основу єдиного логістичного процесу міжнародного руху товарів та роблять його інтегрованим за рахунок керуючої функції віртуального системного

інтегратора.

Таким чином, глобальний ланцюг поставок це організаційно, технологічно та економічно обумовлена сукупність постачальників, виробників й споживачів товарів та послуг, які об'єднані в логістичну систему віртуальним системним інтегратором та керуючою компанією, що розробляє власні корпоративні стандарти та поширює їх на будь-якому ринку, в будь-якій точці земної кулі.

За останні три десятиліття успіхи в сфері технологій виробництва та інформаційних послуг, а також поліпшення транспортної логістики та послуг надали фірмам більше стимулів для фрагментації виробничих процесів й географічного діловодства. Це призвело до того, що глобальні мережі поставок в даний час існують в багатьох галузях промисловості та поширюються на все більше число країн, що розвиваються.

З економічної точки зору їх поява пов'язана з теорією порівняльних переваг. Переміщаючи виробничі процеси (наприклад, концепцію, дизайн, виробництво, упаковку, маркетинг, дистрибуцію і роздрібну торгівлю) в різні країни, транснаціональні корпорації використовують кращі людські або фізичні ресурси в різних країнах, з метою підтримання їх конкурентоспроможності шляхом збільшення продуктивності та мінімізації витрати [6].

Продукція, вироблена в глобальних ланцюгах поставок, буде мати однакові характеристики (з незначними відхиленнями) в якій би точці земної кулі вона не продавалася. Це забезпечується за рахунок створення єдиної постачальницько-збутової та виробничої логістичної системи, а також формування єдиного знайомого для всіх країн образу продукції, що випускається.

Тим часом посилення глобалізації та стрімкий розвиток торговельно-економічної інтеграції (наприклад реалізація ПВЗВТ між ЄС та Україною) актуалізує необхідність дослідження сутності ланцюгів поставок в міжнародній торгівлі з урахуванням факту перетину товарними потоками державних та митних кордонів. У зв'язку з цим слід виділити з огляду на об'єктно-суб'єктна зміст процесу транскордонні ланцюги поставок. Причому суб'єктами даних ланцюгів є постачальники, виробники і споживачі товарів і послуг, що знаходяться на територіях різних країн.

Об'єктами управління є товарні і супутні їм потоки, що перетинають державні та / або митні кордони, що не уніфіковані по єдиним корпоративним стандартам. Тому продукція, вироблена в транскордонних ланцюгах поставок на товарних ринках різних країн може відрізнятися за різними (насамперед, вартісним та якісним) характеристикам. Транспортні процеси міжнародного руху товарів при цьому не мають єдиної структури управління та являють собою сукупність окремих нескоординованих між собою логістичних процесів компаній-учасників транскордонного ланцюга поставок.

Таким чином, транскордонний ланцюг поставок – це організаційно, технологічно та економічно обумовлена сукупність постачальників, виробників й споживачів товарів та послуг, що функціонують на території двох та більше держав, а товарні та супутні їм потоки не уніфіковані по єдиним корпоративним стандартам.

Слід зазначити що виділення транскордонного ланцюга поставок в міжнародній торгівлі демонструє збільшення різноманітності форм ведення бізнесу та способів координації господарської діяльності. І це в свою чергу вимагає оновлення інструментів аналізу та більш глибокого осмислення принципів та механізмів розподілу доданої вартості в міжнародній торгівлі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Омельченко В.Я. Стратегия развития логистических систем в условиях глобализации мировой экономики: Монография./ Омельченко В.Я – Донецк: ДонНУ, 2007. – 398с.
2. Чухрай Н., Гірна О. Формування ланцюга поставок: питання теорії і практики: Монографія. – Львів: «Інтелект-Захід», 2007. –237 с.

3. Bowersox D. J., Closs D.J. Logistical Management / The Integrated Supply Chain Process. The McGRAW-HILL Companies, inc. New York, 1996.
4. Lambert D.M., Cooper M.C., Pagh J.D. Supply Chain Management: Implementation Issues and Opportunities // The International Journal of Logistics Management. – 1998, Vol. 9, No. 2, s. 2.
5. Long D. International Logistics: Global Supply Chain Management. – Springer, 2003. – 460 p.
6. UNCTAD. Integrating Developing Countries' SMEs into Global Value Chains, UNCTAD/DIAE/ ED/2009/5, New York and Geneva – 2010. http://unctad.org/en/Docs/diaeed20095_en.pdf

Дуляк Т.П., к.е.н., доц.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

РИНОК МІЖНАРОДНОГО ОСВІТНЬОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку суспільства сформувалося чимало нових проявів людської діяльності, одним із яких є такий суспільно-культурний феномен, як туризм. Сьогодні до великого розмаїття туристичних послуг невинно долучаються нові форми міжнародного туризму. Україні не є чужою світова практика у сфері освітнього туризму. Цей вид туризму активно посідає відповідні позиції на світовому та українському ринку туристичних послуг. Проте в Україні цей різновид туризму перебуває ще на етапі формування та є недостатньо дослідженим.

Освітній туризм – це подорожі з метою отримання освіти. Найбільш розповсюдженими є подорожі у високорозвинені європейські країни з метою удосконалення мовних навиків, отримання бізнес-освіти, вивчення спеціальних дисциплін. Слід зазначити, що точного визначення даного виду туризму не існує, а дослідники трактують цей термін по-різному.

Освітній туризм – це туристична поїздка, під час якої турист поєднує відпочинок і навчання: відвідує заняття, здійснює екскурсії з метою розширення світогляду, задоволення цікавості і досягнення інших пізнавальних цілей. Відмінною рисою освітнього туризму є те, що він сприяє формуванню соціальної мобільності, професійної універсальності, навичок самоосвіти, стимулює інтелектуальний розвиток. У науковій літературі виділяють три різновиди освітнього туризму:

- мовно-навчальний освітній туризм розрахований на осіб різного віку, мета якого – вивчення іноземної мови всіх рівнів складності. Такі поїздки можуть бути індивідуальні та групові, переважно, терміном 2–3 тижні.
- спортивно-навчальний туризм передбачає навчання гри в гольф, теніс, кінному спорту, серфінгу тощо.
- професійно-навчальний туризм передбачає професійне навчання з маркетингу, менеджменту, комп'ютерних технологій, готельної справи тощо [1].

Історія здійснення пізнавальних та освітніх подорожей бере початок з античних часів, коли давньогрецькі вчені та римські аристократи з метою вивчення нових територій здійснювали різноманітні подорожі. В середньовіччі велику популярність в світі мали навчальні центри Італії та пам'ятки великих цивілізацій південної Європи. Перший європейський університет було створено в м. Болонья (Італія) в XI ст. У XII ст. створено Оксфорд і Сорбона. В XIII ст. з'являються університети в Кембриджі, Падуї, Неаполі, Лісабоні, Тулузі, а у XIV ст. – Кельні, Римі, Відні, Празі, Кракові та до кінця

століття їх у Європі налічується більше сорока. Поява університетів сприяє відродженню та розвитку освітніх подорожей. В епоху Ренесансу освітня спрямованість подорожей посилюється. З'являються такі категорії подорожуючих, як мандрівні студенти, які переходили від одного університету до іншого завдяки знанню латинської мови, якою велось викладання в усіх університетах Європи. У часи Просвітництва Ж.Ж. Руссо та Дж. Локк зазначали, що подорожі є однією з необхідних складових виховання та освіти. Наприкінці XVIII ст. в Англії отримали розповсюдження так звані «гранд-тури» – подорожі заможних молодих людей в Європу з метою освіти. Їх метою було вдосконалення знання іноземних мов, відвідання відомих освітніх і культурних центрів (Парижа, Флоренції, Рима, Мілана, Венеції та ін.). Якщо дозволяли кошти і здоров'я, то маршрути продовжувались до Греції, Близького Сходу та Єгипту, щоб ознайомитись із пам'ятками великих цивілізацій. Здебільшого гранд-тури здійснювалися з метою продовження або завершення основної освіти і тривали два-три роки. Їх можна вважати першими освітніми турами. XX ст. розширює географію освітнього туризму, а сам він – межі світогляду та світосприйняття молодого людини, стає чинником активізації інтересу до культурного спадку та традицій. Саме в другій половині XX ст. освітній туризм стає масовим, організованим та системним [3].

На сучасному етапі розвитку освітні послуги привертають все більше уваги, як громадськості, так і науковців, все меншу роль відіграють географічно-просторові ознаки, освіта втрачає кордони. Освітні послуги все частіше корелюють з туристичними, подорожуючі мають на меті саме отримання нових знань та вмій. Прагнення, поєднуючи відпочинок та освіту, розширити власний світогляд, зануривши себе у вир життя в інших країнах світу, збільшити свою соціальну мобільність і професійну універсальність стають основною мотивацією нової генерації туристів.

Зростання кількісних показників присутності іноземних студентів у вищих навчальних закладах стає одним із важливих індикаторів інтернаціоналізації освіти. У 2016 р. кількість іноземних студентів в Україні складала 64066 осіб з 147 країн. За останні 5 років кількість іноземних студентів збільшилася на 16,23 %. Топ-10 країн походження іноземних студентів включає: Азербайджан (14,5 %), Індія (12,1 %), Туркменістан (10,2 %), Марокко (7,2 %), Грузія (5,6 %), Нігерія (5,4 %), Йорданія (3,8 %), Узбекистан (3,4 %), Китай (3,2 %), Єгипет (3,1 %). Кількість вищих навчальних закладів України, в яких навчаються іноземні студенти, у 2016 р. зросла на 18,86 % у порівнянні з попереднім роком та досягла 228 од. До п'ятірки найбільш популярних вищих навчальних закладів серед іноземних туристів входять: Харківський національний медичний університет, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Міжрегіональна Академія управління персоналом, Запорізький державний медичний університет, Одеський національний медичний університет. За напрямками підготовки найбільше іноземних студентів (28,7 %) навчаються на медичних спеціальностях, 7,9 % – на підготовчих курсах, 4,6 % – менеджмент, 4,5 % – фінанси та кредит, 3 % – право, 1,6 % – економіка та бізнес [2].

Отже, як підсумок можна стверджувати, що сфера освітнього туризму охоплює різні види навчання і освіти, які здійснюються поза постійним місцем проживання. Метою освітнього туризму є одержання освіти або її доповнення у відомих освітніх центрах світу, формування людини, здатної до активної та ефективної життєдіяльності у багатонаціональному полікультурному середовищі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Давиденко І.В. Особливості розвитку ринку освітнього туризму: матеріали міжн. наук.-практ. конф. «Конкурентоспроможність в умовах глобалізації: реалії, проблеми, перспективи». Ж.: ЖДУ ім. І. Франка. – 2012. – С. 376–379.

2. Іноземні студенти в Україні // Український державний центр міжнародної освіти Міністерства освіти і науки України. URL: <http://studyinukraine.gov.ua/uk/zhittya-v-ukraini/inozemni-studenti-v-ukraini/> (дата звернення 10.10.2017).
3. Устименко Л.М. Освітній туризм як історико-культурне явище. Культура і мистецтво у сучасному світі. – 2014.- Вип. 15. – С. 102-108.

Ільєнко О.В., д.е.н., доц.
завідувач кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності
Національний авіаційний університет
Мельник В.І., студентка
Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна

МИТНИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ОСНОВА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний розвиток світового господарства знаходиться під впливом глобалізації, що змінює всю систему міжнародних економічних відносин, переорієнтовує напрями та формує нові тенденції розвитку економіки держави. Глобалізація міжнародного господарства відображає взаємозв'язок економік різних держав на ринку товарів, послуг, фінансів, встановлює єдиний інформаційний простір, дозволяє бізнесу вийти за межі власної країни за допомогою створення транснаціональних корпорацій. Світова практика ведення бізнесу свідчить, що під впливом глобалізації відбувається зростання обсягів перевезень, загального руху товарів та послуг, рух внутрішніх, міжнародних та транзитних вантажних перевезень [1].

Попередній аналіз довів актуальність питання митного контролю товарів (вантажів) для підприємств, які прагнуть здійснювати зовнішньоекономічну діяльність для розширення своєї діяльності та збільшення прибутку є дійсно актуальним.

Доведено, що міжнародні економічні відносини є достатньо розвинутою сферою економічного життя суспільства. Сьогодні зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) стає необхідною умовою розвитку економічної і соціальної сфер країни в цілому. Завдяки зовнішньоекономічній діяльності країна покриває потреби у сировині, паливі, техніки і технології, товарах широкого вжитку, необхідних ресурсах для підтримки життєдіяльності та добробуту всього населення [2].

Визначено, що практика ведення зовнішньоекономічної діяльності реалізується через діяльність суб'єктів господарювання, які мають економічні зв'язки в сфері зовнішньої торгівлі. Особливо слід звернути увагу на такі види практичної діяльності, як: створення спільних підприємств на території України та за кордоном; іноземного підприємництва в межах України; міжнародних об'єднань та організацій, об'єднання в консорціуми; застосування підрядної співпраці, концесій, лізингу; співробітництво на компенсаційній основі; співробітництво між партнерами на умовах поділу продукції; переробка давальницької сировини; залучення робочої сили з інших країн; кооперування виробництв, науково-технічна співпраця; торгівля ліцензіями й технологією; прибережна та прикордонна торгівля; надання послуг в сфері будівництва, надання транспортних послуг, співробітництво в банківській сфері; іноземний туризм; співробітництво у вільних економічних зонах.

Слід зазначити, що контроль за транспортуванням вантажів та/або транспортних засобів, що перебувають під митним контролем або в межах зони діяльності митниці відбувається із застосуванням митних декларацій та документів, передбачених Митним кодексом, до яких входять [3,4]:

1. під час транзиту в межах одного пропускового пункту чи для декларації товарів, що не належать до підакцизних, в залежності від виду транспортного засобу замість митної декларації може використовуватись авіаційна вантажна накладна (AirWaybill) або коносамент (BillofLading);

2. для декларування не підакцизних товарів застосовують накладну УМВС (СМГС), накладна ЦИМ (СІМ), накладна ЦИМ/УМВС (ЦИМ/СМГС, СІМ/СМГС), книжка МДП (Carnet TIR);

3. незалежно від транспортного засобу під час декларування використовується книжка А.Т.А. або книжка СРД;

4. додаткові документи, що передбачені міжнародними договорами України, укладеними відповідно до закону.

Проведений аналіз доводить, що ринок транспортних перевезень вимагає постійного вдосконалення методів управління, пошуку та впровадження сучасних інформаційно-технічних засобів організації митного контролю для підвищення рівня задоволеності клієнтів. У зв'язку з цим виникає необхідність деталізації напрямів вдосконалення рівнів організації митних органів, до яких належать:

1. Технологічні інновації. Нові форми автоматизації технологій відіграють суттєвий вплив на рівень і динаміку надання послуг. Відповідно до принципу ланцюгової реакції інновації стають основою (іноді докорінних) змін в технічному обслуговуванні ті рівні продуктивності технологічних засобів та устаткування, принципах і методах організації трудової, транспортної діяльності, тощо.

2. Підвищення рівня кваліфікованості працівників. Одним з основних джерел підвищення ефективності діяльності будь-якої системи є працівники. Це не тільки звичайні працівники, робітники, а й спеціалісти, керівники підрозділів.

3. Належний стиль управління, що органічно поєднує компетентність, високий рівень етичних взаємовідносин з працівниками

4. Політична та соціально-економічна сфера держави має суттєвий вплив на ефективність надання послуг. Тому служби митного контролю повинні постійно і чітко враховувати всі зміни на законодавчому рівні.

5. Зміни в соціальній сфері держави мають вплив на загальні показники діяльності. Оскільки будь-яка структура орієнтована на споживача (клієнта), то швидка реакція на зміни в даній сфері виступають головним чинником існування на ринку.

Отже доведено, що митний контроль та митне оформлення вантажів складає основу зовнішньоекономічної діяльності підприємства, оскільки це є своєрідним дозволом на транспортування товарів в інші країни. Тому, залежно від специфіки діяльності підприємства необхідно враховувати всі вимоги на оформлення та проходження митного контролю.

Аналіз вищезазначеної інформації також свідчить про необхідність створення спрощеної системи проходження митного контролю для підвищення зовнішньоекономічних операцій національних підприємств, що і буде результатом подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Катерна О.К. Геологістика: Навчальний посібник /О.В. Ільєнко, О.К. Катерна. – К.: Кондор-Видавництво, 2017. – 300 с.
2. Новак В.О. Зовнішньоекономічна діяльність: Підручник / В.О. Новак, Т.Л. Мостенська, Г.С. Гуріна, М.С. Луцький, О.В. Ільєнко – К.: Кондор-Видавництво, 2012. – 494 с.
- 3 Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/mk/rozdil-5/glava-17/>

УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ВІЙСЬКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ

Поставки озброєння та військової техніки на зовнішні ринки впродовж останніх двох з половиною десятиліть сприяли не тільки притоку валютної виручки в Україну, а й збереженню та технологічному розвитку сектору ОПК і машинобудування. Постачання зброї та військової техніки є основною статтею валютного доходу у військовій сфері, разом з тим важливими для України є надання послуг та здійснення робіт з ремонту та модернізації військової техніки та цільової «Програми розвитку промисловості України на період до 2017 року», яка передбачає, що саме підприємства ОПК, враховуючи їх високий науковий і технологічний потенціал, найближчим часом мають стати осередками розвитку високотехнологічної конкурентоспроможної продукції цивільного профілю, частка якої складе 70-75% загального обсягу виробництва ОПК. Велике значення має державне стимулювання розвитку широкої кооперації вітчизняних виробництв такої продукції з високотехнологічними фірмами і альянсами з-за кордону – США, Європи, Японії [1].

Однак, український ОПК суттєво відстає від тренду провідних країн світу у напрямку залучення ІТ-рішень з цивільного сектору. Світовий ринок інформаційних технологій вдвічі перевищує військовий та складає біля 3,5 трлн. дол. США. Традиційний ланцюг створення військової продукції за схемою «ідея-розробка-виробництво» вже не задовольняє потреб військових через часте затягування термінів виконання, застарілість отриманої техніки, надвитрати тощо.

На сьогодні провідні країни все частіше звертаються до нової схеми пошуку інноваційних рішень в ОПК – краудсорсинг. Ця система вже добре себе зарекомендувала, а в США вже створена спеціальна державна структура – лабораторія краудсорсингу LINC на базі військової програми STTSO. Система краудсорсингу базується на використанні ресурсів вільних хакерів. Краудсорсинг, в тому числі використовується і в тестуванні та розробці різного спектру модулів спеціалізованого програмного забезпечення.

В Україні процес інтегрування ІТ-технологій та стартапів у військовій промисловості знаходиться ще на початковому етапі, не зважаючи на достатньо великий потенціал цього сегменту. Першим реальним зрушенням в цьому напрямку стало створення у 2015р. Агентства з перспективних науково-технічних розробок – UA.RPA, що в своєму роді є аналогом Агентства з розвитку військових технологій Пентагону – DARPA. Окрім цього, створено бізнес-інкубатор для військових стартапів «Воєнкубатор» та грантовий фонд «Борщ Foundation», мета якого підтримка досліджень в галузі військових технологій та технологій подвійного призначення.

Однак, не зважаючи на певне зрушення та позитивну динаміку у сфері венчурного інвестування в Україні, перспективи розвитку стартапів для військових технологій та технологій подвійного призначення достатньо песимістичні через обмеженість фінансування, перш за все. Наприклад, максимальний розмір грантів «Борщ Foundation» складає біля 1 млн. дол. США. Зрозуміло, що сума таких інвестицій навряд чи зможе забезпечити розробку повноцінного військового проекту. Максимум, на що можна розраховувати, це на створення прототипу, з подальшою його реалізацією за кордоном.

Все частіше створення нових військових технологій та технологій подвійного призначення в сфері ІТ здійснюється за рахунок іноземних інвесторів, таким чином в

кінцевому підсумку Україна буде змушена купувати розроблені українськими ІТ-фахівцями технології, у закордонних компаній.

Значне скорочення або повне припинення виробництва важливих для національної безпеки зразків ОВТ, відсутні замкнені цикли виробництва більшості зразків основних видів ОВТ, наявне старіння матеріально-технічної бази науково-виробничих структур та серйозний розрив відносин між наукою і виробництвом, важке становище галузевих науково-дослідних інститутів [2].

У багатьох випадках створення інноваційної продукції ОПК закінчується на початкових стадіях інноваційного циклу і не доводиться до серійного виробництва. Продаючи такий продукт іноземним фірмам, його власники несуть значні «потенційні» втрати, а відсутність внутрішнього ринку оборонної продукції значно ускладнює її реалізацію на зовнішньому ринку.

Ситуація в сфері розробки і виробництва ІТ-рішень в ОПК значною мірою ускладнюється втратою низки базових технологій оборонної галузі, обмеженістю замкнених циклів виробництва основних видів ОВТ, різким скороченням номенклатури виробів, особливо електронної техніки; низькою якістю вітчизняних комплектуючих і матеріалів, невиправданим зростанням їх вартості.

Кінцеве виробництво ОВТ в Україні значною мірою залежить від імпорتنих поставок комплектуючих виробів, вузлів, агрегатів, матеріалів і сировини. Для деяких зразків ОВТ ці поставки досягають 80 % і більше.

З причин відсутності ефективно діючої системи підтримки інноваційного розвитку ОПК стримується:

- розвиток інноваційного підприємництва, особливо малих і середніх підприємств, які забезпечують комерціалізацію науково-технічних розробок і технологій військового та подвійного призначення;
- залучення ресурсів приватного бізнесу в сферу фундаментальних досліджень і розробок ОПК;
- розвиток венчурного підприємництва суміжних галузей;
- концентрація зусиль великих корпорацій і дрібних підприємницьких структур для виробництва конкурентоспроможної високотехнологічної наукоємної продукції для сфери ОПК.

Таким чином, країні необхідно вивести на загальнодержавний рівень пріоритет створення ІТ-технологій в ОПК та технологій подвійного призначення, що стає технологічним трендом в світі. Щоб почати практично вирішувати цю комплексну проблему необхідно зосередитись на:

- зростанні значення використання у виробничому процесі провідних систем проектування та моделювання;
- зростанні частки ІТ-рішень у вартості продукції ОПК;
- підтримці шляхом залучення вітчизняних інвесторів стартапів в сфері ІТ-рішень для ОПК;
- вдосконаленні системи захисту інформації та контроль за продажем інноваційних технологій в галузі ОПК;
- створенні підприємств із замкненим циклом створення та виробництва ОПК-продукції тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сунгуровський М. Проблеми реформування оборонної промисловості України [Електронний ресурс] – режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/show_exp.php?ex=25
2. Слободяник С.П. Український оборонно-промисловий комплекс у системі міжнародних економічних зв'язків // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2014. – №38– С. 95-101.

СВІТОВИЙ РИНОК ПОСЛУГ В УМОВАХ ФІНАНСОВИХ ДИСБАЛАНСІВ

Друга половина ХХ і початок ХХІ століття характеризуються багатьма значущими явищами і тенденціями в житті суспільства і економіки країн світу. Але, на думку фахівців, однією з основних тенденцій нашого часу стало надзвичайно бурхливе розширення сфери послуг. І дійсно, сучасний рівень розвитку передових країн демонструє динамічний розвиток виробництва різного роду послуг та їх ринку. Ступінь розвитку сфери послуг стала виступати критеріальною ознакою рівня розвитку суспільства. В даний час країна не може бути зарахована до розвинених країн світу, якщо в її сфері послуг створюється менше 60% ВВП. Необхідно зазначити, що в США, наприклад, на сферу послуг припадає зараз близько 80% робочих місць (в тому числі в цій сфері зайнято більше 85% всіх кадрів вищої кваліфікації) і 74% ВВП. У ній зосереджено 40% основних виробничих фондів. За прогнозами бюро статистики зайнятості США, до 2025 року включно збільшення числа вільних місць буде відбуватися тільки за рахунок сфери послуг [1]. Аналогічна тенденція і в країнах Західної Європи, де в сфері послуг зайнято понад 66% від загального числа зайнятих. У країнах ЄС на частку послуг припадає близько 63% ВВП і 62% зайнятих; в Японії – 59% і 56% відповідно. Крім того, у сфері послуг розміщено 40% обсягу прямих іноземних інвестицій у світі. За даними МВФ, всі види послуг складають на початку ХХІ ст. приблизно 1500 млрд. доларів (близько 70% вартості всього результату світового виробництва) [2]. А міжнародна торгівля послугами є одним з найбільш динамічно зростаючих секторів світового господарства.

Оскільки рівень розвитку сфери послуг у країнах досить різний, залежно від частки сфери послуг у ВВП і темпів зростання усі країни поділяють на 4 групи. До першої групи належать країни з найбільш високою – більше ніж 70% – часткою доходів від сфери послуг у ВВП. Це США, Бельгія, Нідерланди, Велика Британія, Франція. Країни другої групи наближаються до першої величини частки доходів від сфери послуг, яка досягла 65–70%. До цієї групи можна віднести Австрію, Фінляндію, Італію, Іспанію. У третій групі частка доходів від сфери послуг становить 50–60%. Серед країн цієї групи – Норвегія,

Коста-Ріка, Марокко, Чилі. До четвертої групи входять країни з відносно низькою, менше ніж 50%, часткою доходів від сфери послуг у ВВП. Це Гана, Ботсвана, Малі та ін. [3].

Наряду зі збільшенням частки сектора послуг у ВВП багатьох країн світу, в останні 20 років торгівля послугами була сегментом світової торгівлі, що найбільш динамічно розвивається. В цілому зростання світової торгівлі послугами протягом останніх десятиліть обумовлено наступними факторами:

- зростання рівня відкритості національних економік, а, відповідно, і національних ринків;
- вплив науково-технічного процесу на масштаби та різноманіття послуг;
- зміна структури споживання населення (а саме зростання попиту на послуги), особливо в розвинених та нових промислових країнах, що пов'язано зі зростанням рівня життя населення;
- перехід розвинутих країн до етапу формування «нового інформаційного суспільства», в основі якого лежить зростання споживання різних послуг, включаючи, перш за все, інформаційні послуги;

- невіддільність багатьох товарів і послуг один від одного, тому зростання світової торгівлі товарами призводить до аналогічного зростання послуг (наприклад, мобільні телефони доповнені Інтернетом);
- зростаючий взаємозв'язок світової торгівлі між різними видами послуг, багато з яких реалізуються в комплексі (наприклад, транспортні та страхові послуги);
- розвиток Інтернету як ключового фактора вдосконалення електронної торгівлі, а також надання фінансових послуг засобами телекомунікацій;
- зусилля країн, спрямованих на лібералізацію світової торгівлі послуг, в тому числі в рамках ГАТС, а також на створення конкурентного середовища в більшості секторів та підсекторів послуг [5, с. 50].

Аналіз світової торгівлі показав найбільш високі темпи зростання міжнародної торгівлі послугами в порівнянні з товарами: у 1980-2015 роках. середньорічні темпи зростання в світовій торгівлі товарами склали 7%, послугами – 8%. В останні 20 років найбільший спад міжнародної торгівлі спостерігався в 2009 році. в зв'язку з початком світової фінансової кризи. У цьому році світова торгівля послугами скоротилася на 9%, в той час як торгівля товарами – на 22%. Уже в 2010 році світова торгівля послугами повернулася до рівня докризових показників, а в наступні роки показала постійний стійкий ріст. В 2014 році світовий експорт послуг збільшився на 5%, в той час як аналогічний показник по товарообороті збільшився лише на 0,5%. З цього випливає, що торгівля послугами менш піддається впливу різних макроекономічних факторів у порівнянні з торгівлею товарами [3].

Водночас, на долю топ десяти країн 2016 року. припадало 53,9% світового експорту та 52,3% імпорту комерційних послуг. Варто відзначити, що лідерами по експорту є 12 європейських, 2 північноамериканських та 6 азіатських країн, по імпорту – 9 європейських, 7 азіатських, 2 північноамериканських, 1 південноамериканська країна, а також Російська Федерація.

Дані щодо експорту та імпорту комерційних послуг інтеграційних груп світу свідчать, що на частка трьох з них – ЄС, НАФТА та АСЕАН в 2016 році. становила 55% (8,8 трлн дол США) світового експорту та 58% (9,6 трлн дол США) світового імпорту [3].

Аналізуючи дані міжнародної статистики в області торгівлі послугами, можна виявити, що крім позитивних ефектів зростання обсягів торгівлі послуг, наявні і тенденції спрямовані на посилення дисбалансів економік окремих країн, а також регіонів світу, а саме:

- висока асиметричність географічної спрямованості експорту та імпорту послуг на користь розвинених країн;
- висока ступінь концентрації світової торгівлі послугами в декількох країнах світу;
- визначена спеціалізація країн на експорт послуг в рамках світової економіки в т.ч. розвинених країн – на фінансових, інформаційних, телекомунікаційних, ділових послуг, розвиваються країни – в основному на транспортних і туристичних послуг;
- стрімка регіоналізація міжнародного ринку послуг, яка виражається в збільшенні кількості регіональних торговельних угод, що охоплюють торгівлю послугами;
- торгівля традиційними послугами (транспорт, страхування, поїздки) займає більше половини всієї міжнародної торгівлі послугами;
- комп'ютерні та інформаційні послуги показали найбільший середньодобовий темп зростання протягом 1995-2015 рр.;
- збільшення долі розвинених країн у міжнародній торгівлі послугами протягом останніх 20 років [4, с. 246].

Підвищення обсягів торгівлі та виробництва та інвестицій в сфері послуг є важливим інструментом для економічного зростання та підвищення конкуренції на світових ринках. Потенціал у цій галузі є чудовим, оскільки технологічні досягнення

збільшують вартість послуг, тоді як лібералізація ринків забезпечує середовище, що сприяє міжнародній конкуренції. Генеральна угода про торгівлю послугами, яка була прийнята на Уругвайському раунді СОТ, створює основу, яку уряди можуть використовувати для посилення та лібералізації торгівлі послугами, але потрібно ще багато зробити, щоб досягти рівня, досягнутого у торгівлі товарами протягом минулих років 50 років через ГАТТ.

При цьому для країн, що розвиваються та найменш розвинених країн (НРК), торгівля послугами є новою можливістю для посилення своїх позицій у міжнародній торгівлі та, в свою чергу, досягнення прогресу у розвитку. Тим не менш, важливим завданням розвитку залишається активна інтеграція країн, що розвиваються, особливо найменш розвинутих, та тих, що не мають виходу до моря (за класифікацією ООН) в глобальну економіку послуг та збільшення їх участі у торгівлі послугами, особливо в видах та секторах, в яких ці країни мають потенційний експортний інтерес.

Тому важливо посилити захист громадськості та приватного сектора та обізнаність, мобілізувати політичну увагу та ресурси, щоб збільшити внесок галузі у зростання та розвиток в країнах, що розвиваються, та НРС і, завдяки цьому, диверсифікувати структуру світового ринку послуг. Проте велика увага має бути приділена урядами не тільки підтримці зростання послуг, а й попередженню можливих негативних наслідків диспропорційного розвитку світової сервісної економіки.

Беручи до уваги багатогранний внесок послуг національних економік в світову торгівлю, надзвичайно важливо розробляти та впроваджувати стратегію розвитку, керовану послугами, в рамках узгодженої та всебічної політики, забезпечення зв'язків з іншими політичними сферами та загальними національними цілями розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Central Intelligence Agency. The World Factbook: guide to country comparisons [Електронний ресурс] /The United States of America. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-worldfactbook/fields/2016.html>.
2. The Trade and Development Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2017_en.pdf.
3. World Trade Organization. International Trade Statistics 2016 [Електронний ресурс] / WTO. – 2016. – Режим доступу: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf.
4. Лукьяненко Д., Колесов В., Колот А., Столярчук Я. и др. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование : [монография] / [Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Колот, Я. Столярчук и др.] ; под науч. ред. проф. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. – К. : КНЭУ, 2013.– С. 466.
5. Мангушев Д.В. Услуги как индикатор роста макроэкономических показателей стран [Электронный ресурс] / Бизнес Информ. – 2014. – № 2. – С. 45-52. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_2_9

Кличко В.В.

голова Київської міської державної адміністрації
м.Київ, Україна

РОЛЬ СФЕРИ ПОСЛУГ У РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Двадцять перше століття – епоха глобалізації та транснаціоналізації міжнародних економічних відносин, що знаходить свій вираз у якісно новому розвитку світового господарства та зумовлює пришвидшення темпів зростання міжнародної торгівлі, і, зокрема, міжнародної торгівлі послугами. Достатньо швидко розвиваючись,

міжнародна торгівля послугами справляє істотний вплив як на розвиток національних економік, так і на світове господарство у цілому. В умовах НТП та подальшого поглиблення міжнародного поділу праці, під впливом законів ринкової економіки послуги починають відігравати самостійну роль у забезпеченні конкурентоспроможності держави, збільшенні обсягів міжнародної торгівлі, економічному зростанні, забезпеченні економічної безпеки та національних інтересів держави.

Зовнішня торгівля послугами на сьогодні забезпечує високий рівень та швидке зростання продуктивності праці, відіграючи вагомую роль на усіх етапах виробничого процесу. Послуги присутні практично усюди, вони супроводжують будь-який вид господарської діяльності. Актуальна на сьогодні тенденція посилення взаємозв'язку між реальним сектором економіки та сферою послуг формує особливості функціонування сучасної економічної системи, визначаючи як вектори розвитку світового господарства в цілому, так і перспективи окремих його галузей. Послуга, будучи специфічним об'єктом міжнародної торгівлі, стає самостійним чинником економічного розвитку та визначальним елементом системи оцінювання прогресивності структури економіки.

Розвиток сфери послуг у першій декаді ХХІ ст. відбувається при достатньо помітних галузевих диспропорціях, що зумовлює перманентні зміни загальної структури. За темпами зростання в усіх країнах абсолютними лідерами є ділові та професійні послуги, представлені маркетингом, менеджментом, лізингом, науковими дослідженнями, а також інформаційно-комп'ютерними, консультаційними та бухгалтерсько-аудиторськими послугами. Динаміка цього блоку визначається змістом діяльності, критично важливою для розвитку сучасної економіки, заснованої на знаннях та національній конкурентоспроможності, а також інвестиційною привабливістю даної категорії послуг. На нинішньому етапі динамізм розвитку сфери послуг залежить від рівня інтернаціоналізації бізнесу у тій чи іншій сфері, оскільки саме діяльність ТНК та БНК стала на сьогодні рушієм інтенсифікації зовнішньої торгівлі послугами. До сфери цих послуг належить впровадження у практику господарської діяльності нових технологій, розроблення та поширення організаційно-управлінських моделей, методів підвищення ефективності використання ресурсів [1, с.23].

З огляду на видову структуру нині найвищими темпами зростають обсяги інформаційно-комп'ютерних послуг, використання яких прискорює процеси інформатизації та комп'ютеризації господарства. Стрімко прогресує також торгівля консультаційними послугами з розроблення та надання фірмам наукових рішень у вигляді інформації, експертизи, рекомендацій за різноманітними аспектами бізнесу – виробничим, фінансовим, управлінським. Протягом останнього десятиліття консультанти усе частіше беруть участь в управлінні компаніями або їх підрозділами, у маркетингових дослідженнях та програмах підвищення ефективності. Динамічно розвиваються також нетехнічні види бізнес-послуг, а саме з підбору персоналу, зв'язків із громадськістю, підтримання у колективі компанії сприятливого психологічного та соціального клімату. Швидкі темпи розвитку притаманні також сфері телекомунікацій та кредитно-фінансовим установам. Протягом останнього десятиліття зазначені галузі вийшли на новий щабель свого розвитку, базуючись на новітніх технологіях та результатах лібералізації ринків, і тепер відіграють вирішальну роль у глобалізації економіки [2].

За категоріями динаміка послуг за останні десятиліття змістилася у бік складних послуг, що найповніше відповідають вимогам сьогоденного розвитку економіки. Починаючи з кінця ХХ ст., особливо швидко розвивається комплекс наукомістких послуг – телекомунікацій, інформаційно-комп'ютерних та інших ділових та професійних послуг. У поєднанні з інноваційними галузями промисловості вони формують на сьогодні базу господарства розвинених країн.

На сучасному етапі важко однозначно оцінити ступінь значущості товару чи

послуги. Зазвичай вони так взаємопов'язані. Наприклад, експорт комплексного обладнання супроводжується цілим комплексом інжинірингових послуг: проектних, розроблення технологій, шеф-монтажні роботи тощо. Міжнародна торгівля послугами (консультаційними, транспортними, фінансова підтримка тощо) у свою чергу активно сприяє розширенню власне міжнародної торгівлі. Більше того, зважаючи на те, що споживання послуг відбувається безпосередньо у процесі їх надання, неможливим стає їх накопичення в очікуванні сприятливої ринкової кон'юнктури, як це відбувається з товарами, тому туристичні, транспортні, медичні та інші види послуг починають вироблятися лише за наявності конкретного споживача. Різниця між послугою і товаром виявляється набагато меншою, ніж можна уявити на перший погляд, проте водночас послуги присутні практично усюди, вони супроводжують будь-який вид зовнішньоекономічної діяльності [3].

Послуги створюють хоч і невидимий, проте необхідний фундамент сучасної економіки, задовольняють виробничі, особисті та соціальні потреби. Економіка будь-якої держави для нормального розвитку в ринкових умовах потребує забезпечення всім комплексом послуг, до якого належать: інформаційні, енергетичні, транспортні, науково-дослідницькі, проектно-консультаційні, постачальницькі (нафто-, газо, водопостачання) та соціальні (охорона здоров'я, освітні, рекреаційні) послуги. Підтвердженням цього є утвердження серед зарубіжних економістів думки про те, що зростання державних витрат на розвиток сфери послуг сприяє економічному зростанню держави.

Важливу роль відіграють послуги і у процесі виробництва товарів. Так, ще до його початку, як дослідження, у тому числі із вивчення ринку, послуги формують концепцію майбутньої продукції. На етапі безпосереднього виробництва саме вони забезпечують наявність необхідного обладнання, підтримують його працездатність та контролюють якість продукції, і таким чином стають інтегральними складовими виробничого процесу. Так, динаміка розвитку світового ринку лізингу є наочним свідченням впливу зовнішньої торгівлі послугами на економічний розвиток. На сучасному етапі розвитку світового ринку обсяг міжнародних лізингових операцій становить близько 5% від світового обсягу експорту-імпорту техніки. За останні 15 років обсяг лізингових операцій у світі зріс більше ніж у 5 разів і нині перевищує 500 млрд. дол. США в розрахунку на рік. Поряд із лізингом, виробництво товарів тісно пов'язане зі сферою торгівлі, транспорту та реклами, при чому частка зазначених послуг у кінцевій ціні товару протягом останніх років стрімко зростає. Окрім того, всі підприємства потребують управління, юридичної підтримки та телекомунікаційного обслуговування, діяльність з надання яких також належать до сфери послуг [4].

Отже, торгівля послугами посідає вагомe місце в економіці кожної з країн світу. З одного боку, будучи самостійною галуззю, що складає у більшості економік переважну частину ВВП та забезпечує високий рівень зайнятості населення, сфера послуг створює підґрунтя економічного розвитку держав. А з іншого – саме ця сфера формує середовище розвитку інших галузей економіки, впливаючи на стан виробничого комплексу, ступінь інноваційності та інформатизації економіки, а також рівень розвитку кредитно-фінансового сектора.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Measuring trade in services: a training module procedure by WTO/OMC in collaboration with the Inter-Agency Task Force on Statistics of International trade in Services. – Geneva: WTO. – 2008. – 56 pages.
2. Сайт UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org/>.
3. Іксарова Н.О. Зовнішня торгівля послугами як пріоритетний напрямок економічного розвитку в умовах глобалізації / Н. О. Іксарова // Економічні науки Серія «Економічна теорія та економічна історія»: зб. наук. праць – Луцьк, 2008. – №5 (19). – С.177-183.

4. Зовнішня торгівля України: XXI століття [Текст] : монографія / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, Н.О. Іксарова [та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 600 с.

Ковальова Л.А.

Заступник міського Голови з економіки
Бориспільської міської ради

СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ

На сьогодні регулювання зовнішньою торгівлею послугами більшості держав світу відбувається згідно з принципами та правилами, зафіксованими у Генеральній угоді про торгівлю послугами, яка вперше створила повноцінний механізм регулювання міжнародної торгівлі послугами. І хоча до цього кожна країна захищала власні інтереси, керуючись внутрішніми правилами та нормами, оскільки єдиних міжнародних торговельних правил не існувало, можна стверджувати, що інтерес до проблеми міжнародного регулювання торгівлі послугами виник ще на початку 70-х років ХХ ст. Так, США, зацікавлені у лібералізації торгівлі послугами на міжнародному рівні, після офіційного визнання діяльності у цій сфері окремим напрямом торгівлі та фіксації її у національному торговельному законодавстві, внесли подібну пропозицію до порядку денного міжнародних організацій: спершу ОЕСР, а потім ГАТТ, заклавши фундамент майбутньої системи регулювання міжнародної торгівлі послугами.

На сьогодні СОТ має Генеральну угоду про торгівлю послугами (General Agreement on Trade in Services) та Угоду з торговельних аспектів інтелектуальної власності (Agreement on Trade-Related Aspects on Intellectual Property Rights). Генеральна угода з торгівлі послугами, будучи другим основним додатком до угоди про створення СОТ, містить найважливіші принципи, що становлять основу регулювання міжнародної торгівлі послугами. До документа включено спеціальні положення, що стосуються фінансових послуг, повітряного транспорту, телекомунікацій. У результаті гострих протиріч між США та країнами ЄС, що здійснювали протекціонізм в інтересах своїх виробників кіно- та телепродукції, із тексту Угоди було виключено положення про експорт кінофільмів та телепрограм [1, с.31].

Структурно ГАТС складається з трьох основних частин. Перша частина – текст Угоди, що містить загальні правила торгівлі послугами та основні обов'язки для всіх сторін-учасниць. Другу частину формують секторальні додатки, що передбачають специфічні правила для деяких секторів сфери послуг та видів поставок. У третій частині викладено перелік поступок, до яких належать і зобов'язання країн-учасниць щодо лібералізації доступу на національні ринки послуг та положення про соціальний статус окремих секторів послуг (зокрема, фінансових та телекомунікаційних).

Безпосередньо текст ГАТС містить 35 статей, об'єднаних у 6 розділів та 8 додатків. Коло запровадження ГАТС включає всі види послуг, за виключенням тих, постачання яких викликане виконанням урядом функцій управління.

У ГАТС викладене тлумачення таких термінів як «заходи», «торгівля послугами», «поставка послуг». Перша частина Угоди, виходячи зі специфіки торгівлі послугами, містить єдину статтю, де наводиться визначення чотирьох видів поставки послуг, на які поширюється положення. Таким чином, термін «торгівля послугами» охоплює коло послуг, що надаються через транскордонне переміщення послуг з території однієї країни на територію іншої, іноземним суб'єктам на митній території країни-постачальника, через присутність комерційної організації або установи на території іншої держави та через тимчасове переміщення постачальників послуг[2].

Належність поставки послуг до того чи іншого виду є основною передумовою визначення заходів регулювання доступу іноземних постачальників послуг на національні ринки. У кожному секторі або підсекторі послуг такі заходи суттєво різняться залежно від способу поставки.

Друга частина Угоди містить загальні зобов'язання (у першу чергу з безумовного режиму найбільшого сприяння) та питання підтримання дисципліни, що застосовуються до усіх послуг та до усіх учасників незалежно від застосування ними специфічних зобов'язань у галузі лібералізації в окремих секторах послуг.

Зобов'язання стосовно режиму найбільшого сприяння передбачають застосування однакового режиму до всіх учасників Угоди. Відповідно до РНС країна-учасниця СОТ зобов'язана надати будь-якому іншому учаснику СОТ режим доступу на свій ринок не гірший за той, що вона надає будь-якій іншій країні (у тому числі не учасниці СОТ). Точкою відліку для встановлення торговельних відносин стає найбільш ліберальний режим серед тих, що кожна зі сторін мала на момент підписання торговельної угоди. Проте надання РНС визнається неможливим щодо усіх видів діяльності у сфері послуг, а тому допускається застосування конкретних виключень. Впровадження таких виключень дозволене учасникам ГАТС на перехідний період до 10 років (з переглядом умов через 5 років) із метою збереження привілейованих, преференційних відносин у сфері торгівлі послугами з іншою країною або групою країн, з якими укладено відповідні угоди. Умови подібних виключень вказуються у додатках [3].

Виключення з РНС зазвичай робляться у тих випадках, коли з економічної або торговельно-політичної точок зору, чи з інших причин поширення сприятливого режиму у торгівлі послугами на усі країни ГАТС є недоцільним або неможливим. Крім того, виключення можуть дозволятися, зокрема, у випадках укладання між окремими країнами ГАТС угод про економічну інтеграцію (а умови, що вони охоплюють істотну частину секторів послуг), укладання угоди про інтеграцію ринків робочої сили, у разі проблем, що виникають у країн-учасниць СОТ у зв'язку з дефіцитом платіжного балансу, а також за умов вжиття заходів для захисту моралі, життя та здоров'я людей, тварин та рослин та для забезпечення істотних інтересів національної безпеки.

У результаті переговорів Уругвайського раунду 61 країна (ЄС як один учасник) включила у свої специфічні зобов'язання з доступу на ринок послуг списки виключень із РНБ [4].

Зобов'язання щодо транспарентності (відкритості) передбачає публікацію всіх законів та інших нормативних документів, що стосуються регулювання сфери послуг, а також створення довідкової служби, що надавала б відповідну інформацію за запитом. В інтересах активізації участі країн, що розвиваються, у світовій торгівлі послугами, зобов'язанням передбачаються також перемовини щодо надання їм сприятливих умов для доступу до технологій, каналів розподілу та інформації, а також лібералізації доступу до ринків у секторах послуг[5].

Варто також зазначити, що у ГАТС містяться положення на користь країн, що розвиваються, спрямовані на сприяння їх участі у міжнародній торгівлі послугами. Передбачається врахування цілей національної політики та рівень розвитку країни в окремих секторах послуг та в економіці в цілому. При цьому розвинені країни повинні створити контактні служби для доступу до інформації стосовно усіх аспектів їх ринку послуг, а технічна допомога повинна надаватися Секретаріатом СОТ.

Третя частина Угоди містить положення щодо доступу на ринок та національного режиму, що не є загальними для усіх учасників, а належать до зобов'язань, прийнятих у рамках національних списків специфічних зобов'язань. Лише у обсязі прийнятих специфічних зобов'язань за кожним сектором та видом поставки послуг учасники надають доступ до ринку та національний режим.

Необхідно зауважити, що, на відміну від інших угод з вільної торгівлі, у тому числі і ГАТТ, зобов'язання, зазначені у переліку країни у ГАТС необов'язково відображають певний рівень відкритості. Відсутність зобов'язань у секторі чи факт незв'язаності форми постачання не означає повну закритість галузі для зарубіжних послуг чи їх постачальників, а радше вказує на відсутність гарантій з боку уряду щодо мінімального рівня втручання. Тим не менш, кількість секторальних зобов'язань віддзеркалює торговельний режим країни і у деяких випадках відображають реальну лібералізацію певних галузей сфери послуг.

Четверта частина ГАТС створює основу для подальшої лібералізації у сфері послуг через проведення послідовних раундів переговорів та розвитку національних програм зобов'язань з доступу на ринки. Аналогічно до техніки ГАТТ, Угодою передбачається періодичне, раз на 5 років проведення переговорів для обміну поступками та подальшими зобов'язаннями щодо доступу до ринку та національного режиму.

П'ятий розділ Угоди містить інституціональні положення, зокрема питання організації консультацій та вирішення спорів. Основним органом визнається Рада з торгівлі послугами. Обов'язки ради підлягають встановленню на основі рішення міністрів країн – членів СОТ. Вирішення спорів покладене на Угоду про СОТ. У Заключних положеннях містяться основні визначення термінів та понять, а також умови відмови та переваги угоди. Невід'ємною частиною тексту ГАТС є ряд додатків, пов'язаних із регулюванням міжнародної торгівлі послугами.

Таким чином, значення наднаціональних механізмів регулювання сфери послуг, створених ГАТС, для світової економіки полягає у створенні комплексу принципів та правил посилення дисципліни у галузі державного регулювання торгівлі послугами та діяльності міжнародних постачальників послуг. Посилена необхідними інститутами, що можуть здійснювати прогресивну лібералізацію торгівлі послугами, угода на міжнаціональному рівні дала чітке визначення багатьох категорій та понять, без яких створення багатосторонньої системи правил забезпечення обміну послугами було б неможливим.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. The general agreement on trade in services. Definition of Services Trade and Modes of Supply [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm.
2. Переговори щодо послуг у рамках СОТ: The services negotiations: objectives, coverage and disciplines [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/s_negs_e.htm.
3. WTO Services Schedules [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm.
4. The general agreement on trade in services. Scope and Application [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm.
5. Мельник, Т. М. Міжнародна торгівля послугами : тенденції, чинники, національні пріоритети [Текст] / Т. М. Мельник, Н. О. Іксарова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – N 6. – С. 197-202.

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ У СФЕРІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Сучасний етап розвитку суспільства характеризується інтенсифікацією процесів інформатизації. Ступінь розвитку інформаційно-комунікаційної інфраструктури є однією з ключових детермінант подальшого економічного зростання країн світу. Ринок ІТ-галузі у світі за останні кілька років щорічно зростає у середньому на 10%. Проблематика розвитку ІТ-галузі набуває особливої актуальності в Україні з огляду на зростання значущості ІТ галузі для економіки України. Статистика свідчить, що частка сфери інформації та телекомунікацій у формуванні валової доданої вартості України за даними національних рахунків у 2015 р. становила 4,3%, що на 12,2% вище, ніж у 2014 р., що вказує на значущість цієї сфери для розвитку вітчизняної економіки [2]. У 2014 р. Україна займала четверте місце у світі після США, Індії й Росії за кількістю сертифікованих ІТ-спеціалістів. У 2016 р. ІТ-індустрія з оборотом у розмірі 2,5 млрд. дол. США зайняла 2-е місце в експорті послуг, і 3-є місце у експорті товарів і послуг, поступившись сільському господарству і транспортній сфері.

Вітчизняний ринок інформаційних технологій перебуває на стадії активного становлення наслідком якої є комп'ютеризація підприємств, розширення мережі доступу до Інтернет. Під інформаційними технологіями розуміють систему методів й способів збирання, накопичення, зберігання, пошуку й обробки інформації за рахунок використання обчислювальної техніки [3, с.190]. Розвиток ІТ-галузі має безпосередній вплив на інші види економічної діяльності та сфери життя суспільства.

Частка ІТ-послуг у загальному обсязі експорту послуг у 2016 р. становила 16,67%. У їх структурі телекомунікаційні послуги займають 15,4%, комп'ютерні послуги – 69,6%, інформаційні послуги – 14,9% (табл.1). Частка імпорту ІТ-послуг становить 7,9%, причому обсяги імпорту ІТ-послуг протягом останніх років щорічно зменшуються. У структурі імпорту ІТ-послуг найбільшу частку займають комп'ютерні послуги – 44,7%, телекомунікаційні послуги – 35,7%, інформаційні послуги – 19,6%. Період 2014-2015 рр. характеризувався зменшенням обсягів експорту ІТ послуг, однак за підсумками 2016 р. їх приріст становив 1,3%.

Таблиця 1

Динаміка експорту та імпорту послуг у сфері інформатизації й телекомунікації в Україні, млн. дол. США

Найменування послуги згідно з КЗЕП	2008	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Експорт								
Усього послуг	12260,1	11936,3	14180,3	14096,2	14233,2	11520,9	9736,7	9868,0
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	581,6	672,1	860,8	1113,5	1477,2	1675,6	1585,6	1644,1
- телекомунікаційні послуги	311,2	319,2	339,2	326,6	344,6	370,3	352,6	253,9
- комп'ютерні послуги	243,1	255,3	382,2	646,8	931,5	1102,0	997,3	1145,1
- інформаційні послуги	27,2	97,6	139,3	140,1	201,1	203,2	235,7	245,2

Найменування послуги згідно з КЗЕП	2008	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Імпорт								
Усього послуг	6481,5	5421,6	6214,2	6650,1	7523,0	6373,1	5523,0	5326,5
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	375,8	300,7	383,0	456,2	696,8	512,0	548,3	420,4
- телекомунікаційні послуги	138,7	121,6	140,7	147,8	317,0	211,4	277,0	150,2
- комп'ютерні послуги	156,7	139,8	177,4	196,3	277,6	217,3	192,2	188,0
- інформаційні послуги	80,4	39,3	64,9	112,1	102,2	83,3	79,1	82,2

Джерело: побудовано автором за даними [2]

Ключовою стратегічною метою розвитку інформаційного суспільства в Україні є прискорення темпів розробки й впровадження новітніх конкурентоспроможних інформаційних технологій у всі сфери суспільного життя, що дозволить забезпечити підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, продуктивності праці й створить сприятливі умови для розвитку інформаційної інфраструктури [3, с.192]

На думку, Р. Винничук та Т. Склярчук, для успішного розвитку ІТ-сфери України необхідним є створення прозорих й стабільних правил ведення бізнесу, гарантування безпеки бізнесу, сприяння розвитку внутрішнього ринку, забезпечення якісної підготовки професійних кадрів для ІТ-сфери, формування позитивного іміджу України у сфері ІТ та ін. [1, с.4].

Для посилення присутності України на міжнародному ринку послуг необхідно залишається активізація експортного потенціалу тих галузей, які найбільшою мірою відповідають сучасним тенденціям розвитку сервісної економіки. Важливим чинником, який сприятиме розвитку ІТ-галузі в Україні є підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, що створює передумови для активізації співпраці між країнами. Разом з тим, у цій сфері необхідно провести ряд заходів з метою адаптації до норм європейського права у сфері ІТ, створити підґрунтя для визнання європейських цифрових підписів та ін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Винничук Р. Особливості розвитку ІТ-ринку в Україні: стан та тенденції / Р. Винничук, Т. Склярчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2015. – №833. – С.3-8
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Пиріг С. О. Інформаційні технології та їх використання на підприємствах України / О. Пиріг, О. А. Нужна // Економічний форум. – 2014. – № 3. – С. 190–195.

ТРЕНДИ СВІТОВОГО РИНКУ КРЕАТИВНИХ ПОСЛУГ

Глобалізація і швидке продукування нової інформації та комунікаційних технологій відкривають безмежні можливості для комерційного розвитку світового ринку креативних товарів та послуг. Визнання ролі креативних індустрій у розвитку світової економіки відбулось завдяки працям провідних закордонних та вітчизняних вчених: Дж. О'Конора, Д. Г. Лук'яненко, О. Мельвіль, А. Поручника, Є. Савельєва, Д. Тросбі, Р. Флоріди, Д. Хезмондалша, Дж. Хокінса, І. Радіонова, І. Вахович, О. Дорошенко. Систематизація креативних товарів та послуг проведена декількома міжнародними організаціями та національними установами, зокрема ЮНЕСКО та ЮНКТАД.

Інститут процвітання Роджера Мартіна з 2004 р. розраховує Глобальний індекс креативності, що базується на критеріях технологій, талантів та толерантності [1, с.15]. Найкреативнішими у 2015 р. визнано Австралію, США і Нову Зеландію. До десятки найбільш креативних країн світу також увійшли: Канада, Данія, Фінляндія, Швеція, Ісландія, Сінгапур та Нідерланди. Україна в цьому переліку посіла 45-е місце зі 139. Вітчизняні дослідники Л. Г. Лук'яненко та Т. О. Галахова відзначають досить високу кореляцію між глобальними індексами креативності, інноваційності та конкурентоспроможності країн світу [2].

У проекті розпорядження Кабінету Міністрів України “Про схвалення Експортної стратегії України: Дорожньої карти стратегічного розвитку торгівлі на період 2017 – 2021 років” сектор креативних послуг визнано як один із пріоритетних для підтримки з метою симулювання експорту країни [3]. Це зумовлено як значними темпами розвитку цієї сфери економіки, так і вагомими перевагами щодо стимулювання зайнятості, інноваційного розвитку національної економіки, її діджиталізації, високому інвестиційному потенціалу.

Крім того ще однією особливістю креативної економіки є широке залучення індивідуальних підприємців. У переважній більшості креативні товари та послуги виготовлюються десятками тисяч малих та середніх підприємств, а також фрілансерами, які співпрацюють з вертикально- або горизонтально інтегрованими компаніями. Окрім окремих творчих особистостей, на ринку представлені об'єднання (кластери, інкубатори). Навіть сектори, в яких превалюють великі підприємства, щільно заповнені мікропідприємствами, що є носіями креативності та новацій, беруть на себе основний ризик виявлення нових талантів, розробки інноваційних напрямків смаків та уподобань.

До креативних послуг за методологією Конференції ООН з торгівлі та розвитку відносять:

- послуги дослідження та розробки – охоплюють послуги з проведення фундаментальних досліджень, прикладних досліджень і дослідних розробок з метою створення нових продуктів і технологій, діяльність у галузі природничих, соціологічних та гуманітарних наук;
- рекламні послуги, маркетингові дослідження, опитування громадської думки – охоплюють послуги з розробки, створення й маркетингу рекламних продуктів, що здійснюються рекламними агенціями; розміщення реклами в засобах масової інформації, включаючи купівлю та продаж місця для реклами; просування товарів за кордоном; вивчення ринку; телемаркетинг;

- наукові та технічні послуги – включають розвідувальні роботи, картографію, перевірку і сертифікацію якості продукції, а також послуги технічного контролю. Зокрема, до цієї категорії відносять, згідно з класифікацією зовнішньоекономічних послуг України, послуги в галузі архітектури, інженерні послуги, послуги технічного контролю й аналізу, а також наукові та інші технічні послуги, сертифікаційну діяльність;

- послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги, у т.ч. аудіо-візуальні та пов'язані з ними послуги, що охоплюють послуги, віднесені до діяльності в аудіовізуальній сфері (кіно, музика, радіо і телебачення), а також послуги, пов'язані з виконавським мистецтвом; культурні та рекреаційні послуги, які включають послуги, що надаються артистами виконавських жанрів (акторами, музикантами, танцюристами і т. д.), письменниками, композиторами та скульпторами. Крім того, сюди входять послуги незалежних моделей, а також художників-декораторів, костюмерів і художників по світлу. Сюди також належать послуги з організації та реклами видовищних заходів та інших розваг за участю виконавців.

За даними Міжнародного торгового центру, частка креативних послуг у світовому експорті послуг займає трохи більше 2% і має тенденцію до постійного зростання. Лідерами в експорті на даному ринку виступають економічно розвинуті країни, на які припадає близько 70 %, однак їх частка скорочується завдяки зростанню конкуренції з боку країн, що розвиваються. Частка країн з транзитивною економікою залишається мізерною, незважаючи на значний потенціал розвитку.

Якщо розглядати тренди останнього п'ятиріччя в розрізі окремих видів креативних послуг, то слід зазначити наступне:

- зростання у 2,5 р. обсягів експорту архітектурних, інженерних наукових та технічних послуг,

- стагнацію динаміки експорту рекламних послуг та послуг приватним особам, культурних та рекреаційних послуг,

- на 38 % скоротився світовий експорт послуг з дослідження та розробок.

Лідерами експорту послуг з дослідження та розробки виступають США, Японія, Канада, Швейцарія та Індія, які мали у 2016 р. 91% експорту. Україна посідає 15 позицію серед експортерів у світі, однак за останні 5 років скоротила експорт даного виду послуг у 2,2 рази. США, Японія та Швейцарія обіймають провідні позиції й у імпорті, маючи при цьому позитивний торговельний баланс.

На ринку рекламних послуг, маркетингових досліджень та опитування громадської думки беззаперечними лідерами є економічно розвинені країни: США, Німеччина, Франція, Бельгія та Нідерланди. Перехід цих країн до постіндустріальної стадії розвитку зумовлює зміну структури витрат та специфіки споживання у них. Сьогодні собівартість продукції становить 20% ціни, тоді як 80% – це витрати на маркетинг [4, с. 242], і країни, які опанували цю тенденцію раніше, стали домінувати й на світовому ринку. Майже аналогічна ситуація склалась на ринку архітектурних, інженерних, наукових послуг, де економічно розвинені країни також мають провідні позиції. До п'ятірки найбільших експортерів входять Франція, Німеччина, США, Канада та Нідерланди.

На сьогодні країни ЄС ретельно працюють над удосконаленням податкової і трудової політики для реалізації бізнесу в креативних індустріях; формуванням системи взаємодії креативних індустрій з іншими секторами економіки; створенням креативних хабів, які б забезпечили комунікації між культурними організаціями та креативними індустріями; подоланням комунікаційного бар'єру між органами влади та громадськістю; проведення постійних та об'єктивних досліджень у сфері культури [5].

Провідними експортерами ринку послуг приватним особам, культурних та рекреаційних послуг виступають Великобританія, Люксембург, Франція, США та Мальта, які охоплюють 43,8 % ринку. Український експорт даного виду послуг

скоротився на 60 % за останні 5 років та становить на сьогодні 0,08 % світового. Україна виступає нетто-імпортером більшості креативних послуг й, на відміну від ринку креативних товарів, де вітчизняна питома вага постійно зростає, не є помітним гравцем світового ринку. Разом із тим наявний людський потенціал дозволяє в майбутньому скласти конкуренцію на регіональному рівні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лук'яненко Д.Г. Феномен креативізації глобальної економіки і менеджменту / Д.Г. Лук'яненко, Т.О. Галахова // Науковий вісник Дипломатичної академії України. – 2016. – Вип. 23(3). – С. 12-21.
2. Florida R., Mellander Ch., King K.M. The global creativity index 2015. – Режим доступу: <http://martinprosperity.org/content/the-global-creativity-index-2015/>
3. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e6ab10fa-0ad9-4fe4-b8be-32f570693b64&title=EksportnaStra+tegiiaUkraini-DorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021>.
4. Проскуріна М.О. Креативні індустрії, як середовище економічної діяльності / М. О. Проскуріна // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/50.pdf>.
5. Скавронська І. В. Тенденції розвитку креативних індустрій в країнах Європейського Союзу / І.В. Скавронська, А.О. Гончарук // Молодий вчений. – 2016. – № 4. – С. 201–204. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_4_50

*Лежешкокова В.Г., к.е.н., доц.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

СЕРВІСНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

Розвиток світової економічної системи відбувається в напрямі глобалізації та трансформації індустріального капіталізму в інформаційно-сервісну економіку. Основними характеристиками сучасних процесів є пріоритетність обслуговуючого сектору господарства, інформаційно-інноваційних та інтелектуальних технологій, прагнення підвищити ефект корисності продукту, що випускається, а також встановлення інтерактивних зв'язків зі споживачами щодо максимізації ступеня їх матеріально-сервісної задоволеності. Внаслідок зростання ролі і значущості сервісної діяльності, орієнтованої на запити споживачів, все більш затребуваним стає сервісне обслуговування.

Традиційно сервісне обслуговування розуміється як:

- комплекс операцій по підтримці працездатності обладнання при його експлуатації, при очікуванні (якщо обладнання в резерві), зберіганні і транспортуванні (технічний підхід);
- частина бізнес-процесу, метою якого є продажі та задоволення споживачів, починаючи з прийому замовлення від споживача і закінчуючи доставкою продукції, а в деяких випадках продовжуючи обслуговування обладнання та іншими видами технічної підтримки (управлінський підхід);
- спроба диференціювати свій продукт, забезпечити лояльність споживачів, підвищити продажі і збільшити прибуток (маркетинговий підхід);

- сукупність функцій і видів діяльності всіх підсистем підприємства, що забезпечують зв'язок «підприємство – споживач» у розрізі кожного матеріального та інформаційного потоку за показниками номенклатури, якості, ціни, місця і строку поставки продукції (логістичний підхід).

Сервісне обслуговування в міжнародній торгівлі розглядається як комплекс відповідних операцій, що проводяться експортером і його представниками, завдяки яким закордонним покупцям надається реальна можливість оптимального придбання товару, а потім економічно раціонального та вигідного споживання.

Зростаюче значення сервісного обслуговування обумовлено наступними стійкими тенденціями [1]:

- зростання складності промислових виробів і поява додаткових вимог до кваліфікації кадрів, до якості проведення ремонтних і обслуговуючих робіт;
- швидке моральне старіння техніки, що призводить до необхідності проведення його модернізації;
- підвищення вимог до якості роботи техніки;
- виснаження джерел природних ресурсів та зростання ролі вторинних ресурсів;
- поступова гуманізація життя, підвищення ролі та значення людського чинника;
- входження на ринок сервісних служб, фахівці з сервісу є основним джерелом інформації, необхідної для створення ідей нових товарів і модифікацій вже вироблених.

Про значущість сервісного обслуговування в міжнародній торгівлі свідчать такі дані: на зовнішніх промислових ринках 5%-ве зниження рівня сервісу призводить до падіння закупівель на 24% порівняно з вихідним рівнем [2]. Крім того, система сервісного обслуговування на тривалий період прив'язує імпортера до експортера й стимулює в подальшому укладання нових зовнішньоторговельних контрактів на наступні партії машин і устаткування. У такий спосіб сервісне обслуговування виступає найважливішою умовою стимулювання збуту і розширення поставок продукції в зарубіжні країни.

Оцінити важливість сервісного обслуговування в міжнародній торгівлі можна, простеживши взаємозв'язок витрат на сервіс з показником лояльності споживачів. Коли з'ясується, що 65% продажів компанії припадає на її колишніх покупців, стає ясно, чому так важливо підтримувати сервіс на постійному рівні.

Варто також мати на увазі, що сервісне обслуговування в ряді випадків за розміром виручки, одержуваної фірмою-експортером, може за досить короткий період перебільшити вартість самого устаткування, і являє собою специфічний об'єкт купівлі-продажу, здатний забезпечити високий рівень прибутків відповідної компанії.

Світова торговельна практика сформувала певні стандарти сервісного обслуговування, що дозволяють оперативно реагувати на заявки клієнтів, правильно визначати та обирати конкретний вид сервісної послуги і раціоналізувати витрати на сервісні операції. До основних стандартів сервісного обслуговування в міжнародній торгівлі відносяться [2]:

- 1) встановлення бажаного для закордонного споживача переліку виду сервісних послуг, інформації про товар, повний опис сервісних послуг, матеріально – технічне обслуговування;
- 2) експлуатаційне обслуговування;
- 3) підготовка персоналу замовника для використання технічних засобів;
- 4) консультування з усіх питань сервісного обслуговування;
- 5) відсутність політичної, соціальної, національної, релігійної, расової дискримінації при сервісному обслуговуванні;
- 6) досягнення задоволеності замовників;
- 7) подання замовнику регулярних звітів про виконані роботи по сервісному обслуговуванню.

Розвиток системи сервісного обслуговування при здійсненні міжнародної торгівлі відбувається на тлі зростання труднощів у вигляді вповільнення росту ємності світового ринку, посилення протекціоністських тенденцій у країнах-імпортерах, загострення міжнародної конкуренції.

Сервісне обслуговування розглядається підприємствами-суб'єктами міжнародної торгівлі як важливий елемент стійкого росту обсягів продажів, оскільки від якості й видів надаваних послуг багато в чому залежить ступінь зацікавленості партнера в придбанні даного виду продукції, можливості ефективного її використання, зміцнення контактів з кінцевим споживачем, «прив'язування» його до даної продукції, визначення тенденцій розвитку місцевого попиту, а також перспектив успішного виходу на світовий ринок з новими видами продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антонюк К.В. Визначальні фактори розвитку сучасної міжнародної торгівлі послугами // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/11.pdf>
2. The Trade and Development Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2017_en.pdf

Мазур А.М.
заступник Голови
Київської обласної державної адміністрації
м. Київ, Україна
Кудирко Л.П., к.е.н., проф.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

СЕРВІСНІ ПОСЛУГИ ДЕРЖАВИ: ДОСВІД ЄС

В умовах активізації глобалізаційних процесів, виникнення інформаційних «мережових структур», які задають нові суспільні стандарти, якісна зміна структури управління вимагає зміни суті державного управління та перегляду правил організації інститутів влади в цілому.

У міжнародній практиці зміни інститутів (відносин, організацій, правил функціонування) виконавчої влади визначаються поняттям «адміністративна реформа». Під цим терміном розуміються радикальні комплексні зміни в системі державного управління: як у функціонуванні самих органів адміністрування (внутрішні адміністративні процеси та процедури), так і в організації взаємодії із громадянами і різними громадськими інститутами та організаціями.

Традиційними орієнтирами адміністративних реформ, що проводяться в різних країнах світу, у тому числі у країнах ЄС, є:

- підвищення якості суспільних послуг (включаючи державні);
- економічність громадського сектора (зниження питомих витрат на виконання державних функцій і надання послуг);
- оптимізація функцій органів виконавчої влади (усунення надлишкових, дублюючих процедур);
- ліквідація корупційної складової;

– зміцнення виконавської дисципліни (забезпечення виконання указів, постанов, рішень, планів)

Скорочення функцій органів виконавчої влади в умовах зміни самої парадигми державного регулювання в сучасній Україні, яка трансформує свою регуляторну систему за стандартами ЄС, актуалізує проблему модернізації сфери державних послуг. Адже саме за цим критерієм в основному оцінюється стан соціальності державного управління.

Наразі у більшості країн Європейського Союзу сфера надання державних послуг стає середовищем та адаптером для інформаційно-технологічних інновацій. Зокрема мова йде про такий сучасний інструмент державного управління як «Електронний уряд».

Електронний уряд – сукупність структур мережевого типу, що створюють інфраструктуру електронних технологій по інформаційно-комунікаційному обслуговуванню діяльності державних і муніципальних органів всіх інших учасників інформаційних відносин. На рівні експертного середовища продовжують точитися дискусії що тлумачення функцій державних органів і послуг, що мають ними надаватися. Досить часто презентується формулювання – «послуги (функції)», тобто має місце ототожнення цих понять. У той час як число і зміст державних послуг завжди залежить від специфіки і змісту функцій, які виконуються певним органом. Якщо навіть послуги будуть розглядатися як єдиний комплекс робіт, які забезпечуються на загальнонаціональному рівні, то участь в їх забезпеченні повинні виконувати різні органи виконавчої влади відповідно до їх сферою функціональної діяльності, їх повноваженнями. У теоретичному плані можна зробити висновок, що соціальна держава у якійсь мірі і є сервісною державою.

При цьому потрібно враховувати, що лише сервісні завдання і робота у цьому напрямку не вичерпують функцій державних і муніципальних органів у соціальній сфері. Це, вірогідно, кінцевий підсумок кожної соціальної функції – надати умови для громадян і організацій реалізувати свої соціальні і інші права.

Так, зокрема, Радою Європи розроблено певні підходи щодо сутності, структури особливостей е-демократії як передумови формування сервісної держави. Інституціональне підґрунтя для її розвитку викладено у низці документів, зокрема в Рекомендаціях CM/Rec(2009) Комітету Міністрів Ради Європи країнам-членам щодо електронної демократії, ухвалені у 2009 р. (Indicatives Guides and Glossary relating to Recommendation Rec (2009) 1 of the Committee of Ministers to member states on electronic democracy (e-democracy)[1].

Безперечно, значення е-демократії в забезпеченні розвитку сервісної держави є великим. Про це свідчать згадані вище Рекомендації Ради Європи.

ЄС йде шляхом створення горизонтальних механізмів міжвідомчої взаємодії при наданні державних послуг, незалежно від приналежності органів влади до різних гілок влади. Портали в цьому випадку організуються як дворівневі системи. Отже, європейський владний портал – це інтерфейс взаємодії громадян і державних органів влади з приводу надання державних послуг. Заслугує на увагу побудова владного порталу Бельгії, який позиціонується як горизонтальна державна служба. Основний напрямок розвитку – впровадження в практику реального щоденного життя персональних смарт-карт, за якими можливий не просто доступ до віртуальних сервісів надання державних послуг, але і здійснення будь-яких інтерактивних операцій: управління власним рахунком у банку, сплата штрафів за заборонену парковку тощо. Таким чином, в Бельгії портал – «єдина точка» надання державних послуг (як і у Великобританії), але побудова сервісів і інформаційних ресурсів йде знизу – від уповноважених органів влади (як в США)[2, С. 62–63].

Досвід використання інструментів державного регулювання через електронне урядування в практиці перш за все країн ЄС дозволяє сформулювати такі узагальнення для України:

- сприяє підвищенню прозорості діяльності органів влади завдяки використанню сучасних технологій надання громадянам доступу до інформації;
- є інструментом забезпечення більшої прозорості та відповідальності публічних політиків перед електоратом;
- сприяє підвищенню громадянської позиції громадян країни;
- надає додаткові можливості для поглиблення соціальних комунікацій між громадянами та групами громадян.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Recommendation CM/Rec(2009)1 of the Committee of Ministers to member states on electronic democracy (e-democracy) [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Ради Європи // Режим доступу : http://www.coe.int/t/dgap/democracy/Activities/GGIS/CAHDE/Default_en.asp
2. Серенок А.О. Електронне урядування в інформаційному суспільстві : [монографія] / П.С. Клімушин, А.О. Серенок. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2010. – 312 с.

Омельницька В.О., асистент
 Донецький національний університет
 економіки і торгівлі
 ім. Михайла Туган-Барановського
 м. Кривий Ріг, Україна

ГАСТРОНОМІЧНИЙ ТУРИЗМ В УКРАЇНІ

Одним із перспективних видів розвитку ринку туристичних послуг є гастрономічний туризм – вид туризму, пов'язаний з ознайомленням з виробництвом, технологією приготування та дегустацією національних страв та напоїв, а також кулінарними традиціями народів світу.

Дослідженнями теоретичних і практичних аспектів розвитку гастрономічного туризму, визначенням змісту, аналізом деяких об'єктів, включених до складу «гастрономічних турів» займалися такі зарубіжні вчені, як: К. Холл, Д. Гілмор, Б. Пін, Р. Митчелл, Д. Хендерсон, Ю. Лін, Т. Пірсон, Л. Кей.

Аналіз фахової літератури свідчить про активне науково-практичне опрацювання проблеми гастрономічного туризму в Україні. В дослідженнях А. Бусигіна, Е. Маслова, І. Комарніцького, В. Федорченка, Д. Басюк, Т. Сокол, Т. Божук, Л. Прокопчук, Т. Шпараги, В. Бойко, О. Любіцевої, Ф. Шандора, Г. Волкової, М. Баштової висвітлюється історико-культурний контекст розвитку цього виду туризму, особливості створення регіональних туристичних продуктів на основі національних кулінарних традицій. Окремі фахівці розглядають гастрономічний туризм як видхобі-туризму (І.М. Школа), тематичного туризму (Т.Г. Сокол, З.С. Каноністова), спеціалізованого туризму (В.К. Федорченко, І.М. Мініч). В. Антоненко, Д. Басюк в своїх працях доводять важливість розвитку даного виду діяльності в окремих регіонах України.

Стратегічна мета розвитку туризму в Україні полягає у створенні продукту, конкурентоспроможного на світовому ринку, здатного максимально задовольнити туристські потреби населення країни, забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій та їх соціально-економічних інтересів при збереженні економічної рівноваги та історико-культурної спадщини. Перспективним і одним із самих динамічно розвинених сегментів, як туристичного, так і ресторанного видів у сучасних умовах можна назвати «гастрономічний туризм». Цей новий вид туризму має більші перспективи

розвитку, а організація «гастрономічних турів» сприяє відродженню національних кулінарних традицій.

Сприяння в організації гастрономічних подорожей може стати чинником підтримки туристичного інтересу, що забезпечує збільшення тривалості перебування туристів; додатковим напрямом бізнесу для домашніх господарств, невеликих виробництв продуктів харчування. Цього можливо досягнути за рахунок:

1. Сприяння розвитку об'єктів, що складають інтерес для туристів і поціновувачів української гастрономічної культури, – відомих підприємств харчової промисловості, ресторанного господарства, домашніх господарств.

2. Підтримки діючих та ініціювання створення нових об'єктів гастрономічного туризму: дегустаційних залів, музеїв гастрономії, етнічних селищ та містечок, а також спеціалізованих атракційних заходів та туристично-екскурсійних маршрутів, що будуть сприяти створенню конкурентоспроможного місцевого туристичного продукту, підвищенню туристичної привабливості регіону.

3. Розвитку туристичної інфраструктури — закладів розміщення, харчування, розваг, а також підприємств роздрібною торгівлі та сфери послуг.

4. Розвитку інформаційних комунікаційних систем, які забезпечуватимуть інформування туристичного ринку про гастрономічний мікрокластер та виступатимуть важливим маркетинговим інструментом формування туристичного попиту.

5. Спрямування зусиль влади, бізнесу та місцевої громади на підтримку об'єктів гастротуризму, формування гастрономічних атракцій і подій, які б привертали увагу внутрішніх і міжнародних туристів, а також приватно-публічне партнерство у просуванні місцевого туристичного продукту, активізації системи маркетингових комунікацій, використання інструментів бренд-менеджменту територій та міст.

6. Розроблення програм кулінарних турів тематичної спрямованості з використанням місцевої сировини, продуктів харчування та напоїв, знакових закладів ресторанного господарства, які підкреслюватимуть автентичність національних традицій у кулінарії.

7. Розширення географії та популяризація проведення тематичних кулінарних фестивалів, свят, відвідування міжнародних професійних виставок та конференцій, для того, щоб ознайомлення з національною кухнею стало головним елементом у програмі перебування туриста.

8. Вивчення кращого міжнародного досвіду розвитку гастрономічного туризму у сфері виноробної та харчової промисловості, ресторанного господарства, впровадження сучасних екологічно чистих технологій вирощування сільськогосподарської сировини та виготовлення продукції.

9. Популяризація України на світовому ринку, як перспективного туристичного напрямку.

Таким чином, виконання дій у комплексі щодо перспектив розвитку гастрономічного туризму в Україні сприятиме зростанню кількості іноземних туристів, а також збільшенню обсягів внутрішнього туризму.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бусигин А.П. Как организовать кулинарный туризм? /А.П Бусигин // Гостиничный и ресторанный бизнес. – 2008. – № 2. – С. 74–76.
2. Офіційний сайт Міжнародної асоціації гастрономічного туризму. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldfoodtravel.org>
3. Басюк Д.І. Інноваційний розвиток гастрономічного туризму в Україні / Д.І. Басюк // Наук. пр. НУХТ – 2012. – № 45. – С. 128–132.
4. Саламатіна С.Є. Стан та перспективи розвитку гастрономічного туризму на півдні Одещини / Саламатіна С.Є. // Наук. пр. ОНАХТ – 2014. – № 46. – С. 325–329.

ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ПОСЛУГ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Відповідно до теорії постіндустріального суспільства, що виникла у середині ХХ ст., суспільне виробництво поділяється на три основні сектори: первинний – сільське господарство, вторинний – промисловість й третинний – сфера послуг, зокрема збільшення частки останнього у структурі ВВП й зайнятості визнається рівень розвитку національних економік.

Загалом існують різні підходи до визначення сутності послуг, проте дослідники визначають таку їх ключову характеристику, як неможливість зберігання, оскільки їх виробництво і споживання є одночасними. При дослідженні підходів до класифікації послуг науковці, як правило, враховують такі їх особливості як: специфіка поняття “послуга”, місце послуг у суспільному виробництві, капіталомісткість і матеріаломісткість послуг та ін. [1, с. 245].

Сфера послуг є важливим сектором економіки розвинутих індустріальних країн та займає все більш стійкі позиції в світовому господарстві. Для багатьох країн характерною є тенденція збільшення обсягів виробництва послуг, зростання доходів від сервісної діяльності, зростання зайнятості в цій сфері, загострення конкуренції, збільшення експорту та імпорту послуг.

У розвинених країнах частка сфери послуг складає до 70% ВВП. Так, зокрема у США, Франції, Нідерландах вона становить близько 70%, Австрії, Італії, Іспанії, Норвегії – 50-60% [2, с. 54]. В останні десятиріччя спостерігаються не лише зміни в галузевій структурі світового господарства, але і суттєве зростання частки населення, зайнятого у виробництві послуг. В багатьох країнах світу цей показник значно перевищує відповідні значення у сфері промислового виробництва. У країнах, що розвиваються сектор послуг також відіграє важливу роль, зокрема це стосується насамперед тих країн, які володіють унікальними природними ресурсами, та країн, на території яких знаходяться пам’ятки всесвітньої культурної спадщини. Основну роль в їх економіці відіграють туристичні послуги, фінансово-кредитна сфера, транспорт та ін.

Про роль окремих регіонів на міжнародному ринку послуг свідчать їхні частки у світовій торгівлі послугами. Зокрема частка експорту послуг розвинених країн зменшилася з 74,88% у 2005 р. до 68,38% у 2016 р. (табл.1). Частка експорту послуг країн, що розвиваються за досліджуваній період зросла з 23,11% до 29,43%. У структурі імпорту послуг частка економічно розвинених країн протягом 2005-2015 рр. поступово зменшувалась і лише у 2016 р. спостерігалось несуттєве зростання даного показника, який склав 59,48%. Частка країн, що розвиваються зросла з 28,42% у 2005 р. до 37,89% у 2016 р. Це свідчить про те, що незважаючи на те, що міжнародний обмін послугами здійснюється в основному між розвиненими країнами, поступово збільшують свою участь у світовому експорті послуг країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою.

Ринок послуг порівняно з товарними ринками має певні особливості та характеризується високою швидкістю обороту капіталу внаслідок більш короткого виробничого циклу; територіальною сегментацією і локальністю; високою диференційованістю продукту в одній і тій самій галузі; індивідуальністю і нестандартністю наданих послуг і технологій в багатьох галузях сфери послуг; високою невизначеністю результату при наданні послуг, наявністю асиметрії маркетингової інформації; високою чутливістю до ринкової кон’юнктури [2, с.55].

Структура експорту та імпорту послуг за групами країн світу, %

Група країн	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Експорт								
Економічно розвинені країни	74,88	69,51	69,19	68,11	68,37	68,59	67,93	68,38
Країни, що розвиваються	23,11	27,99	28,18	29,13	28,79	28,95	29,86	29,43
Країни з перехідною економікою	2,01	2,50	2,63	2,76	2,84	2,46	2,22	2,19
Імпорт								
Економічно розвинені країни	68,97	62,22	61,03	59,56	59,20	58,51	58,60	59,48
Країни, що розвиваються	28,42	34,58	35,62	36,67	36,73	37,86	38,42	37,89
Країни з перехідною економікою	2,61	3,20	3,35	3,77	4,08	3,63	2,99	2,64

Джерело: побудовано авторами за даними Конференції ООН з торгівлі та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/>

Таким чином, протягом останніх десятиріч спостерігається значне зростання значимості сфери послуг у світовій економіці, наслідками якого є підвищення частки послуг у валовому випуску, обсягах імпорту й експорту, зростання чисельності трудових ресурсів, зайнятих у цій сфері, підвищується значення професій, пов'язаних з високою насиченістю їх представників інформацією і знаннями. Зі сферою послуг в сучасному економічному просторі пов'язані практично всі види діяльності, причому послуги надають не тільки традиційно сервісні, але й промислові підприємства, які здійснюють гарантійне і післягарантійне обслуговування виробленого продукту, транспортні послуги, інформаційну підтримку та ін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Моделі ідентифікації макроекономічних дисбалансів в Україні : кол. моногр. / за ред. М.І. Скрипниченко; НАН України, ДУ — Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К., 2015. – 544 с.
2. Пугачевська К.Й. Сфера послуг в Україні: особливості розвитку та стратегічні перспективи / Пугачевська К.Й. // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». – 2016 . – № 18. – С. 52–56.

Ралко О.С., к.е.н., доц.
 Національний університет біоресурсів і
 природокористування України
 м. Київ, Україна

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА КОН'ЮНКТУРУ СВІТОВОГО РИНКУ ПОСЛУГ

У сучасних умовах характерною рисою розвитку світового ринку є швидке зростання ринку послуг, як на рівні національних ринків, так і на міжнародному ринку та стагнація на ринку товарів. Бурхливий розвиток сфери послуг, пов'язаний в основному із зростанням інноваційних технологій, підвищенням рівня загальної інформатизації та комп'ютеризації суспільства, зростанням рівня платоспроможності населення, глобалізацією світових ринків. Так, у світі виробництво традиційних товарів та надання традиційних послуг знаходяться у стані кволої кон'юнктури. Серед матеріальних галузей виробництва у стані високої кон'юнктури знаходяться наукомістке, інноваційне

виробництва. Так, наприклад, низькою кон'юнктурою характеризується виробництво готових текстильних виробів, проте висока кон'юнктура характерна для готових виробів з вогнетривкої тканини, термоізоляційних, тощо. Такі тенденції, у тому числі, відображаються і на розвитку світового ринку послуг. При виробництві та торгівлі наукомісткими товарами зростають обсяги надання послуг, що є супровідними, наприклад, програмне забезпечення, маркетингові послуги, інжиніринг, страхові, консалтингові та фінансові послуги. У той же час тенденція до підвищення платоспроможності населення у світі відображається на збільшенні обсягу надання туристичних, освітніх, медичних та соціальних послуг.

Варто зазначити, що міжнародна торгівля послугами характеризується певними особливостями, а саме:

- на відміну від товарів послуги надаються (виробляються) та споживаються в основному одночасно і не зберігаються, а тому надання більшості видів послуг базується на прямих контактах між їх виробниками та споживачами;
- міжнародна торгівля послугами тісно взаємопов'язана з торгівлею товарами;
- сфера послуг, як правило, більше захищається державою від іноземної конкуренції, ніж сфера матеріального виробництва, більше того, транспорт і зв'язок, фінансові та страхові послуги в багатьох країнах традиційно перебувають у повній або частковій власності держави та суворо контролюється нею, внаслідок цього в міжнародній торгівлі послугами існує більше протекціоністських перешкод і конкурентних бар'єрів, ніж у торгівлі товарами;
- не всі види послуг, на відміну від товарів, можуть бути придатні до широкого залучення в міжнародний обмін (це стосується насамперед побутових і комунальних послуг).

В статистиці платіжних балансів світова торгівля комерційними послугами фактично зводиться до двох способів надання послуг — транскордонного та споживання за кордоном.

Однак реальний обсяг усієї світової торгівлі послугами набагато більший. Міжнародна статистика не враховує повністю торгівлю послугами між іноземними та національними юридичними і фізичними особами в межах національної території.

Розглянемо структуру експорту світового ринку послуг (рис1.)



Рис. 1. Геопросторова структура світового експорту послуг, у % станом на 2016 р.

Традиційно експорт послуг до розвинених країн є найбільшим, що пов'язано з багатьма факторами, серед яких можна виокремити наступні: значні обсяги торгівлі товарами, що забезпечують зростання як прямих, так і опосередкованих послуг, таких як транспортні, консалтингові, правові; значні обсяги «споживання» інтелектуальних

ресурсів для виробництва власної інноваційної та наукомісткої продукції. Також, варто зазначити, що існує тенденція щодо збільшення експорту послуг до країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою, що пов'язано з їхнім стрімким розвитком. Часто, високий рівень розвитку ринку послуг окремої держави, пов'язують також з високим рівнем розвитку економіки і суспільства. Дійсно, у країнах з розвинутою економікою більшою мірою розвинута саме сфера послуг, а не матеріальне виробництво, на відміну від країн, що розвиваються, у структурі національного господарства яких все ще переважає саме матеріальне виробництво, при чому більшою мірою розвинуті саме традиційні галузі. Окрема, і практично незмінна у відсотковому значенні рік від року залишається категорія експорту послуг міжнародними організаціями.

Останні роки лідерами світового експортеру послуг є США, Великобританія, Китай, Німеччина та Франція. При чому, для країн, які традиційно вважаються найбільш розвинутими характерно зниження частки у структурі експорту послуг, у той же час Китай тільки нарощує власну частку.

Розглянемо структуру імпорту світового ринку послуг (рис.2).

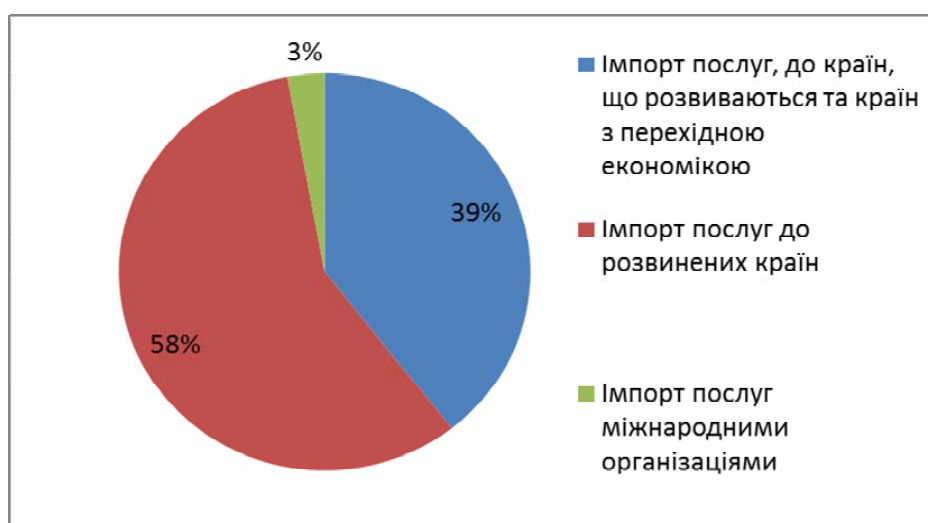


Рис.2. Геопросторова структура світового імпорту послуг станом на 2016 рік, у %

Отже, країни з розвинутою економікою є одночасно найбільшими експортерами та імпортерами послуг у світі. Рівень розвитку сфери послуг як за обсягом експорту, так і за обсягом імпорту може слугувати як один із індикаторів рівня розвиненості економіки. Серед країн-лідерів за імпортом послуг ті ж країни, що і за експортом, а саме: США, Китай, Німеччина, Франція, Великобританія. Фактично, найбільший приріст в імпорті послуг продемонстрували США та Китай, для інших країн, що входять в топ-10 лідерів за обсягами імпорту послуг спостерігається скорочення частки світового ринку, що на них припадає. Отже, серед загальносвітових тенденцій ринку послуг можна виокремити наступні:

- виникнення та розвиток нових видів послуг: інформаційні послуги, комп'ютерні послуги, електронна торгівля тощо;
- надання маркетингових послуг, послуг аудиту, реклами, бухгалтерських, юридичних та страхових послуг на основі аутсорсингу;
- посилення впливу на світовому ринку послуг великих транснаціональних корпорацій, які в минулі роки
- переважно впливали на світовий ринок товарів;
- збільшення кількості великих інтегрованих компаній, що постачають споживачеві пакет послуг” і дають йому можливість використовувати одного постачальника послуг;

– головними експортерами та імпортерами послуг на світовому ринку залишаються країни з розвинутою економікою, проте їх сукупна частка знижується за рахунок стрімкого розвитку країн з перехідною економікою та тих, що розвиваються.

Розуміння загальносвітової кон'юнктури світового ринку послуг, особливостей її формування та основних тенденцій розвитку дозволить Україні визначити пріоритети для досягнення лідируючих позицій на ринку, що швидко розвивається.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. WTO Review 2016. : [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts2016_e.pdf
2. Олефір А. Тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами в умовах динамізації конкурентного середовища/ А. Олефір, В. Тіпанов // Міжнародна економічна політика. – 2008. – No. 8–9. – С. 171–204
3. П'янова О.В. Зовнішня торгівля України: проблематика структурних змін та пріоритетів/ О.В. П'янова, О.С. Ралко // Економіка та суспільство. – 2016. – №5[Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/5_ukr/11.pdf

Самсонова Л.В., аспірант
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ТОЛІНГОВІ ПОСЛУГИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Контрактні відносини за своєю сферою розповсюдження та з огляду на особливості реалізації їх механізмів в господарській діяльності проявляються через складні, часто взаємопов'язані та переплетені форми співпраці. До них в першу чергу відносять таку форму взаємовідносин, як виробництво за контрактом (договором), по-іншому: аутсорсинг або переробка давальницької сировини.

Контрактні відносини у формі виробництва за договором обширні та далекосяжні за своїм масштабом. Вони пов'язують між собою широко розповсюджені операції великої кількості провідних ТНК світу. Більша частина цих процесів в рамках міжнародного інтегрованого виробництва протікає в межах транснаціональних операцій ТНК, які проявляються в більшій мірі через внутрішню фірмову торгівлю. Тим не менш, виробництво за договором (або підрядне виробництво) почало набувати широкого розповсюдження лише в минулій декаді нашого століття, відтоді як ТНК почали використовувати мережеві форми виробництва [1, С. 154].

Значущість виробництва за договором, як для України, так і для світової економіки підкреслюється ще й тим, що темп росту їх використання в певних галузях більший від темпу росту самої галузі (рис. 1). Для більшої наочності на рисунку зображені саме ті галузі, в яких найінтенсивніше використовуються контрактні відносини у формі виробництва за договором.

У галузі електроніки в 2014 р. її приріст склав всього 2,6%, при цьому використання виробництва за договором в цій галузі зросло на 15%. В легкій промисловості, а саме у сфері виготовлення одягу приріст виробництва за договором лише на декілька процентних пунктів перевищив приріст галузі. Така тенденція обумовлена тим, що виробництво одягу досить давно використовує підрядне виробництво, а ринок є насиченим і високо конкурентним.

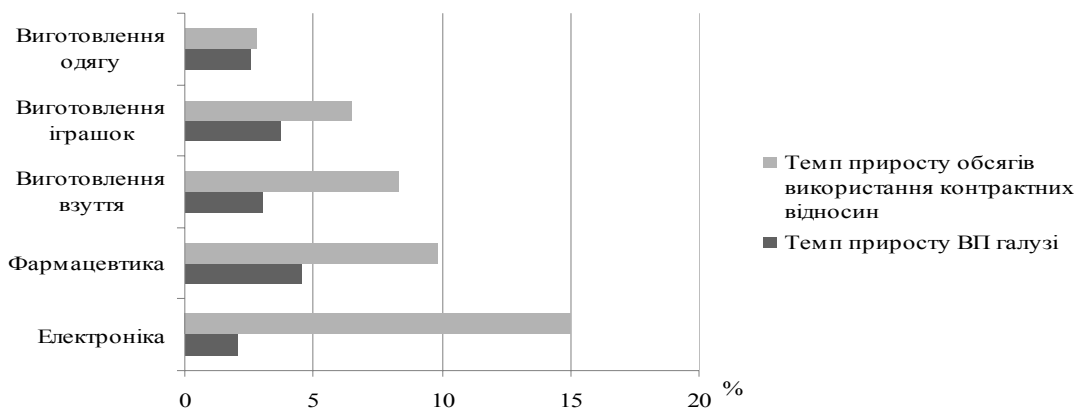


Рис. 1. Співвідношення темпів приросту сукупного галузевого виробництва та виробництва за договором в окремих галузях [2, С. 134]

Використання підрядного виробництва помітно варіюється між галузями. Наприклад, такі види діяльності, як виготовлення іграшок та спортивних товарів, електроніки та автомобільна галузь є основними користувачами послуг підрядного виробництва, віддаючи на аутсорсинг 50% вартості виробництва від вартості реалізованих товарів. З іншого боку, в таких галузях, як фармацевтика, відносно недавно використовують підрядне виробництво, яке і до сих пір займає невеликий відсоток відносно реалізованої продукції [3, С. 27].

Сутність і походження учасників контрактних відносин, географічне розповсюдження операцій в рамках контрактних відносин, їх масштаб та точки концентрації відрізняються залежно від галузі. Наприклад, в сфері електроніки та ІТ-ВРО послуг (інформаційні технології та аутсорсинг бізнес процесів) ТНК, що є лідерами своєї галузі, широко розповсюджують свою діяльність, розміщуючи активи у відносно невеликій кількості локацій по всьому світу, а в таких галузях як виробництво одягу та взуття панує полярна ситуація: невеликі фірми розміщують свої активи в низьковитратних локаціях та мають широке географічне розповсюдження [4, С. 113]. В табл. 1 представлені 10 міст, що є лідерами по контрактним відносинам і займають сталу позицію та 10 міст, що відносяться до, так званих, нових зростаючих міст. Як ми бачимо, шоста частина міст зі сталою позицією, до яких найактивніше віддають на аутсорсинг виробничі процеси, належить Індії, а до зростаючих міст потрапили міста Китаю та Південної Америки.

Таблиця 1

Міста-лідери по наданню послуг з виробництва за договором

Позиція	Топ 10 міст зі сталою позицією	Позиція	Топ 10 нових зростаючих міст
1.	Бангалор (Індія)	1.	Краков (Польща)
2.	Мумбаї (Індія)	2.	Пекін (Китай)
3.	Делі (Індія)	3.	Буенос Айрос (Аргентина)
4.	Маніла (Філіппіни)	4.	Каїр (Єгипет)
5.	Ченал (Індія)	5.	Сан Паоло (Бразилія)
6.	Худерабат (Індія)	6.	Хо Чі Мін (В'єтнам)
7.	Дублін (Ірландія)	7.	Далянь (Китай)
8.	Пуне (Індія)	8.	Шень Жень (Китай)
9.	Цебу Сіті (Філіппіни)	9.	Кьюрітіба (Бразилія)
10.	Шанхай (Китай)	10.	Коломбо (Шрі-Ланка)

[Джерело 2, С. 138]

В ІТ та капіталомістких галузях ТНК рідко вдаються до таких форм співпраці, як контрактні відносини. В сфері виготовлення автомобільних комплектуючих, фармакології та ІТ-ВРО, компанії з розвинених країн є найбільшими споживачами контрактних відносин, в той час як в електроніці та виробництві напівпровідників превалює змішана ситуація, хоча в країнах, що розвиваються перевага на стороні контрактного виробництва. У випадку трудомісткого виробництва, ТНК з країн, що розвиваються виконують роль посередників між провідними ТНК та фірмами, що надають послуги за контрактом, забезпечуючи виробничий процес в глобальних виробничих мережах. Багато з таких посередників, наприклад, Li & Fung Ltd (Hong Kong, China), еволюціонували по шляху контрактних відносин у великі ТНК [5, С.72].

З середини 1980-х, коли офшори стали однією із найбільш привабливих форм для ПІ, так і ТНК почали використовувати переваги дешевої, відносно кваліфікованої робочої сили в приймаючих країнах для виробництва та збирання проміжних товарів, які потім поверталися до країни базування. Вже наприкінці 80-х, компанії в галузі електроніки почали, так би мовити, позбавлятися від виробничих процесів з метою посиленої концентрації ресурсів на таких процесах, як розробка продуктів, дизайн та бренд менеджмент. А сам процес виробництва був переданий компаніям, що надавали послуги по виготовленню електроніки.

На сьогодні нараховується невелика кількість крупних виробників електроніки, лише 10 компаніям належить 2/3 прибутку всього ринку послуг по виготовленню електроніки за договором. Вони працюють майже на всі основні бренди в галузі, починаючи з Dell та Hewlett-Packard у виготовленні комп'ютерів до Apple, Sony та Philips при виробництві споживчої електроніки. Вартість таких послуг на виробництво електроніки в 2013 році склала в середньому 321 млн дол. США [1, С. 157]. Всі, окрім трьох з десяти компаній, знаходяться в східній Азії – основне ж виробництво сконцентровано в східній та південно-східній Азії, в основному в Китаї (табл. 2).

Таблиця 2

Найбільші учасники контрактних відносин (виробництво за договором) за відібраними галузями, середні показники за 2011-2015рр.

Назва компанії	Продажі, млн дол. США	Кількість працевлаштованих, тис. осіб	Назва компанії	Продажі, млн дол. США	Кількість працевлаштованих, тис. осіб
Електроніка					
Foxconn/Hon Hai (Taiwan Province of China)	59,3	611	Inventec (Taiwan Province of China)	13,5	30
Flextronics (Singapore)	30,9	160	Jabil (United States)	13,4	61
Quanta (Taiwan Province of China)	25,4	65	TPV Technology (Hong Kong, China)	8,0	24
Compal (Taiwan Province of China)	20,4	58	Celestica (Canada)	6,5	35
Wistron (Taiwan Province of China)	13,9	39	Sanmina-SCI (United States)	5,2	32
Сума				196,5	1115
Комплектуючі для автомобілів					
Denso (Japan)	32,0	120	LG Chem (Republic of Korea)	31,1	13
Robert Bosch (Germany)	25,6	271	Faurecia (France)	13,0	58
Alsin Selki (Japan)	22,1	74	Johnson Controls (United States)	12,8	130
Continental (Germany)	18,7	148	Delphi (United States)	11,8	147
Magna International (Canada)	17,4	96	ZF Friedrichshafen (Germany)	11,7	60
Сума				196,2	1117

Назва компанії	Продажі, млн дол. США	Кількість працевлаштовани, тис.осіб	Назва компанії	Продажі, млн дол. США	Кількість працевлаштованих, тис.осіб
Фармацевтика					
Catalent Pharma Solutions (United States)	1,6	9	Jubilant Life Sciences (India)	0,7	6
Lonza Group (Switzerland)	1,3	4	NIPRO Corp. (Japan)	0,6	10
Boehringer (Germany)	1,1	6	Patheon (Canada)	0,5	4
Royal DSM (Netherlands)	1,0	4	Fareva (France)	0,4	5
Piramal Healthcare (India)	0,7	7	Haupt Pharma	0,4	2
Сума				8,3	65,3
Виготовлення напівпровідників					
TSMC (Taiwan Province of China)	9,2	26	Dongbu HiTek (Republic of Korea)	0,4	3
UMC (Taiwan Province of China)	2,9	13	VIC (Taiwan Province of China)	0,4	3
Chartered Semiconductor (Singapore)	1,5	4	Tower Jazz (Israel)	0,3	2
Globalfoundries (United States)	1,1	10	Samsung Electronics (Republic of Korea)	0,3	..
SMIC (China)	1,1	10	IBM Micro-electronics (United States)	0,3	..
Сума				17,5	71

[Розраховано автором на основі джерел: 7, 8]

Протягом минулого десятиріччя, підприємства, що надавали послуги по виготовленню електроніки, освоїли й інші регіони, частіше всього шляхом придбання виробничих потужностей у провідних ТНК. Це і перетворило їх на повноцінні ТНК в своєму напрямку. Сьогодні вони володіють та керують сотнями виробництв в країнах, що розвиваються, і які знаходяться далеко за межами країни базування, включаючи Бразилію, Індію, Мексику та Туреччину. Окрім цих велетнів в галузі існує велика кількість малих та середніх підприємств, які виникають в локаціях по всьому світу, і є важливими учасниками тієї чи іншої локальної виробничої системи [6]. Але таким компаніям не вистачає глобальної присутності та наближеності до провідних ТНК в галузі електроніки; тим не менш, багато з них виступають як друга чи третя ланка постачальників для великих компаній, що надають послуги за договором. У галузі електроніки завдяки 10 компаніям, що надають послуги з виробництва за контрактом працевлаштовано 1115 тис. чоловік, а продажі в рамках цих 10 компаній становили в 2015 році 237,3 млн дол. США. Майже такі цифри показують 10 провідних компаній, що займаються виготовленням автомобільних комплектуючих на умовах аутсорсингу чи на давальницькій сировині. Найменші показники як і по реалізації, так і по працевлаштуванню у компаній, що працюють в фармацевтичній галузі: 17,5 млн дол. США продажі та 71 тис. чоловік працевлаштованих.

Узагальнення міжнародної практики засвідчує, що найбільшого поширення толінг набув в таких галузях як електроніка, виробництво комплектуючих для автомобілів, виробництво одягу та взуття, виготовлення напівпровідників та у фармацевтичній галузі. Саме специфіка галузі визначає особливості впровадження і використання виробництва за договором; в рамках окремих галузей можуть спостерігатися зовсім різні тенденції розвитку одного й того ж процесу. Використання толінгу більш притаманне країнам, що розвиваються, вони виступають в ролі виконавця або продавця послуги, при цьому саме розвинені країни створюють попит на виробництво за договором. Деякі ТНК з розвинених країн передають на аутсорсинг майже весь процес виробництва, залишаючи за собою окремі бізнес-функції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. WIR13. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. New York and Geneva: United Nations.
2. UNCTAD (2011d) – WIR11. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. New York and Geneva: United Nations.
3. Проблематика контрактных отношений в фармацевтических организациях / К.А. Пудриков– Минск, 2010–С.79.
4. UNCTAD (2007) – WIR07. World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development, New York and Geneva: United Nations.
5. Frederick, S. and G. Gereffi (2011). “Upgrading and restructuring in the global apparel value chain: why China and Asia are outperforming Mexico and Central America”, International Journal of Technological Learning, Innovation, and Development, 4: 67–95.
6. Cattaneo, Olivier, Gary Gereffi and Cornelia Staritz (eds.) (2010) Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective. Washington, DC: The World Bank.
7. Статистичні дані Конференції Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx/> . – Назва з екрана.
8. Статистичні дані Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <http://www.unido.org/statistics.html>. – Назва з екрана.

Свистільник В.Ю., аспірант
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНОЇ АСИМЕТРІЇ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКІВ ПОСЛУГ

Довгий період часу ступінь розвитку економіки тої чи іншої країни безпосередньо залежав від наявних у країні природних ресурсів та рівня їх використання [2, с. 103].

Проте, з плином часу суспільство почало все більше усвідомлювати, що природні ресурси – вичерпні і орієнтуватись виключно на них стає неможливо, що поклато старт розвитку нових типів економічних систем: постіндустріальної економіки, сервісної економіки, економіки знань, інформаційної економіки тощо де головні ролі відіграють вже зовсім інші ресурси – знання та інформація.

Знання та інформація – це саме той продукт виробництва якого можна збільшувати практично безмежно в незалежності від наявних природних ресурсів, а розвиток інтелектуального капіталу становить одну з основних передумов стійкої конкурентоспроможності не тільки підприємств, а й економіки в цілому [1, с.19].

З розвитком знань та інформації все більш свою позицію почала посилювати сфера послуг. Зокрема сфера банківські послуг, страхових, рекламних тощо. Дуже важливою стала якість інформації, що циркулює на ринку. Інформації, що подається як з боку виробника, так і споживача. З'явилися нові проблеми, які не була характерними для попередніх типів економічних систем. Серед яких одне з основних місць посіла інформаційна асиметрія, яка не тільки впливає на рішення споживачів, конкурентні стратегії підприємств, відношення з органами державної влади, а й навіть здатна знищити будь-який ринок.

Першими, хто звернув увагу на зростаючий вплив інформаційної асиметрії на ринку, зокрема на ринку послуг були видатні вчені-економісти Дж. Акерлоф, М. Спенс

та Дж. Стігліц, яким за їхній вклад в розвиток теорії інформаційної асиметрії у 2001 році була присвоєна економічна премія пам'яті Альфреда Нобеля.

Так, у своїй праці, яка була видана 1970 році «The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism («Ринок лимонів: невизначеність якості та ринковий механізм») Дж. Акерлоф навів приклад впливу інформаційної асиметрії на ринок уживаних автомобілів. Стверджуючи, що власник авто, який користується ним протягом значного часу є більш проінформованим про його стан. Це стосується авто як хорошої якості, так і не зовсім. В той же час, споживачу доступна неповна інформація тому, враховуючи можливість наявності так званих «лимонів» (уживаних авто не зовсім хорошої якості) він робить свій висновок (середній між хорошим авто і недуже). За такої ситуації власник хорошого авто значно втрачає в його ціні і можливість купівлі ним наступного авто хорошої якості знижується, тоді як власник «лимона» знаходиться у вигірній ситуації і може придбати авто імовірна якість якого буде значно вищою. Зазначена ситуація може продовжуватися до того моменту поки ринок не перестане існувати зовсім.

Таким чином, інформаційна асиметрія на ринку продажу уживаних автомобілів не тільки призводить до деформації споживчого попиту, втрат добросовісно продавця, а й здатна знищити даний ринок в цілому. Та ж ситуація, на думку Дж. Акерлофа є характерною практично для всіх ринків, зокрема ринків медичних послуг, страхових, банківських тощо. Слід зазначити, що вчений мінімізував роль держави у боротьбі з інформаційною асиметрією, і вважав, що це є основною задачею всіх учасників ринкових відносин [4, 490-500].

Що стосується, М. Спенса, то у своїй праці Job market signalling («Сигнали на ринку праці»), яка побачила світ згодом за працею Дж. Акерлофа у 1973 році вчений стверджує, що для кожного ринку є характерними свої «унікальні ринкові сигнали». Ринковими сигналами М. Спенс називає інформацію, яка подається тим чи іншим суб'єктом ринкових відносин. Вчений наводить приклад ринкових сигналів характерних для ринку праці та стверджує, що зазвичай в моменти прийому на роботу роботодавці погано проінформовані про професійні можливості потенційного працівника. Крім того, для підтвердження якості зазначених властивостей повинен пройти певний період, працівник має отримати знання характерні для тієї чи іншої галузі, а вже потім роботодавець має можливість адекватно його оцінити. Тому, на думку вченого, прийом на роботу є певним інвестиційним рішенням та в певній мірі схоже на лотерею адже для того щоб когось найняти роботодавець платить заробітну плату (лотерею). Чи виграє так званий роботодавець лотерею залежить від того на скільки точно він зможе оцінити можливості працівника з інформації, що є доступною для нього, а саме освіта, попередній досвід роботи, раса, стать особисті досягнення тощо. Всі ці характеристики створюють певний образ майбутнього працівника, що передає резюме. Деякі із зазначених характеристик є незмінними такі як стать чи раса, інші, наприклад, освіта, можуть змінюватись.

На думку М. Спенса такі характеристики несуть у собі суть певного так званого сигналу. Так освіта – це певний вартісний сигнал адже освіта – це інвестиція, яка говорить (сигналізує) сама за себе і в майбутньому знімає з працівника потребу у доказі свого рівня освіти.

У разі, якщо інформація, що подається у так званому сигналі є деформованою, або неправильно розшифрованою роботодавець ризикує не виграти лотерею про яку йшлося раніше, робітник же ризикує втратити роботу [5, 360-374].

Таким чином, ринкові сигнали можуть допомогти суб'єкту господарювання в аналізі інформації, проте якщо сторони будуть зловживати наявною інформаційною асиметрією на ринку, то можлива ситуація за умов існування якої одна із сторін точно ризикує понести значні збитки.

Останнім та не менш відомим вченим-засновником теорії інформаційної асиметрії Дж. Стігліцом у праці *Some Further Results on the Measurement of Inequality* («Деякі подальші результати виміру нерівності») 1973 року, яка була написана у співавторстві з М. Ротшильдом та в подальших працях вченим активно розглядається питання інформаційної асиметрії.

Дж. Стігліц аналізує ситуацію з асиметричною інформацією на страховому ринку. Аналогічно до акерлофського покупця та спенсового роботодавця, які не знають про якість, відому продавцеві, та продуктивності претендентів на роботу, страхові компанії не можуть визначити індивідуальні ризики страхувальника. З огляду на перспективи страхової компанії, страхувальники з високою імовірністю втрат вважаються «низькоякісними», тоді як страхувальники із низькою імовірністю – «високоякісними». Аналогічно до попередніх прикладів Дж. Акерлофа і М. Спенса, на ринку страхування наявна досконала конкуренція.

Професор розглядав питання асиметричності інформації на різних ринках, зокрема на ринку праці та кредитному ринку, але особливої уваги заслуговує те, що він став одним із перших економістів у світовій економічній теорії, що звернув увагу впливу інформаційної асиметрії на прийняття політичних рішень [3, с. 537-540].

Отже, проаналізувавши зазначені праці вчених-основоположників теорії інформаційної асиметрії можна зробити висновок, що існування інформаційної асиметрії на ринку послуг сьогодні є значною проблемою, так званим ринковим фіаско, який зумовлений розвитком ринкових відносин, інформатизацією суспільства та, як наслідок, переходом до нових рівнів економічних систем. Не залежно, будь то ринок праці, ринок уживаних автомобілів, фінансових чи банківських послуг завжди існує ризик спотворення інформації адже кожен прагне максимізації власного прибутку. Тому, поки не існує загальної усвідомленості значного негативного впливу недосконалості інформації на умови ведення бізнесу та економіку країни в цілому є неможливим здорове конкурентне середовище.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Герасименко А.Г. Теоретико методологічний аналіз змісту інформаційної економіки / А.Г. Герасименко, В.Ю. Свистільник // *Економічний Вісник Національного гірничого університету*. – 2017. – № 1 (57). – С.19–28.
2. Євтушенко О.В. Особливості формування сервісної економіки / О.В. Євтушенко // *Економіка та держава*. – 2015. – № 3. – С.103-106.
3. Стиглиц Дж. Информация и смена парадигмы в экономической науке. Нобелевская лекция 8 декабря 2001 г. / Дж. Стиглиц // *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков : в 5-х т.* – М. : Мысль, 2005. – Т. 5 : в 2 кн. – Кн. 2. – С. 535–629.
4. George A.Akerlof *The Market of «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*// *The Quarterly Journal of Economics*, v.84, August 1970– PP. 488-500.
5. Spence, M. (1973). *Job Market Signaling*. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3): 355–374.

ТУРИСТИЧНІ ПОСЛУГИ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

Генетична природа економічної глобалізації обумовлена насамперед об'єктивними тенденціями інтернаціоналізації господарського життя та інтеграційною взаємодією, як окремих національних господарств, так і регіональних таксонів, котра особливо стрімкого зростання набула в останні три десятиліття, в силу трансформаційних процесів, що відбуваються у світовому господарстві і охоплює, як його базис, так і інституційні структури. У свою чергу, міжнародний туризм під впливом процесів глобалізації та інтеграції набуває динамічного розвитку та стає одним із впливових чинників, від яких залежить зростання економіки, підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках.

Протягом 2017 року індустрія туризму відіграє велике значення у розвитку національних економік країн світу. Протягом останніх років туристична галузь зростає більшими темпами ніж світова економіка, що демонструє стійкість туристичної індустрії до негативного впливу геополітичної невизначеності та економічної волатильності. За офіційними даними, частка міжнародного туризму у світовому ВВП становить 10,2% (обсяг обороту – 7,6 трлн.дол.США).

Сьогодні у світі існує велика кількість індексів та рейтингів, що оцінюють різні аспекти діяльності країн, але у результаті усі вони оцінюють успішність окремо взятої країни, порівняно з «конкурентами». Одним з основних показників, що характеризує привабливість країни з погляду міжнародного туризму, є індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму, впроваджений для оцінки впливу різноманітних факторів та політичних подій на зміни туристичної галузі в певній країні.

Індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму (ІКПТ/ТТСІ) розроблено Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ; Женева, Швейцарія). Рейтинг ґрунтується на 14 основних показниках, яких згруповано в 4 субіндекси. Зазначені субіндекси охоплюють елементи, що належать до сфери державної політики і регулювання, елементи бізнесового середовища і «жорсткої» інфраструктури, дещо «пом'якшені» елементи людських, культурних і природних ресурсів у кожній країні. Дані для розрахунку індексу містять результати щорічного опитування керівників бізнесу, кількісні статистичні дані публічних джерел, міжнародних організацій, а також організацій та експертів, що спеціалізуються в галузі подорожей і туризму. Дослідження містить докладні профілі економіки кожної з країн, деталізацію підсумкового положення в рейтингу, керівництво на основі ключових конкурентних переваг і недоліків. Також у звіт включено доповіді експертів галузі, окремі розділи присвячено питанням спрощення візового режиму, економічного зростання; політиці використання місцевих конкурентних переваг в мінливому середовищі; впливу туризму на створення робочих місць; впливу розвитку авіації на економічний розвиток. Оцінки в балах надаються в межах інтервалу від 1 до 7, причому оцінка «7» відповідає максимально можливій.

Важливо відзначити, що було встановлено пряму залежність між доходами країни від міжнародного туризму і її показниками в балах за індексом конкурентоспроможності подорожей і туризму (ІКПТ). ІКПТ дає можливість проводити коректні порівняння успішності країн щодо розвитку сектору подорожей і туризму та об'єднати їх за такими п'ятьма регіональними групами: Європа, Північна і Південна Америка, Азіатсько-Тихоокеанський регіон (враховуючи Центральну Азію), Близький Схід і Північна Африка, а також Африка на південь від Сахари.

До підсумкового списку рейтингу аналітиками додали 136 країн світу, питома вага яких у світовому ВВП становить 98%. До десятки країн-лідерів у 2017 році належить: Іспанія – зведений індекс туристичної конкурентоспроможності склав 5,43 бала, Франція – 5,32, Німеччина – 5,28, Японія – 5,26, Великобританія – 5,20, США – 5,12, Австралія – 5,10, Італія – 4,99, Канада – 4,97, Швейцарія – 4,94. Серед сусідніх держав і країн СНД ситуація наступна: Естонія – 37-ме місце (4,23 бали), Росія – 43-тє місце (4,15), Польща – 46-тє місце (4,11), Латвія – 54-тє місце (3,97), Литва – 56-тє місце (3,91), Грузія – 70-тє місце (3,70), Азербайджан – 71-е місце (3,70), Казахстан – 81-е місце (3,59), Вірменія – 84-тє місце (3,53), Таджикистан – 107-е місце (3,18), Киргизстан – 115-тє місце (3,10), Молдова – 117-тє місце (3,09). Україна зайняла 88 позицію (3,50 балів), що на 12 пунктів нижче рівня 2013 року (76 місце, 3,98 бали).

Слід відмітити, що розвиток туризму в країні визначають такі фактори, як: політична та соціальна стабільність; національна політика та міжнародні відносини; кон'юнктура міжнародного туристичного ринку; ступінь державної підтримки туризму; стан матеріальної бази туризму; інвестиційна привабливість туристичної галузі; цінова політика; інтеграція вітчизняного туризму у світовий туризм; демографічна й соціальна структури населення; безпека турів; наявність висококваліфікованих кадрів; національні традиції; наявність рекреаційних ресурсів; катаклізми природного та техногенного характеру.

Стратегічною метою розвитку туристичної індустрії в Україні можна визначити створення конкурентоспроможного на світовому ринку туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби населення країни, забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій та їх соціально-економічних інтересів при збереженні екологічної рівноваги та історико-культурного довілля. Програма дій, зорієнтована на досягнення цієї мети, має бути синхронізованою із загальними темпами становлення ринкових механізмів і співвідносною з політикою структурних реформ в економіці. Вона повинна також враховувати накопичений досвід розвитку туризму у світі, що створює сприятливі умови доопрацювання та розроблення відповідної нормативно-правової бази туризму. Нарощування темпів та підвищення ефективності роботи підприємств сфери туризму, становлення туристичної галузі як однієї з провідних галузей вітчизняної економіки стримується невирішеністю низки питань, розв'язання яких потребує державного регулювання та підтримки виконавчих органів влади.

Сучасними тенденціями розвитку міжнародної туристичної діяльності є формування глобального ринку туристичних послуг, загострення конкуренції та інтенсифікація процесів транснаціоналізації, створення стратегічних альянсів і глобальних союзів; лібералізація національних туристичних ринків, розширення доступу країн, що розвиваються, до міжнародних туристичних відносин.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабіна Н.І. Аналіз рейтингу конкурентоспроможності країн у галузі міжнародного туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua>.
2. Згуровський О. Війни глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dt.ua>.
3. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>
4. Travel and Tourism Competitiveness 2017-2018 [Electronic resource]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org>.
5. The Global Risks report 2017 [Electronic resource]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org>.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ У СФЕРІ АПК

В умовах дефіциту фінансових ресурсів у агропромисловому комплексі України простежується стійка тенденція до скорочення капітальних вкладень і зношення виробничих потужностей. У таких умовах для оновлення матеріально-технічної бази і підвищення ефективності сільського господарства аграрні товаровиробники потребують великих довгострокових вкладень капіталу, які можна одержати за допомогою лізингу. Потреба у лізингу для аграрних підприємств зумовлюється необхідністю кардинальної зміни матеріально-технічних ресурсів на інноваційній основі.

Економічний зміст лізингу викладено у Господарському кодексі України. У статті 292 зазначено, що лізинг – це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [1].

Оскільки спеціального правового регулювання міжнародного фінансового лізингу в Україні не існує, проте численні праці, публікації вчених-економістів, правників свідчать про необхідність і заінтересованість вітчизняного товаровиробника у використанні механізмів даного виду лізингу. Відповідно до ст. 4 старої редакції Закону України «Про фінансовий лізинг», міжнародним лізингом вважався договір лізингу, що здійснювався суб'єктами лізингу, які перебували під юрисдикцією різних держав, або в разі якщо майно чи платежі перетинають державні кордони [2].

У світовій практиці виділяється дві моделі розвитку лізингової діяльності: європейська та американська. Американська модель передбачає створення компаній приватними підприємцями без участі банків. На сьогодні загальний річний обсяг лізингових угод у світі становить приблизно 512 млрд. дол. США [8]. Лізинг посідає важливе місце в економіці багатьох країн і є ознакою їхнього прогресивного розвитку. На багатьох розвинених ринках, таких як Сполучені Штати, лізинг є найбільшим джерелом зовнішнього фінансування, за допомогою якого купується близько 50% техніки.

В європейській моделі великі вузькоспеціалізовані компанії створюються великими банками і згодом можуть від них відмежовуватися. У країнах ЄС на підтримку АПК виділяються кошти обсягом 45% вартості всієї реалізованої сільгосппродукції. Так, основними споживачами лізингових послуг в цих країнах (більше 80 %) є два сектори: сектор приватних послуг, а також промисловість і будівництво. Слід зазначити, що частка лізингових послуг в сільському господарстві дуже не значна. Найбільший обсяг поставок по лізингу припадає на Францію та Італію – понад 1 млрд. євро, Іспанію – 801 млн. євро, Великобританію – 328 млн. євро, Швецію – 279 млн. євро, Німеччину – 250 млн. євро. У Чехії, Естонії, Угорщині оновлення основних фондів підприємства на 30-40% відбувається за рахунок лізингу [8].

Світова практика підтверджує, що важливим фактором розвитку та ефективного функціонування лізингу в сільському господарстві є система стимулів, яка включає в себе дві групи заходів, такі як прискорена амортизація та податкові пільги.

Пільги в системі бухгалтерського обліку і податкового законодавства особливо

ефективно можуть бути використані при міжнародному лізингу. Суть полягає в тому, що лізингоотримувач, зберігаючи право на пільгові норми амортизації і податкові пільги своєї країни, може одночасно використати можливості країни-лізингодавача. Іноді компанії розвинутих країн надають обладнання і технології через треті країни, які мають пільгові системи оподаткування щодо операцій лізингу[7].

За допомогою прискореної амортизації обладнання та устаткування, зданого в оренду, лізингоодержувачу надається частина податкових пільг через систему зниження платежів. Найефективніше ці заходи застосовуються в США. Тут 10% вартості інвестицій віднімаються з суми податку. Але цією пільгою можна скористатися тільки при умові, що договір укладений відповідно до встановлених правил: тривалість лізингу не повинна перевищувати 30 років; лізинг не повинен передбачати купівлю предмета лізингу за ціною нижче ринкової. Крім того, лізинг повинен забезпечувати орендодавцю одержання прибутку і можливість продовження лізингу.

Найбільші пільгові умови надаються лізинговим компаніям, які практикуються у галузях, які вимагають на даному етапі прискореного розвитку. Однією з таких сфер є сільське господарство. Такі заходи позитивно сприяли підвищенню популярності лізингу. Слід відмітити той факт, що в західних країнах існують різні розміри лізингових платежів. Вони встановлюються залежно від фінансового стану лізингових компаній, обсягу лізингових операцій та інших умов. В Італії, наприклад, лізингова компанія «Фінбайлезеспа» стягує за лізингові операції від 7 до 15 % річних від вартості майна, яке беруть у лізинг, що при терміні лізингу 5 років призводить до його подорожчання на 35–75 %. Голландська лізингова компанія «Лахе Ланден» стягує з лізингоодержувача 2,5 % за свої послуги і 4,5 % за довгостроковий кредит банку. У Німеччині «УФІ Кредит Банк» і співпрацюючі з ним лізингові компанії стягують за лізингові операції 10 % річних і додатково до цього 3-4 % на оплату дилерам, що також призводить до подорожчання техніки за п'ятирічний термін лізингу на 65-75 %. Незважаючи на таке подорожчання техніки, лізинг широко використовується виробниками сільськогосподарської продукції, так як це більш вигідно, ніж купівля устаткування за готівкові кошти[7;9].

Таким чином, застосування лізингових послуг підприємствами АПК в зарубіжних країнах має ряд переваг при оновленні основних виробничих фондів:

- аграріям надається державна підтримка при придбанні необхідної техніки на умовах лізингу;
- предмет лізингу обліковується на балансі лізингової компанії; – при укладанні договору лізингу не вимагається наявність застави;
- досить гнучкою є система лізингових платежів (раз в місяць, раз в квартал, після закінчення дії договору і т.д.);
- лізингова компанія бере на себе всі витрати з оформлення лізингового договору, страхування предмета лізингу та подальшого його обслуговування;
- лізингоодержувач має змогу самостійно вибрати предмет лізингової угоди та його виробника; – лізинг сприяє залученню іноземних інвестицій у формі машин та устаткувань для сільськогосподарських підприємств.

Отже, досвід багатьох країн доводить, що лізинг потенційно може стати альтернативою кредитуванню, а за умови ефективною державної підтримки стимулювати модернізацію галузі АПК.

Таким чином, фінансовий лізинг досить розповсюджений механізм відтворення технічного потенціалу світових аграрних формувань, особливого розвитку лізинг набув в країнах Європейського Союзу.

Вітчизняний ринок лізингу розвивається за європейською моделлю, тому що більша його частина (майже 80%) контролюється банками другого рівня. Основними об'єктами лізингу і Україні у 2016 р. були транспортні засоби, техніка, машини та

устаткування для сільського господарства та будівельне обладнання і техніка. Так зокрема, транспортні засоби, як об'єкт лізингу, у 2016 р. становили 56,5% від загальної суми договорів. Якщо провести паралелі із аналогічним періодом 2015 р., то можна стверджувати про спад такого показника на 21,9% або на 3 792,8 млн. грн.

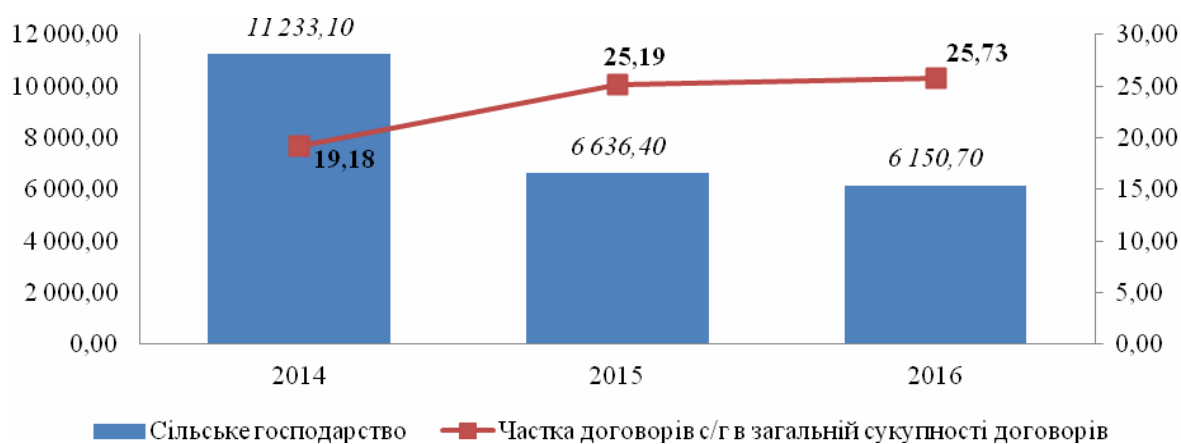


Рис. 1. Динаміка вартості договорів лізингу в Україні в 2014-2016 рр., млн. грн.

Техніка, машини та устаткування для сільського господарства, як об'єкт лізингового договору, у 2016 році становили 25,73% від загальної суми договорів. Проте і тут можна спостерігати зниження вартості договорів на 7,3% або на 487,5 млн. грн., порівняно з 2015 р..

Враховуючи сучасний стан пропонуємо механізм державної підтримки фінансового лізингу проводити з використанням групування на основі навантаження на наявну, працездатну техніку (трактори, комбайни) в сільськогосподарських підприємствах. На нашу думку, трактори та комбайни є основними енергетичними складовими машинно-тракторних парків сільськогосподарських підприємств. Тому при виборі напряму державної підтримки трактори та комбайни є основоположними. За умови, що сільськогосподарське підприємство не має права продавати придбану за даним механізмом техніку протягом 5 років з моменту придбання. Концептуальними основами пропонованого механізму є:

1) зміна тенденції наявності основних видів сільськогосподарської техніки в сторону збільшення;

2) ціленаправлена допомога відповідно до наявного технічного стану сільськогосподарського підприємства;

3) кожна лізингова компанія може прийняти участь в програмі.

Механізм відтворення енергетичних складових МТП сільськогосподарських підприємств матиме ряд наступних переваг:

1. Розстрочка виплати вартості сільськогосподарської техніки.

2. Індивідуальний підхід до кожного сільськогосподарського товаровиробника відповідно до його технічної оснащеності.

3. З кожним роком інфляційні процеси зменшують вагомість платежу для сільськогосподарського підприємства.

4. Сприяння розвитку ринку техніки що була у використанні.

Слід також зазначити, що використання міжнародного лізингу як методу залучення інвестицій в економіку України є особливо корисним в сучасних умовах дефіциту капітальних вкладень за рахунок власних коштів підприємств, відсутності необхідної державної підтримки, недостатнього обсягу прямих іноземних інвестицій, обмеженого доступу до довгострокових кредитних ресурсів. Таким чином, лізинг може стати дієвим чинником стимулювання притоку інвестицій в основний капітал та

економічного зростання цих країн в цілому. Найбільшим попитом серед предметів міжнародного лізингу в Україні користується транспорт (50,1%), а також сільсько-господарська техніка (14,7%) та комп'ютерна техніка (5,7%) [11].

З метою забезпечення розвитку міжнародного лізингу в Україні, необхідно на державному рівні всіляко підтримувати розвиток лізингу загалом, удосконалити чинне законодавство згідно міжнародних норм лізингу, запровадити при імпорті високо-технологічного обладнання інвестиційні податкові пільги, для розвитку лізингу в пріоритетних галузях промисловості доцільно створювати і лізингові фонди.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України від 02.08.2017 р. № 436-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Про фінансовий лізинг : Закон України № 723/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80>
3. Конвенція про міждержавний лізинг від 28 листопада 1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997_179.
4. Грищенко І.М. Дослідження становлення лізингового посередництва в країнах світу / І.М. Грищенко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 11. – С. 102-104.
5. Лапыгин Ю.Н. Учебное пособие І Ю.Н. Лапыгин, Е.В. Сокольських.-М.: Альма Матер, Академический Проект, 2016. – 427 с.
6. Зеркалов Д.В. Международный лизинг : хрестоматия І Д.В. Зеркалов. – К. : Основа, 2012. – 385 с.
7. Прокопенко О.В. Аналіз використання міжнародного лізингу в контексті підвищення ефективності трансферу технологій на прикладі агропромислового комплексу І О.В. Прокопенко, В.Ю. Школа, В.А. Омеляненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. - № 3. - С. 185–199.
8. Рейтинг лізингових компаній за результатами Global Leasing Report 2016 //WhiteClarkeGroup's. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://www.whiteclarkegroup.com/wp-content/uploads/2016/10/wcg_2016_global_leasing_report_final_public.pdf
9. Смірнова О. Розвиток лізингового бізнесу в Україні: сучасний стан та можливості застосування іноземного досвіду // Фінанси, облік і аудит. – 2014.- Вип. 1 (23). – С. 128–140.
10. Тараба Н. Поняття договору міжнародного фінансового лізингу ІН. Тараба // Підприємництво, господарство і право. – 2006.-№2.-С. 11-14.
11. Фатич В.В. Фінансовий лізинг як інструмент інноваційного розвитку аграрних підприємств / В.В. Фатич // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми та перспективи розвитку економіки в умовах глобальної нестабільності», 21 – 23 листопада 2013 р. – Кременчук. – С.76-77.
12. Фіщук Н. Міжнародний лізинг в Україні / Н. Фіщук, Н. Заремба [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2011_11_15_16_kampodilsk/section_2_2011_11_15_16/mizhnarodnij_lizing_v_ukrajini/4-1-0-61
13. Черкаська Г.І. Міжнародний лізинг як інструмент зовнішньоекономічних відносин / Г.І. Черкаська, Ю.М. Кравченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/cherkaska-gi-kravchenko-yum-mizhnarodniy-lizing-yak-instrument-zovnishnoekonomichnih-vidnosin/>
14. Ярошевич Н.Б. Переваги та недоліки лізингу як виду кредитування засобів виробництва в Україні / Н.Б. Ярошевич // Збірник науково-технічних праць Наукового вісника НЛТУ України. – 2015. – № 19.5. – С. 241–246.

РЕГІОНАЛЬНА СТРУКТУРА МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Міжнародний (світовий) ринок послуг можна визначити як диверсифіковану систему спеціалізованих ринків послуг, участь у функціонуванні якої у той або інший спосіб беруть усі країни. Один із таких спеціалізованих ринків послуг, який нині динамічно розвивається – це ринок освітніх послуг[1].

Метою роботи є визначення тенденцій розвитку вищої освіти як важливого сегменту глобального ринку послуг. При цьому планується розв'язати такі завдання: проаналізувати тенденції розвитку та зміни глобального ринку освітніх послуг; обґрунтувати основні перспективи залучення іноземних студентів в українські вузи.

На сьогоднішній день все більше українських студентів обирають закордонні університети. Серед причин, через які вони обирають іншу країну для здобуття освіти, доцільно виділити дві основні: перша – обрана для навчання країна посідає провідне місце у світі як країна з високим рівнем економічного розвитку; друга – країна навчання має історичні, культурні чи мовні зв'язки з іншими країнами, що робить її привабливою для потенційних іноземних студентів.

Європа традиційно вважається найкращим місцем для навчання студентів у вищих навчальних закладах за межами країни походження. Вона приймає 48% іноземних студентів, за нею слідує Північна Америка, в якій вищу освіту здобувають 21% всіх іноземних студентів, а в Азії – 18% (табл. 1). При цьому зростання конкуренції на глобальному ринку освітніх послуг у сфері залучення іноземних студентів має економічне підґрунтя, а саме вартість навчання в університетах для іноземних студентів вища за вартість надання аналогічних послуг студентам країни базування вишу.

Таблиця 1

ТОП 5 країн за кількістю іноземних студентів за 2013–2014 роки*

Країна навчання	Кількість іноземних студентів	Частка в загальній кількості іноземних студентів
США	886 052	22%
Велика Британія	435 495	17%
Австралія	291 889	9%
Німеччина	300 000	8%
Франція	271 399	8%
Інші країни (15)	1212991	36%

*Джерело: [2].

За останні п'ять років кількість українських студентів, які виїхали на навчання за кордоном, збільшилась на третину – з 21,5 тисяч до 59,6 тисяч чоловік. Про це свідчать результати дослідження, проведеного Аналітичним центром CEDOS. Число українців на студіях в іноземних університетах станом на 2015/2016 навчальний рік становить 59648 осіб. Серед найбільш бажаних для навчання країн були Польща, Німеччина, Росія, Канада, Чехія, Італія, США, Іспанія, Франція, Австралія, Велика Британія. Динаміка зростання з 2009 по 2015 роки складає 129%. Якщо порівнювати два останні роки, то загальний приріст складає 22% (табл. 2).

Кількість студентів-українців за кордоном 2015-2016**

Країна	Студенти	Країна	Студенти
Росія	9365	США	1551
Польща	22833	Іспанія	1545
Німеччина	9379	Франція	1332
Канада	2536	Австралія	1460
Чехія	2015	Угорщина	1003
Італія	2200	Велика Британія	835

**Джерело: [3].

Незважаючи на зазначені вище тенденції, українські вузи все таки можуть бути альтернативою іноземним. Зокрема достатньо конкурентними нині є вітчизняні університети фізико-математичного та хімічного напрямів. Також, оскільки медична освіта у світі є надзвичайно коштовною, то Україна може до певної міри збільшити прийом іноземних студентів в медичні вузи.

Наступним напрямом залучення іноземних студентів в українські вузи може служити подальше запровадження в навчальний процес дистанційних технологій навчання. Крім цього Україна повинна більш активно розвивати освітні стосунки з країнами, які є на даний час вже є основними постачальниками студентів до вітчизняних вузів.

Отже, проведений в роботі аналіз світового ринку освітніх послуг, дозволив виявити його динамічний розвиток, і як наслідок необхідність поглиблення взаємодії держави, вузів та бізнесу. З цією метою вузам слід переходити на інноваційний шлях розвитку [4], постійно вдосконалювати методики викладання, розвивати наукову діяльність та міжнародне співробітництво з провідними іноземними вузами тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Великий економічний словник / [за ред. А. Н. Азриліяна]. — М.: Інститут нової економіки, 1999. — 1012 с.,
2. Education and training monitor 2014 [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://ec.europa.eu/education/library/publications/monitor14_en.pdf
3. Освіта України-2011(2) – Міністерство освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mon.gov.ua/images/files/rephorma-osv/2011/4.doc
4. Пінчук В.М. Інноваційні процеси – підгрунття проектування нових освітніх технологій / В. М. Пінчук // Освіта і управління. – Т. 2. – 1998.– № 3. – С. 88–97.

Юхименко В. В., д. е. н., проф.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ГЕОСТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ УКРАЇНИ В АСПЕКТІ СВІТОВИХ ГЕОПОЛІТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Світ увійшов у небачено складний трансформаційний етап. На думку багатьох експертів, в останній період розпочалися суперечливі трансформаційні процеси які визначають новітні контури міжнародних зовнішньоекономічних відносин, що органічно кореспондуються із кризою однополярної гегемонії США. Йдеться про об'єктивну закономірність, яка дедалі більше виявляє свою чинність і яку ніяк і нікому, зокрема і такій могутній країні як США, зупинити не вдасться. У зв'язку з перспективами втрати американської гегемонії обговорюється декілька сценаріїв розвитку геополітичного процесу. Основний із них передбачає трансформацію одноосібної гегемонії у багатополосне (поліцентричне) світове співтовариство, основними епіцентрами якого можуть стати США,

об'єднана Європа та очолювані Китаєм країни Південно-Східної Азії. Більш імовірно найголовнішим суперником США буде КНР (15 %) з другою за масштабами економікою на планеті й найбільшим військовим потенціалом (передусім, за рахунок практично безмежних людських ресурсів). Євросоюз (14 %), на думку американських аналітиків, так і не досягне великих успіхів на інтеграційній ниві й тому не зможе посилити свої політичні позиції на міжнародній арені. Зате Індія (9 %) успішно претендуватиме на роль комунікативного мосту між США й КНР. Японія (3 %), як і раніше, балансуватиме між КНР і США, намагаючись забезпечити собі доступ на гігантський китайський ринок і водночас зберегти американські гарантії безпеки. З нею за питомою вагою на світовій арені зрівняється Бразилія, яка здатна після 2020 року стати потужним експортером енергоносіїв, а економічний розвиток Росії (теж 3 %) буде підірваний переходом провідних держав світу на альтернативні джерела енергії, якщо Росія не здійснить серйозних інвестицій у людський фактор і диверсифікацію народного господарства [1, с. 42], що буде досить складно здійснити в першу чергу у зв'язку з санкціями щодо РФ і особливо останніми з боку США. Отже, з огляду на ці істотні зміни в розстановці сил на планеті, в перспективі зазначені держави мають посісти чільне місце серед пріоритетних напрямів діяльності вітчизняної дипломатії.

Інший сценарій базується на біполярності – на одному полюсі лишатимуться США, на другому – об'єднана Європа. Існують й інші моделі геополітичних трансформацій, які поєднуються спільною методологічною позицією – виходять з того, що XXI століття не лишатиметься століттям пірамідального світу. Його перспективи пов'язуються з утвердженням пост гегемоністської епохи.

У цьому контексті розглядається і європейський інтеграційний процес, у тому числі, й розширення ЄС, як захисну реакцію на американську гегемонію. Об'єднання Європи необхідно для того, щоб зробити її одним із світових центрів сили, здатних відстоювати свої інтереси поряд із Сполученими Штатами та зростаючими азіатськими економічними гігантами. Створення нової наддержави в Європі може підірвати політичний та економічний вплив США у світі. Проте, початок з боку найбільш вагомому члену ЄС Великобританії дезінтеграційного процесу навряд чи дозволить реалізувати цю ідею.

Потрібно враховувати й іншу сторону, що характеризує нові трансформаційні реалії міжнародних зовнішньоекономічних відносин. Йдеться про претензії щодо лідерства на пострадянському просторі Росії. Як відомо президент Росії В. Путін, який вважає розпад СРСР як особисту трагедію не залишає ідею щодо його повернення. Початком цього процесу є створення Євро-азійського Союзу, що, на його думку, повинно, об'єднати країни, які раніше входили до складу СРСР і стати певним етапом в планах Росії значно посилити свій вплив на міжнародній арені – як політичній так і економічній. Вирішити це завдання без залучення до нього України практично не можливо. Не дивлячись на певні проблеми в розвитку економіки, Україна має досить вагомні ресурси. Це насамперед достатньо ємний український ринок, газотранспортна система і корисні копалини, родючі землі, хімічні підприємства, авіа і ракетно-космічна промисловість тощо. Необхідно також враховувати, що примирившись з розпадом СРСР, Росія ніяк не може змиритися з виходом України з під російського впливу. Тому не випадково по мірі наближення України до ЄС, Росія всіляко намагалася направити цей процес в зворотному напрямі, настирливо пропонуючи Україні інтегруватися до Митного союзу.

На протязі досить тривалого часу Україна не могла однозначно визначитись щодо своїх інтеграційних пріоритетів, дотримуючись, так званої, багатовекторності, що в певний період давало позитивний результат. В подальшому Україна фактично постала перед історичним вибором щодо подальшого розвитку геостратегічного шляху – на Захід в сторону Європи, чи на Схід до Росії. Що стосується цивілізаційного вибору, то, на нашу думку, безперечні переваги мав перший напрям. Європейський Союз є одним з найпотужніших економічних регіонів світу: на його долю припадає понад 41,0 процентів світового експорту та імпорту товарів, а також 42,8% світового експорту та 50% імпорту послуг. На даний момент вже вступила в дію Угода про асоціацію України з ЄС, основною

складовою якої є зона вільної торгівлі між нашою країною і країнами-членами ЄС. Передбачається, що це буде зона вільної торгівлі нового покоління — поглиблена і всеохоплююча, аналогів якої на сьогодні ще не існує. Головна мета цієї зони — не вільна торгівля як така, а досягнення через зону вільної торгівлі поступової інтеграції української економіки до внутрішнього ринку Європейського Союзу. Але шлях цей досить тернистий і не лише тому, що необхідна корінна трансформація як політичної так і економічної системи, а і тому, що на цьому шляху стоїть досить наш сусід, якій спромігся навіть до прямої військової агресії.

Не дивлячись на ситуацію, яка склалася в даний час у відносинах між Україною і російською Федерацією в геостратегічній перспективі вказані країни, на нашу думку, можуть мати спільні інтереси. Всі війни колись закінчуються, а президенти змінюються. Ситуація, яка склалася у геополітичному трикутнику Україна – ЄС-Росія не вигідна нікому. Як ЄС так і Росія визнають необхідність становлення багатополюсного світового порядку та ведення активної політики формування ефективних стратегічних орієнтирів співробітництва на теренах Євразії. РФ прагне знайти своєрідну противагу посиленню Заходу, який уособлюють США, і в недалекому минулому виступала за розвиток стратегічних відносин з Євросоюзом. У цьому контексті ідея єдиного європейського економічного простору за участю Росії може стати в перспективі, на думку російських політиків, оптимальною формою розвитку співпраці, яка дозволила б досягти більшої інтегрованості країни до ЄС, враховуючи водночас географічні, культурні, економічні й зовнішньополітичні особливості Росії. Це в подальшому може зумовлювати формування східної політики ЄС через призму стосунків з РФ і розвиток відносин з новими незалежними державами, у тому числі з Україною.

Враховуючи те, що наша держава належить до так званої міжсистемної периферії, котра зазнає впливу інтересів провідних геополітичних суб'єктів вона в цій конфігурації може виконати унікальну функцію консолідуючого чинника загальноєвропейського простору. Єдність останнього залежить від відсутності конфронтації між провідними центрами ЄС і Росією, а конкуренція за вплив на Україну становить предмет їхнього геополітичного протистояння. Отже, на наше переконання лише свідомий вибір Україною напряму політики, яка уникатиме однобічної орієнтації на один із центрів, позбавить цю конфігурацію потенційної конфронтації. У цьому виявляється можливість нашої держави контролювати успішність усього проекту «Великої Європи». З цієї точки зору, українські експерти вважають, що для зовнішньої політики України концепція «Великої Європи» має конкретну геополітичну формулу трикутника ЄС – Україна – Росія. Це проект, де наша держава є формувальною ланкою, природним об'єднувачем, а не периферійним елементом чи санітарним кордоном. Формула цього геополітичного трикутника базується на реальному існуванні окремих вимірів співробітництва та партнерства між ЄС та Україною, Україною та Росією, ЄС і Росією [8, с. 107]. Комунікаційна функція України в межах такого проекту полягає у сприянні розвитку багатосторонньої взаємодії в межах трикутника ЄС – Україна – Росія.

Виходячи з викладеного, політика України повинна формуватися таким чином, щоб забезпечити одночасно взаємовигідні економічні зв'язки з країнами-членами ЄС, РФ і іншими країнами СНД, а також не забувати про розширення своєї присутності на ринках азійських країн, насамперед КНР і Індії, а також на американському континенті (США, Канада, Бразилія й інші).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Головченко В. Індійсько-американське стратегічне партнерство: уроки для України // Зовнішні справи. – 2010. – № 2. – С. 39 – 44
2. Україна на шляху до європейської інтеграції: економічна безпека, переваги вибору / За ред. В. М. Нижника. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 307 с.

ДИСКУСІЙНА ПЛАТФОРМА 4

ПРИВАТНОПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Бакалінська О.О., д.ю.н.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ КОНКУРЕНТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА – ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ ЙОГО РОЗВИТКУ

Важливим напрямом забезпечення подальшого розвитку добросовісної конкуренції в Україні є систематизація й уніфікація як вимога упорядкування, що характеризують усі сфери суспільства: економіку, політику, право, по-різному впливаючи на їх зміст, структуру та перспективи розвитку.

Удосконалення норм конкурентного законодавства є складним процесом, особливе місце в якому займають систематизація та уніфікація, які дають можливість всебічно врахувати як ментальні, історичні, так і соціально-економічні фактори розвитку національного конкурентного законодавства. Конкурентному законодавству України притаманні ті самі недоліки, що характерні для всього чинного законодавства [1, с. 267–268], зокрема: нестабільність та внутрішня суперечливість законодавчих актів у сфері конкуренції; диспропорція у співвідношенні законів та підзаконних актів; недостатня наукова обґрунтованість частини нормативних актів; декларативність багатьох положень конкурентного законодавства, відсутність механізмів реалізації нормативних актів; наявність великої кількості оціночних категорій, що не мають теоретичного або практичного підґрунтя в українській юридичній науці та практиці та інші. Систематизації та уніфікації норм чинного конкурентного законодавства не приділяється належної уваги, незважаючи на те, що законодавство на сучасному етапі не завжди встигає за розвитком суспільства, часом суперечить вже прийнятим нормативно-правовим актам. В результаті з'являються акти, що фактично не діють; в деяких з них є повторення, неясності, помилки, а інколи – прогалини і неузгоджені положення. Все це свідчить про необхідність удосконалення чинних нормативно-правових актів шляхом їх опрацювання та усунення відмінностей в регулюванні схожих явищ, що істотно вплине на систематизацію й уніфікацію не тільки конкурентного, а й всього господарського законодавства.

Систематизацію конкурентного законодавства України можна визначити як процес впорядкування чинних юридичних актів у сфері конкуренції, приведення їх до певної, внутрішньоузгодженої системи відповідно до об'єктивних потреб розвитку конкурентних відносин. Головною метою систематизації конкурентного законодавства є забезпечення єдності та узгодженості чинних нормативних актів, визначення та остаточне закріплення юридичних, економічних та організаційних засад розвитку та захисту економічної конкуренції в Україні. Водночас, йдеться не лише про упорядкування нормативно-правового масиву з питань конкуренції, йдеться про уніфікацію категоріального апарату конкурентного законодавства, забезпечення єдності термінологічного оформлення нормативних актів.

Систематизація законодавства взагалі і конкурентного законодавства зокрема спрямована на вирішення цілої низки завдань: вдосконалення правового регулювання, підвищення ефективності правового забезпечення конкурентних відносин, що виникають між суб'єктами господарської діяльності, між ними і державою, як в особі певних органів державного управління, так і в особі державних господарських структур, підвищення правової культури населення шляхом проведення роз'яснювальної

роботи як з боку Антимонопольного комітету України, так і інших органів. Вирішення зазначених та інших завдань передбачає необхідність використання різних за своєю формою та змістом засобів систематизації нормативно-правового матеріалу, які можуть відрізнятися один від одного ступенем офіційності, глибиною проробленості, узагальненнями, остаточними результатами [2, с. 70–102].

Комплексність та багатовекторність конкурентного законодавства не надає можливості обрати лише один вид систематизації його норм. Основним завданням систематизації й уніфікації конкурентного законодавства є створення чіткої та ефективної системи нормативно-правового забезпечення конкурентних відносин. Разом з тим варто враховувати, що норми, спрямовані на забезпечення розвитку і захисту економічної конкуренції містяться в Конституції України, кодифікованих нормативних актах, в багатьох законах України, підзаконних актах, нормах міжнародних договорів та зобов'язань України. Крім того, істотне значення для розвитку конкурентного законодавства і права мають рекомендаційні роз'яснення і рішення вищих адміністративних та судових органів України. При визначенні моделі систематизації й уніфікації норм конкурентного законодавства варто враховувати, що хоча більшість норм конкурентного законодавства має господарсько-правову природу з огляду на відносини, що врегульовує, функціональність конкурентного законодавства передбачає необхідність регулювання конкурентних відносин нормами цивільного, адміністративного і навіть кримінального права, а за таких умов систематизація і уніфікація норм конкурентного права не може відбуватися відокремлено від відповідних процесів, що відбуваються у цих галузях законодавства. За приблизними оцінками експертів, норми конкурентного законодавства містяться більше ніж 2500 нормативних актах різної юридичної сили, серед яких понад 200 – закони України [3]. Визнаючи систематизацію і уніфікацію чинного конкурентного законодавства перспективними напрямками його вдосконалення, слід врахувати, що ці процеси не можуть відбуватися відокремлено і стосуватися виключно нормативної регламентації конкурентних відносин. На нашу думку, в сучасних умовах процес систематизації і уніфікації має охопити майже всі сфери нормативно-правового регулювання господарських та цивільно-правових відносин. Пройшло вже більше десяти років з моменту набуття чинності Цивільним і Господарським кодексами України, понад двадцять років з моменту запровадження нормативно-правового регулювання конкурентних відносин, проте і сьогодні більшість нормативних актів містять недоліки і суперечності, по-різному врегульовуючи суспільні відносини в різних сферах господарської діяльності. За таких умов, спершу слід здійснити моніторинг чинного законодавства, виявивши нормативно-правові акти, що безпосередньо врегульовують конкурентні відносини та ті норми, які мають вплив на розвиток і захист чесного та добросовісного конкурентного змагання. Крім того, чисельні нормативно-правові акти, що регулюють здійснення господарської діяльності в країні, в кінцевому випадку негативно впливають на розвиток конкуренції на ринку, а в окремих випадках обмежують її розвиток.

З огляду на це, перш ніж розпочати процес систематизації та уніфікації конкурентного законодавства, слід оцінити сучасний стан конкурентного законодавства з метою виявлення непотрібних обмежень та повторень, колізій між чинними нормативними актами та прогалін правового регулювання. З цією метою, на нашу думку, має бути використаний Інструментарій для оцінки впливу на конкуренцію [4], що розроблений Організацією економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР – OECD). В цьому Інструментарії міститься загальна методика виявлення непотрібних обмежень конкуренції в нормах чинного законодавства та вироблення альтернативних, менш обмежувальних заходів, які, тим не менш, досягають поставлених державою цілей. Одним з головних елементів Інструментарію є Контрольний список питань для оцінки впливу на конкуренцію, що надає можливість на підставі аналізу відповідей на

низку простих питань виявити законодавчі та інші нормативні акти, які потенційно можуть необгрунтовано обмежити конкуренцію. Цей аналіз надає змогу зосередити обмежені ресурси державних органів в тих сферах, де оцінка впливу на конкуренцію необхідна передусім. Ці методичні матеріали можуть використовуватися державними органами так.

– При оцінці проектів нових нормативних актів (наприклад, в рамках програм оцінки впливу регулювання).

– При оцінці чинних нормативно-правових актів (в економіці в цілому або в окремих галузях).

– При розробці і перегляді державної політики, в певних сферах економіки, або конкурентним відомством, що здійснює оцінку впливу норм регулювання на конкуренцію [5].

Метою Інструментарію є можливість оцінки позитивних і негативних наслідків обмеження конкуренції як на національному, так і регіональному та місцевому рівнях.

Проведення ретельнішої оцінки впливу на конкуренцію порівняно з тією, що передбачена Контрольним списком, вимагає, як правило, навичок, пов'язаних з визначенням ринків і аналізом стану конкуренції. З цієї причини в деяких країнах будь-які нові законодавчі або нормативні акти, які, як очікується, можуть вплинути на економіку, потрібно погоджувати з конкурентними відомствами. Наприклад, в Мексиці конкурентне відомство має проводити експертизу будь-яких нових підзаконних актів, які потенційно можуть вплинути на конкуренцію. У Кореї конкурентне відомство несе відповідальність за експертизу окремих нових нормативних актів. У багатьох інших країнах до прийняття нових нормативних актів проводяться горизонтальні консультації. Такі консультації проходять ефективніше, якщо органи, що здійснюють експертизу відповідних нормативних актів вимогам і принципам конкурентного змагання, можуть підключатися до цього процесу якомога раніше [5, с. 35].

Наступним етапом підготовки до систематизації і уніфікації норм чинного конкурентного законодавства має стати вивчення і систематизація практики застосування конкурентного законодавства адміністративними і судовими органами, що надасть можливість визначити найбільш колізійні та неоднозначні норми чинного законодавства, які вимагають перегляду і уточнення, а також нададуть змогу врахувати визначенні судовою і адміністративною практикою підходи до вирішення спірних питань правозастосування. Паралельно з цим процесом має відбуватися процес уніфікації рекомендаційних роз'яснень Антимонопольного комітету України та оглядових листів Вищого господарського суду України з метою формування єдиних узгоджених позицій з найбільш складних аспектів правозастосування та формування на основі цих актів конкретних пропозицій щодо вдосконалення чинного конкурентного законодавства, а також відпрацювання регламентів (моделей і рекомендацій) щодо розслідування і припинення окремих груп порушень конкурентного законодавства.

На підставі результатів оцінки впливу на конкуренцію актів норм чинного законодавства та уніфікації практики його застосування має бути сформований план комплексної систематизації і уніфікації конкурентного законодавства.

На нашу думку, при розробці плану систематизації має бути остаточно вирішене питання про обрання моделі нормативно-правового регулювання в сфері конкуренції. Ми вже неодноразово звертали увагу на розбіжності в правовій природі та регламентації антимонопольного регулювання та підтримки і захисту добросовісної конкуренції. З огляду на те, що держава здійснює регламентацію конкурентних відносин в двох площинах: з одного боку, здійснюється нормативізація антимонопольних відносин, а з іншого – власне конкурентних, має місце дихотомія в правовому регулюванні конкурентних відносин. Істотні розбіжності у регулюванні конкурентних відносин визнаються не лише науковцями. В ст. 41 ГК України законодавець

використав спеціальний темін для окреслення правових норм, спрямованих на забезпечення функціонування і розвитку конкуренції – «антимонопольно-конкурентне законодавство». Зокрема, законодавство, що регулює відносини, які виникають у зв'язку з недобросовісною конкуренцією, обмеженням та попередженням монополізму у господарській діяльності, складається з ГК України, закону про Антимонопольний комітет України, інших законодавчих актів. Разом з цим ст. 3 Закону України «Про захист економічної конкуренції» зазначається, що законодавство про захист економічної конкуренції ґрунтується на нормах, установлених Конституцією України, і складається із цього Закону, законів України «Про Антимонопольний комітет України», «Про захист від недобросовісної конкуренції», інших нормативно-правових актів, прийнятих відповідно до цих законів. На нашу думку, при здійсненні систематизації актів конкурентного законодавства комісією по систематизації мають бути враховані ці розбіжності при збереженні загальної господарсько-правової моделі регулювання конкурентних відносин на основі загальних положень ГК України. Разом з тим, це не виключає, а навпаки, передбачає необхідність перегляду не тільки положень окремих актів конкурентного законодавства, а й відповідних положень ГК України особливо в аспекті забезпечення і розвитку добросовісної конкуренції України.

Систематизація законодавства є важливим засобом з'ясування змісту правових норм і правильного їх застосування компетентними органами, вона сприяє розумінню загальних принципів і зв'язків окремих частин права. Добре поставлена систематизація законодавства допомагає законодавцю досягти результатів, яких він прагне, засобами правового регулювання суспільних відносин – створенням необхідних умов для побудови правового суспільства [6, с. 19]. Крім того, систематизація законодавства сприяє ефективному здійсненню правотворчої та правозастосовної діяльності, зокрема, виявленню причин суперечностей, невідповідностей у нормативному регулюванні та їх усуненню, а також застосуванню й реалізації нормативно-правових актів і умов, спрямованих на поліпшення інформаційного впливу права на правосвідомість його суб'єктів [7].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Реформування державного управління в Україні: проблеми та перспективи / В.М. Цветкова. – К. : “Оріяни” 1998. – С. 267–268.
2. Керимов Д. А. Законодательная техника. – М. : «Норма», 1999. – С.70–102.
3. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/84926>
4. Інструментарий для оценки воздействия на конкуренцию. Версия 1.0. OECD 2007. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.oecd.org/competition.
5. Інструментарий для оценки воздействия на конкуренцию. Том I: Принципы. Версия 2.0. OECD 2011. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/daf/competition/49167036.pdf>.
6. Граціанов А. І. Процес систематизації та уніфікації законодавства і розвиток правової системи України. Дис...канд. юрид. наук. – К.: Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького, 2004. – С. 19.
7. Загальна теорія держави і права: навчальний посібник / А. М. Колодій, В.В. Копейчиков, С.Л. Лисенков та ін. – К.: Юрінком Інтер, 1998. – С. 174.

ПЕРЕДУМОВИ ЗЛОВЖИВАННЯ ПРОЦЕСУАЛЬНИМИ ПРАВАМИ

Розуміння феномену зловживання процесуальними правами у господарському та адміністративному судочинстві та розробка ефективних засобів боротьби із ними неможливі без з'ясування детермінант цього явища. Варто зазначити, що у науковій літературі питанню причин зловживання суб'єктивними правами було приділено недостатньо уваги, адже можна назвати лише поодинокі дослідження, присвячені цій проблематиці, більшість з яких проведені теоретиками права, зокрема О.М. Барміною [1], О.О.Малиновським [2, 3], Т. Т. Полянським [4], В.І. Тимошенком [5] та ін., та стосуються загальних причин зловживання правом безвідносно до галузевої специфіки таких зловживань.

Варто зазначити, що у літературі висловлювалися різні точки зору щодо причин зловживання правом. Так, одні вчені наголошують на психологічних особливостях суб'єкта, що здійснює зловживання правом, як на причину виникнення останніх. Наприклад, Р.А.Калюжний та І.Г. Андрущенко вважають, що причиною створення ситуацій зі зловживання правом виступає відношення особи до права лише як до інструмента, придатного чи непридатного для досягнення цілей конкретною особою [6, с. 19]. Натомість інші науковці вбачають причини зловживань правами в об'єктивних явищах правової дійсності. Зокрема М.М. Хміль зазначає, що зловживання правом формально базується на диспозитивних та уповноважуючих нормах права, які вже одним своїм існуванням створюють передумови і можливість для «надмірно егоїстичного» їх використання [7, с. 75].

Проте більшість авторів дотримуються комплексного підходу, зауважуючи на різномірності причин зловживання правом та виокремлюючи дві групи останніх: суб'єктивні, які залежать від суб'єкта права, та об'єктивні, які не залежать від нього.

У деяких роботах прямо не виокремлюються дві груп причин зловживання правом, проте їх аналіз дозволяє стверджувати, що у якості причин зловживання правом автори розглядають як явища, що не залежать від суб'єкта, тобто є об'єктивними, так і явища, що мають суб'єктивну природу. Так, А.А. Кушнар'єв до основних причин зловживання правом відносить рівень правосвідомості та правової культури, відсутність законодавчої регламентації поняття та ознак зловживання правом, прогалини та колізії в праві, відсутність матеріальної, моральної або іншої відповідальності за шкоду, заподіяну особам при зловживанні правом [8, с. 197-203]. Аналогічного підходу дотримується О.Є. Наумов, який серед причин зловживання правами виділяє психологію поведінки суб'єкта права, якій більше піклується про реалізацію своїх інтересів, аніж про чужі інтереси та інтереси суспільства; абстрактний характер правових норм, і внаслідок цього – невизначеність змісту суб'єктивних прав, повноважень, що викликає можливість багатоваріантної поведінки при їх реалізації; прогалини та колізії у праві, що породжують протиріччя і вакуум у правовому регулюванні [9, с. 10].

Натомість О.О. Малиновський розрізняє три групи передумов зловживання правом: юридичні, соціальні та психологічні. Автор наголошує на тому, що вивчаючи проблему зловживання правом, слід пам'ятати про суттєві відмінності між «духом права» та «буквою закону», що створюють юридичні передумови для зловживання правом [3, с. 14-15], якими є: 1) наявність в законодавстві диспозитивних норм, що надають суб'єкту повну свободу вибору способів реалізації суб'єктивного права;

2) наявність випадків, коли сам зміст об'єктивного права дозволяє використовувати суб'єктивні права та повноваження на шкоду суспільним відносинам, встановлюючи для деяких суб'єктів різного роду «юридичні привілеї»; 3) недоліки діючого законодавства, його прогалини та протиріччя в основному у випадках, коли суб'єктивному праву кореспондує юридичний обов'язок, за невиконання якого не передбачена юридична відповідальність, що призводить до ситуації, в якій суб'єктивне право є нічим не обмеженою мірою свободи та може використовуватися на зло [2, с. 46–47]. Соціальні передумови зловживання правом, на думку автора, криються у протиріччях між правом та мораллю. Психологічні – обумовлені злою волею уповноваженого суб'єкта, тобто деформацією індивідуальної правосвідомості [3, с. 14–15].

Варто зауважити, що юридичні та психологічні передумови зловживання правом, запропоновані О.О. Малиновським, за своєю суттю відповідають об'єктивним та суб'єктивним причинам зловживання правом, що виокремлюються іншими авторами. Зазначене дає підстави зробити висновок, що поняття «причин» та «передумов» зловживання правом фактично ототожнюються вченими. Поряд з цим, у науковій літературі зустрічається і інший підхід, заснований на необхідності розмежування зазначених понять. Так, Т.Т. Полянський виокремлює передумови та причини виникнення та поширення зловживання правом. Передумови зловживання правом автор розподіляє на дві групи: конкретно-історичні та правові. Перші зумовлюються соціальними умовами, котрі впливають на кількісні та якісні показники цього явища і є основою для детальнішої характеристики та аналізу інших передумов і причин виникнення досліджуваного явища; другі проявляються у недосконалому (неадекватному, неналежному, помилковому тощо) нормативному правовому регулюванні суспільних відносин, тобто коли основні принципи природного права, які визначають справжні межі свободи поведінки особи, занадто абстрактно чи неадекватно закріплюються у нормах позитивного права. Натомість причиною зловживання правом вчений вважає таку оцінку індивідуальним чи колективним суб'єктом суспільно-правових відносин співвідношення власних інтересів (потреб) та інтересів та інших суб'єктів, коли перші навмисне не виправдано ставляться вище над усіма іншими [4, с. 168]. Передумови зловживання правом, на думку самого автора, за аналогією співвідносяться із соціальними та юридичними передумовами зловживання правом у О.О. Малиновського [4, с. 48], натомість причиною зловживання правом автор вважає суб'єктивні чинники, які О.О. Малиновський називає психологічними передумовами.

Оригінальністю відрізняється позиція О.В. Волкова, який, досліджуючи зловживання у цивільному праві, вводить категорію джерел зловживання правом, під якими розуміє об'єктивні та суб'єктивні передумови зазначеного явища – фактори життя, взаємодія яких створює зміст зловживального правопорушення, конкретні акти якого в результаті можуть відноситися (класифікуватися) до тієї чи іншої форми зловживання правом [10, с. 323].

На наш погляд, передумови зловживань процесуальними правами мають об'єктивну природу та не залежать від волі суб'єкта, вони є явищами об'єктивної дійсності, які створюють підґрунтя, сприятливу атмосферу для процесуальних зловживань. Передумови зловживання процесуальними правами криються у вадах правового регулювання. Вважаємо, що серед передумов процесуальних зловживань можна виокремлювати загальноправові та власне процесуальні. Загальноправові передумови зловживання процесуальними правами пов'язані із загальними вадами законодавства, його прогалинами та колізіями, вони притаманні адміністративному процесуальному та господарському процесуальному праву, як і будь-якій іншій галузі права. Натомість власне процесуальні передумови пов'язані зі специфікою зазначених галузей права.

По-перше, загальноправовою передумовою зловживання процесуальними правами слід визнати відсутність прямого закріплення заборони зловживання особою своїми суб'єктивними правами на рівні конституційного принципу.

По-друге, загальноправовою передумовою зловживання правом можна вважати особливості законодавчої техніки, формалізм законодавства, абстрактність його норм, наявність оціночних понять, відкритих переліків тощо, тобто тих явищ правової реальності, яких не можна уникнути з об'єктивних причин.

По-третє, йдеться про вади правового регулювання, зокрема, неточності у тексті закону, прогалини та колізії законодавства тощо, що мають своїм наслідком породження стану правової невизначеності, що притаманні будь-якій галузі законодавства, в тому числі і господарському процесуальному та адміністративному процесуальному праву.

Власне процесуальні причини, на наш погляд, криються в особливостях правового регулювання процесуальних галузей права, зокрема, йдеться про ліберальний тип господарського та адміністративного судочинства та абсолютизацію права на судовий захист, надмірне захоплення вимогами чистої змагальності, відсутність регламентації поняття зловживання процесуальними правами та заходів боротьби із такими зловживаннями тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бармина О. Н. Злоупотребление правом как общеправовая категория : теоретико-правовой анализ : дисс. ... канд. юрид. наук : 12.00.01 / О. Н. Бармина. – Киров, 2014. – С. 74-88;
2. Малиновский А. А. Злоупотребление правом / А.А.Малиновский. – М.: МЗ-Пресс, 2002. – С. 46–51;
3. Малиновский А. А. Злоупотребление субъективным правом (теоретико-правовое исследование) / А.А.Малиновский. – М.: Юрлитинформ, 2007. – С. 348–377;
4. Полянський Т.Т. Феномен зловживання правом (загальнотеоретичне дослідження) / Т.Т. Полянський. – Львів: Галицький друкар, 2012. – С. 47–56
5. Тимошенко В.І. Деформація індивідуальної правосвідомості як передумова зловживання правом / В.І. Тимошенко // Бюлетень Міністерства юстиції України. – 2009. – № 3 (89). – С. 13-22
6. Калюжний Р.А. Зловживання правом: сутність та шляхи протидії [Текст] / Р. А. Калюжний, І. Г. Андрущенко // Бюлетень Міністерства юстиції України. – 2006. – № 8. – С. 19.
7. Хміль М. М. Принцип неприпустимості зловживання правом (теоретико-правові аспекти) : дис. ... канд. юрид. наук / М.М.Хміль. – Х., 2005. – С. 75
8. Кушнарєв А.А. Причини виникнення злоупотребления правом в процессе осуществления субъективного права // Законность и правопорядок в современном обществе. – 2016. – № 34. – С. 197–203
9. Наумов А.Е. Злоупотребление правом: теоретико-правовой аспект : дисс. ... канд. юрид. наук: 12.00.01 / А. Е. Наумов. – М., 2010. – С. 10
10. Волков А.В. Злоупотребление гражданскими правами. Проблемы теории и практики / А.В. Волков. – М.: Волтерс Клувер, 2009. – С. 323.

ЄВРОПЕЙСЬКІ СТАНДАРТИ ЗАХИСТУ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

У сучасних швидкоплинних умовах отримання інформації про динаміку ринку та діяльність конкурентів є життєво необхідним для підтримки ефективної діяльності компаній. Обмін інформацією часто інтенсифікує конкуренцію, оскільки компанії отримують більш глибоке розуміння функціонування ринку. З точки зору суспільного добробуту інформаційні обміни є важливими для досягнення ефективної діяльності підприємств, зокрема, через:

- вирішення проблем інформаційних асиметрій;
- більш оперативне реагування суб'єктів господарювання на зміну споживчого попиту і полегшення прийняття рішень відносно інвестування у нові виробничі потужності або у наукові дослідження та розробки;
- підвищення своєї операційної або логістичної продуктивності;
- ефективне планування і прогнозування виробничої і комерційної діяльності як передумов поліпшення якості і зниження цін на пропоновані товари і послуги;
- максимізацію результатів господарської діяльності, що може призвести до розширення присутності таких компаній на ринку, а також виходу на нові ринки;
- підвищення добробуту споживачів за рахунок зниження їх витрат у пошуку і поліпшенні вибору.

Деякі форми обміну інформацією зумовлюють підвищення прозорості ринку до такої міри, що компаніям стають відомі ринкові стратегії їх конкурентів, що в результаті може спричинити антиконкурентну координацію їх поведінки. Інформаційні обміни між конкурентами є несумісними з правилами конкуренції, якщо призводять до зниження готовності підприємств чинити ефективний конкурентний тиск один на одного, до зменшення / усунення невизначеності щодо майбутньої поведінки конкурентів на ринку. Така форма співпраці між підприємствами підлягає правовому регулюванню і є забороненою. Тому, враховуючи вищезазначене, метою діяльності конкурентних відомств є припинення тих інформаційних обмінів, які призвели до усунення, обмеження, спотворення конкуренції.

Крім того, необхідно зважати на те, що навіть якщо компанії не переслідують антиконкурентних цілей, то, за певних умов, все одно продовжує існувати ризик розгляду конкурентним відомством процесу збору та використання інформації як механізму антиконкурентних узгоджених дій (у т.ч. як можливість існування картелю). Варто зазначити, що все частіше в антимонопольних розслідуваннях фігурують асоціації, консалтингові та маркетингові агентства, за допомогою яких бізнес отримує індивідуалізовану інформацію про стан ринку, ринкові тенденції та ін. Якщо буде доведено, що вони, поряд з виконанням своїх нормативно закріплених повноважень та функцій, виступали «майданчиками» антиконкурентних інформаційних обмінів, або навіть їх ініціаторами, то такі організації також будуть відповідальні за порушення конкурентного законодавства.

З усіх видів об'єднань горизонтальне об'єднання (між компаніями, що виробляють один і той же вид продукції і займають один рівень розподілу на ринку) є найбільш небезпечним з точки зору захисту конкуренції, так як здатне значно послабити існуючу систему конкуренції, особливо при значній ринковій концентрації. Новостворена юридична особа зможе встановлювати ціни і контролювати випуск

продукції в якості єдиного монополіста з відповідними наслідками для добробуту споживачів. Вплив вертикального об'єднання (об'єднання підприємств, діяльність яких здійснюється на різних рівнях розподілу одного і того ж виду продукції) і конгломератного об'єднання (об'єднання юридичних осіб, що не мають між собою будь-якого ринкового зв'язку), як правило, не є таким значним.

Слід зазначити, що у конкурентному законодавстві Європейського Союзу не відразу з'явилися чіткі правила регулювання угод з обміну інформацією між конкурентами. У статті 101 (1) Договору про функціонування Європейського Союзу (далі □ Договір) [8], яка забороняє несумісні з внутрішнім ринком угоди між підприємствами, рішення асоціацій та узгоджені дії, які можуть вплинути на торгівлю між державами-членами і які мають на меті або призводять до запобігання, обмеження чи спотворення конкуренції на внутрішньому ринку, *відсутня чітка* заборона укладання угоди з обміну інформацією. Отже, регулювання угод про обмін інформацією деякий час базувалось на основі прецедентної практики Європейської Комісії і європейських судів щодо застосування і тлумачення статті 101 Договору. Стаття 101 Договору може бути застосована до договорів, у тому числі, до угод з обміну інформацією, які *задовольняють чотирьом умовам*: домовленості між підприємствами, обмеження конкуренції, істотного впливу на конкуренцію та впливу на торгівлю.

У кількох своїх документах Комісія представила рекомендації щодо правової оцінки таких угод. Перший документ такого роду – це Повідомлення Комісії відносно угод про співпрацю від 1968 р. [6, с. 35]. У цьому Повідомленні вперше було зазначено, що обмін інформацією між конкурентами у деяких випадках може бути порушенням статті 101 Договору, однак у кожному конкретному випадку необхідно досліджувати ринок (його структуру), а також аналізувати інші суттєві фактори. У Повідомленні були визначені наступні фактори, які можуть вплинути на таку оцінку:

- тільки обмін інформацією, який може мати вплив на конкуренцію, має значення відповідно до правил Договору;
- обмеження конкуренції може мати місце, зокрема, на олігополістичному ринку однорідних товарів.

Наприклад, якщо інформація після обміну використовується з метою обмеження можливостей підприємств вільно здійснювати свою діяльність на ринку, а сам обмін інформацією відбувається з метою координації дій підприємств, то цілком ймовірно, що він буде розглядатися як такий, що обмежує конкуренцію.

У 7-й Доповіді з питань конкурентної політики Комісії (1977 р.) окрема частина була присвячена угодам з обміну інформацією. У доповіді зазначалось, що якщо обмін інформацією не є обмеженням конкуренції як такої, то необхідно оцінювати вплив такої угоди на конкуренцію на релевантному ринку [7, с. 18–20; 5, с. 35]. Комісією було визначено три основних критерії, які необхідно застосовувати при розгляді таких ситуацій:

1. *Структура товарного ринку*. Підвищена прозорість, що виникає в результаті обміну інформацією, посилює взаємозалежність між фірмами і знижує інтенсивність конкуренції особливо на олігопольних ринках, оскільки розширення знання про ринок дозволяє учасникам відстежувати стратегії конкурентів і швидко та ефективно реагувати на дії один одного.

2. *Характер і масштаби* обміну інформацією мають важливе значення для оцінки ймовірності того, що ця інформація дійсно може використовуватися одержувачем для координації ринкових стратегій, а не для досягнення інтенсивнішої конкуренції. Комісія особливо детально аналізує обмін комерційною інформацією (кількість виробленої і реалізованої продукції, ціни, умови знижок, загальні умови продажу, поставки та оплати, тощо). Водночас існують мінімальні ризики порушення конкурентного законодавства під час обміну статистичними даними, в яких вказані узагальнені показники, не деталізовані по країнам, підприємствам, товарам та за часом.

3. *Конфіденційність*: Комісія також повинна аналізувати, чи має обмін інформацією приватний характер, адже така форма співпраці між підприємствами, як правило, покращує знання продавця про ринок, або має широкий публічний вплив на споживачів, і тому створює можливість для порівняння різних пропозицій [1].

Хоча перша політична заява Комісії з оцінки інформаційного обміну датована 1968 роком, на практиці вона здійснилась тільки на початку 90-х рр. при розгляді інформаційних обмінів між виробниками сільськогосподарських тракторів у Великобританії [2]. У цій справі Комісія провела оцінку потенційних обмежувальних ефектів від автономного обміну інформацією. Рішення Комісії було розглянуто в апеляційному порядку та Європейським судом. Обидва суди відхилили скарги розглядуваних компаній і повністю підтримали підхід Комісії. Після випадку у Великобританії Комісія розпочала застосовувати принципи, викладені у різних рішеннях, з метою подальшого уточнення сфери їх застосування. Слід зазначити, що рішення відносно наведеної справи спричинило ряд звернень підприємств, які намагались отримати індивідуальне звільнення від відповідальності за можливе порушення статті 101 (3) Договору [5, с. 35].

Керівні принципи Комісії ЄС 2001 року [3] з питання застосування статті 81 Договору про заснування Європейської Спільноти до горизонтальних угод про співпрацю замінили Повідомлення Комісії про угоди про співпрацю від 1968 р. У цих принципах відсутня окрема глава, присвячена угодам з обміну інформацією. У пункті 10 Керівних принципів чітко зазначено, що вони не регулюють вищевказані угоди і що деякі види горизонтальних угод між конкурентами (наприклад, про обмін інформацією) розглядаються окремо. Однак, Комісія згадує угоди з обміну інформацією при розгляді угод горизонтального співробітництва. Наприклад, зазначено, що схеми комерціалізації, які витікають зі спільного продажу, піднімають дві важливі проблеми, однією з яких є «явна можливість для обміну секретною комерційною інформацією, зокрема, щодо маркетингової стратегії і ціноутворення» (пункт 146). У пункті 150 Керівних принципів *знову* зазначено, що чим ринок концентрованіший, тим більш корисною є інформація про ціни або маркетингові стратегії для зменшення невизначеності, тим більше стимулів для сторін обмінюватися такою інформацією.

Переглянувши через 10 років Керівні принципи 2001 року, Комісія проаналізувала окремо і досить докладно угоди з обміну інформацією у пунктах 55 □ 110 свого Повідомлення під назвою «Рекомендації з питань застосування статті 101 Договору про функціонування Європейського Союзу для горизонтальних угод про співробітництво» (далі – Повідомлення) [4]. Правила, закріплені цим Повідомленням – найбільш ретельне дослідження Комісії, яке не тільки узагальнює рішення Комісії та Суду ЄС, а й являє собою квінтесенцію критичного підходу Комісії до аналізу окремих випадків.

Комісія заповнила важливий пробіл новим розділом конкурентного законодавства з оцінки обміну інформацією. До цього не було ніяких чітких правил для оцінки допустимості обміну інформацією між конкурентами – за винятком морського сектору – і можна було розраховувати тільки на досить обмежене прецедентне право. Однією з найбільших переваг Керівних принципів є те, що вперше пропонуються добре організовані і чіткі умови оцінювання. Керівні принципи не стосуються таких форм обміну інформацією, які спрямовані на створення або сприяння забороненим фіксуванням цін та угодам з розподілу ринку. Оцінка в межах конкурентного законодавства таких форм обміну інформацією не є особливо складною: в принципі, вони завжди будуть вважатися (і штрафуватися) як незаконні картелі.

Комісія зосередилась на оцінці ситуації, коли обмін інформацією існує як *факт*, незалежно від будь-якого картельної угоди, коли основний економічний процес і є, по суті, обміном інформацією. У документі чітко закріплено позицію Комісії: тільки тоді, коли обмін інформацією відбувається з наміром подальшої координації поведінки щодо

цін або інших важливих показників діяльності підприємств, Комісія розглядатиме обмін інформацією як обмеження конкуренції за метою без необхідності будь-якого аналізу його дійсних ринкових наслідків. Комісія вважає, що тільки у виняткових ситуаціях може бути продемонстровано, що така форма обміну інформацією прийнятна.

Аналіз прецедентної практики дозволив розробити спільну позицію, що нині відображена у нормативних документах Комісії та конкурентних відомств країн-членів ЄС: обмін стратегічною, сучасною, неагрегованою інформацією, який є частим, сучасним або недоступним для всіх учасників на ринку, скоріш за все буде визнано антиконкурентним. Крім того, обмін інформацією, з більшою ймовірністю, спричинить спотворення / обмеження конкуренції у випадку концентрованих ринків однорідних товарів та за наявності співрозмірних ринкових часток суб'єктів господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Carobianco A. Information exchange under EC competition law // Common Market Law Review: електрон. версія. № 41. 2004. URL: http://www.wilmerhale.com/uploadedFiles/WilmerHale_Shared_Content/Files/Editorial/Publication/InformationExchanging_ECCompetitionLaw.pdf (дата звернення: 15.09.2017).
2. Commission Decision of 17 February 1992 relating to a proceeding pursuant to Article 85 of the EEC Treaty IV/31.370 and 31.446 (UK Agricultural Tractor Registration Exchange): 92/157/EEC // Official Journal: електрон. версія. 1992. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31992D0157> (дата звернення: 15.09.2017).
3. Guidelines on the applicability of Article 81 of the EC Treaty to horizontal cooperation agreements: Commission notice // Official Journal of the European Communities: електрон. версія. 2001. URL: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32001Y0106\(01\)&from=EN](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32001Y0106(01)&from=EN) (дата звернення: 15.09.2017).
4. Guidelines on the applicability of Article 101 of the Treaty on the Functioning of the European Union to horizontal co-operation agreements: Communication from the Commission // Official Journal of the European Union: електрон. версія. 2011. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A52011XC0114%2804%29> (дата звернення: 15.09.2017).
5. Information Exchanges Between Competitors under Competition Law 2010 / Directorate for financial and enterprise affairs competition committee, Organisation for Economic Cooperation and Development. // DAF/COMP(2010)37: електрон. версія. 2011. URL: <http://www.oecd.org/competition/cartels/48379006.pdf> (дата звернення: 15.09.2017).
6. Notice concerning agreements, decisions and concerted practices relating to cooperation between enterprises // Official Journal: електрон. версія. 1968. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:C:1968:075:TOC> (дата звернення: 15.09.2017).
7. Seventh Report on competition policy // електрон. наук. вид. 1978. URL: http://ec.europa.eu/competition/publications/annual_report/ar_1977_en.pdf (дата звернення: 15.09.2017).
8. Treaty on the Functioning of the European Union: Consolidated version // Official Journal of the European Union: електрон. версія. 2012. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A12012E%2FTXT> (дата звернення: 15.09.2017).

ПОСЛУГИ ЯК ОБ'ЄКТ ПРИВАТНОПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Масштабне зростання сфери послуг є важливим аспектом економічного розвитку транснаціонального світового ринку та, в значній мірі, пов'язано із процесами зростання національного добробуту, індивідуальних доходів та економічної модернізації. Такі процеси призводять до виникнення та становлення нового типу організації господарської системи – сервісної економіки, в якій на противагу виробництву матеріальних благ, відбувається бурхливий розвиток сфери надання послуг.

В умовах сучасного міжнародного розвитку державності, послуги переважають в усіх сферах соціально-економічного розвитку суспільства.

В теорії науково-правової думки існують різні погляди на визначення поняття «послуга».

Так, загальне поняття «послуга» включає в себе комплекс різноманітних видів економічної діяльності. Зокрема, Ф. Котлер вважає, що «послуга – це будь-який захід або вигода, яку одна сторона може запропонувати іншій і які в основному невловимі і не призводять до оволодіння будь-чим. Виробництво послуг може бути, а може і не бути пов'язане з товаром у його матеріальному вигляді» [6, с. 16]. Згідно з чинним законодавством України, послуга визначається як діяльність виконавця з надання (передачі) споживачеві певного визначеного договором матеріального чи нематеріального блага, що здійснюється за індивідуальним замовленням споживача для задоволення його особистих потреб [4].

Послуги, на відміну від інших товарів, виробляються і споживаються в більшості випадків одночасно. Це обумовлює такі їхні особливості як, по-перше, послуги не підлягають збереженню, що дозволяє суб'єктам надання послуг мінімізувати свої витрати, по-друге, на ринку послуг набагато гостріше постає проблема регулювання попиту і пропозиції, ніж на ринку інших товарів, по-третє, у багатьох випадках продаж послуг потребує динаміки їх надання через безпосередню взаємодію продавця та покупця. Крім того, з огляду на свою природу, послуги не мають гарантованих стандартів якості. Дана обставина підвищує ризик споживача послуг, оскільки результат послуги він може оцінити лише після її надання.

Саме в силу змінюваності якості послуги, їх невизначеності сфера послуг потребує не лише державного, але й приватноправового регулювання.

Конституція України гарантує споживачам захист їх прав, здійснення контролю за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт, сприяння діяльності громадських організацій споживачів [2].

Зазначені конституційні засади конкретизуються в нормах Господарського Кодексу України [1] та інших нормативно-правових актах про захист прав споживачів.

Крім того, принцип пріоритетного захисту прав споживача покладено в основу національного законодавства про захист економічної конкуренції [3].

В Україні діють також певні директиви в рамках міжнародних угод, підписаних нашою державою, які доповнюють вітчизняне законодавство про захист прав споживачів нормами, визнаними у світовій та європейській спільноті, зокрема Загальна декларація прав людини (1948 р.), Хартія захисту споживачів Ради Європи (1973 р.), Керівні принципи для захисту інтересів споживачів, схвалені Генеральною Асамблеєю ООН (1985 р.), Хартія основних прав і свобод, прийнята парламентом Європейського Союзу (2000 р.) та інші.

Приватноправові відносини у сфері надання послуг опосередковуються виникненням договірних зобов'язань, шляхом укладення цивільно-правових договорів.

Так, Цивільний кодекс України вперше виділяє особливий тип договору – договір про надання послуг [5]. Загальні ознаками, що об'єднують усі договірні зобов'язання про надання послуг в єдину групу, полягають у тому, що по-перше, нематеріальний характер продукції, а по-друге – послуги нерозривно пов'язані з особою, що їх надає. При укладенні договору про надання послуг замовник не може попередньо стверджувати про те, що він остаточно ознайомлений та згодний з якістю послуги, оскільки це може бути належним чином ним оцінено лише в процесі її споживання. У зобов'язаннях про надання послуг результат діяльності виконавця немає речового змісту. При послугах продається не сам результат, а дії, які до нього призвели. Слід мати на увазі, що певна дія або бездіяльність з надання послуги може створювати або бути опосередкована певною матеріальною річчю, наприклад, медичні, готельні послуги. Однак лише у тому випадку, коли такий результат є невід'ємним або застосована річ є необхідною для вчинення, власне, самої замовленої дії або діяльністю виконавця, – такі відносини є також предметом договору про надання послуг.

З урахуванням наведених особливостей слід зазначити, що стаття 177 Цивільного кодексу України серед переліку об'єктів цивільних прав розглядає послугу як самостійний об'єкт.

Разом з цим, стаття 901 Цивільного Кодексу України вперше дає законодавче визначення договору про надання послуг. Відповідно до її положень за договором про надання послуг одна сторона (виконавець) зобов'язується за завданням іншої сторони (замовника) надати послугу, яка споживається в процесі вчинення певної дії або здійснення певної діяльності, а замовник зобов'язується оплатити надану послугу, якщо інше не встановлено договором. Таким чином, договір про надання послуг є двостороннім. Про це свідчать обов'язки замовника оплатити послугу або відшкодувати виконавцю фактичні витрати за договором про безоплатне надання послуг [5]. Договір про надання послуг є консенсуальним, тобто таким, що вважається укладеним з моменту досягнення згоди за всіма істотними умовами. Договір про надання послуг, за яким виконавець, відповідно до характеру своєї діяльності, зобов'язаний надати послуги кожному, хто до нього звернеться, є публічним договором. Це стосується договору про надання медичних, освітніх та інших видів послуг. Форма договору про надання послуг визначається за загальними правилами і, здебільшого, є письмовою. В будь-якому випадку законодавством встановлений обов'язок виконавця видати документ, що підтверджує підставу оплати і суму отриманих від юридичної особи коштів [5] або розрахунковий документ, що засвідчує факт надання послуги споживачу [4].

Сторонами договору про надання послуг є виконавець і замовник. За загальним правилом не існує обмеження щодо суб'єктного складу даного договору, якщо інше не передбачено законом, договором або не впливає з характеру послуг. Наприклад, надавати медичні послуги мають право лише медичні заклади. Замовник повинен знати, що саме він доручає виконавцю. Якщо замовником є споживач, то відповідно до Закону України «Про захист прав споживачів» він не зобов'язаний мати спеціальні знання про властивості і характеристики послуг, дій, що її складають.

Предметом договору про надання послуг є вчинення виконавцем певних дій (наприклад, надання телефонних каналів для зв'язку, надання електромережі для поставки електрики тощо) або здійснення певної діяльності (надання туристичних послуг).

Зазначимо, що норми глави 63 Цивільного кодексу України розповсюджуються на всі зобов'язання про надання послуг, якщо це не суперечить суті цих зобов'язань.

Крім того, при укладенні договорів про надання послуг, які безпосередньо не передбачені Цивільним кодексом України, сторони мають право керуватися принципом свободи договору.

Сторонами договору про надання послуг є замовник і виконавець. Замовником є особа, що зацікавлена в одержанні відповідної послуги, замовляє її надання на умовах, визначених договором, контролює надання послуги і оплачує її. Ним може бути як юридична, так і фізична особа незалежно від наявності у неї статусу суб'єкта підприємницької діяльності. У разі, якщо надання послуг замовляє фізична особа для особистих потреб, безпосередньо не пов'язаних з підприємницькою діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника, такий замовник набуває статусу споживача з поширенням на нього законодавства про захист прав споживачів [4]; інші особи, що замовляють надання послуг з іншою метою (не для особистого споживання).

Виконавцем відповідно до чинного цивільного законодавства, як і замовником, може бути будь-яка юридична або фізична особа. Положення актів спеціального законодавства у сфері надання послуг уточнюють його статус.

Предметом договору є надання послуг різного роду за завданням замовника. Специфічні характеристики послуги, зокрема, відсутність речової форми виразу та її невичерпність, відрізняють послугу від товару.

Послуги відрізняються і від робіт, проте ця різниця вже не є такою помітною. Так, корисний ефект від діяльності з надання послуги не виступає у вигляді певного матеріального результату, як це має місце при виконанні роботи, а полягає в самому процесі надання послуги.

Таким чином, зростання ролі послуг в контексті сервісної економіки потребує належного приватноправового регулювання як актами національного законодавства, так і міжнародно-правовими нормами. Правовідносини між виконавцем та замовником (споживачем) послуги, опосередковуються укладенням відповідного договору. Ефективне правове регулювання договірних відносин між сторонами у сфері торгівлі послугами, важливе не лише для задоволення приватних інтересів сторін, але й для розробки стратегій та програм діяльності на регіональному та європейському ринку, з огляду на сучасні інтеграційні процеси в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс: Закон від 16.01.2003 № 436-IV // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 05.09.2017).
2. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 року № 254к/96-ВР (зі змінами та доповненнями) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: www.rada.gov.ua.
3. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січня 2001 року № 2210-III (зі змінами та доповненнями) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: www.rada.gov.ua.
4. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 № 1023-XII// Відомості Верховної Ради. 1991. № 30. Ст.379.
5. Цивільний кодекс: Закон від 16.01.2003 № 435-IV// База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page1> (дата звернення: 05.09.2017).
6. Котлер Ф. Основы маркетинга : пер. с англ. — М.: «Бизнес-книга», «ИМА-Кросс. Плюс», ноябрь 1995. — 670 с.

Волокитін Д.А., аспірант
Науково-дослідний інститут
приватного права і підприємництва
імені академіка Ф. Г. Бурчака
НАПрН України
м. Київ Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ТА КОНТРОЛЮ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ

Сфера державної допомоги суб'єктам господарювання в Україні набуває все більшого поширення, що зумовлено поглибленням економічних реформ у багатьох сферах економіки України, необхідністю дотримання вимог, які накладає членство у міжнародних організаціях (зокрема в СОТ), поширенню європейських правил та підходів на правовідносини у цій сфері на основі принципів, що закріплені в «Угоді про асоціацію між Україною та ЄС», адаптацією українського законодавства до правил *acquis* ЄС.

В Україні створено розвинену нормативну та інституційну базу для захисту економічної конкуренції. Однак, одним із недостатньо врегульованих напрямів цієї діяльності є державна допомога суб'єктам господарювання. Активна участь держави шляхом надання різних видів допомоги суб'єктам господарювання є необхідною умовою для подолання кризових явищ. У зв'язку з цим надання суб'єктам господарювання державної допомоги набуває стратегічного значення в умовах триваючої фінансово-економічної кризи. Разом з тим, норми права Європейського Союзу та Світової організації торгівлі встановлюють умови при яких не допускається використання державної допомоги, зокрема для недопущення перебування вітчизняних суб'єктів господарювання у привілейованому становищі порівняно з іноземними конкурентами та недопущення впливу на міжнародну торгівлю. Однак, вітчизняна практика демонструє протилежне. Зокрема, за даними Міністерства фінансів України обсяг державної допомоги у 2016 р. з урахуванням різних форм сягнули до 101 млрд. грн. [4], а це становить близько 4 % ВВП, в той час як в країнах ЄС видатки на таку допомогу становлять не більше 1 % ВВП і їх розподіляють на чітко визначені цілі та за чітко визначеною процедурою.

Питаннями надання державної допомоги займалися такі науковці: Т.В. Некрасова – щодо різних аспектів правового регулювання надання державної допомоги, О.Е. Ліллемяе – щодо окремих аспектів господарсько-правового забезпечення державної допомоги суб'єктам господарювання, Д.В. Лічак, Н.Г. Полякова – з приводу окремих господарсько-правових аспектів надання державної допомоги, Г.Г. Єрко, С.С. Онищенко – щодо здійсненні контролю за додержанням законодавства у сфері державної допомоги.

На виконання міжнародних зобов'язань України, які виникли, зокрема, унаслідок підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, з метою забезпечення захисту та розвитку конкуренції, Верховною Радою України 01.07.2014 року прийнято, базовий у цій сфері, Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», який набрав чинності у повному обсязі 2 серпня 2017 року.

Відповідно до Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» «державна допомога» означає «підтримку в будь-якій формі суб'єктів господарювання за рахунок ресурсів держави чи місцевих ресурсів, що спотворює або загрожує спотворенням економічної конкуренції, створюючи переваги для виробництва окремих видів товарів чи провадження окремих видів господарської діяльності»[1].

Разом з тим, державна допомога суб'єктам господарювання є особливою формою втручання органів державної влади в економіку з метою стимулювання певної господарської діяльності. Унаслідок цього можуть виникати істотні небажані

соціально-економічні наслідки, зокрема: дисбаланс на внутрішньому ринку (порушення функціонування ринкового механізму, створення специфічного клімату для підприємництва, неефективне витрачання великих обсягів державних ресурсів), а також нівелювання переваг міжнародної торгівлі.

Для більш повного розкриття поняття «державної допомоги» пропонуємо розглянути ознаки державної допомоги суб'єктам господарювання, які впливають із визначення, закріпленого у Законі України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання»[1].

– Надається за рахунок ресурсів держави чи місцевих ресурсів. Ця ознака передбачає цілеспрямоване використання ресурсів, підконтрольних державі або територіальній громаді [5, с. 6]. Діяльність по такому використанню здійснюється органами державної влади та органами місцевого самоврядування, адміністративно-господарського управління та контролю, а також юридичними особами, що діють від їхнього імені.

– Надання економічної переваги, тобто додаткових благ та можливостей її одержувачам. При цьому концепція переваги передбачає, що фінансове сприяння надається на умовах кращих, ніж ті, що існують на ринку. У багатьох випадках такі «кращі умови» настільки відмінні від реально існуючих на ринку, що в суб'єкта господарювання взагалі відсутня реальна можливість отримати такі переваги в ході нормальної господарської діяльності. Розмір вигоди і є вимірником для визначення розміру субсидії, яку отримує її реципієнт [2, с. 15].

– Надається суб'єктам господарювання. Вказана ознака окреслює коло суб'єктів, надання фінансового сприяння яким вважається державною допомогою суб'єктам господарювання. Ключовим у характеристиці цієї ознаки є те, що одержувач такої допомоги повинен здійснювати господарську діяльність.

– Спотворення чи можливість спотворення економічної конкуренції. Ця ознака характеризується вибіркоvim характером допомоги, спричиняє порушення конкурентного співвідношення на ринку між одержувачами державної допомоги і їхніми конкурентами [3, с. 5].

Ознаки державної допомоги, закріплені у ст.1 Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», є аналогічними до тих, які передбачені статтею 107 (1) «Договору про функціонування Європейського Союзу» (далі – ДФЄС) [7]. Однак, четверта умова існування «державної допомоги», що міститься в європейському законодавстві, а саме вплив на торгівлю, не передбачена ст. 1 Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання». Ознака «вплив на торгівлю» передбачає недопущення дискримінації суб'єктів господарювання при торгівлі між країнами-членами ЄС. У зв'язку з цим потребує включення у визначення, що міститься Законі України, ознака фактичного або можливого впливу на торгівлю для адаптації термінології зазначеного Закону правилам *acquis* ЄС.

Також варто зауважити, що закріплення ознак державної допомоги у визначенні, що міститься в зазначеному Законі, не повністю врегулює питання віднесення того чи іншого заходу підтримки до державної допомоги. Важливою проблемою нового законодавства про державну допомогу є відсутність процедури визначення заходу підтримки, передбаченого законодавством як державної допомоги. Запропоноване визначення державної допомоги містить ознаки державної допомоги, а Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» – перелік форм, у яких може бути надана державна допомога. Але за допомогою зазначених положень, на нашу думку, важко визначити захід підтримки як державну допомогу. Європейське законодавство не містить визначення державної допомоги з метою уникнення зловживань. Однак, визначення заходу підтримки як державної допомоги, відбувається на основі проведення шести спеціальних тестів. Пропонуємо дослідити це питання більш

ретельно стосовно можливості вдосконалення національного законодавства на основі досвіду та положень європейського законодавства з метою запровадження відповідного порядку визначення заходу підтримки як державної допомоги.

Так у статті 107(1) ДФЄС передбачені загальні основи функціонування системи державної допомоги в ЄС. Вона містить такі положення: «Якщо в Договорах не обумовлено інше, допомога, яку в будь-якій формі надає держава-член або яку надано за рахунок державних ресурсів, що спотворює або загрожує спотворити конкуренцію, надаючи переваги певним суб'єктам господарювання або виробництву певних товарів, є несумісною із внутрішнім ринком тією мірою, якою вона впливає на торгівлю між державами-членами» [7]. Це основна заборона надання державної допомоги, згідно з якою заборонені заходи, у загальному, визначаються шляхом проведення шести тестів. До них відносяться:

- Тест 1. До відповідного заходу не застосовується початкова фраза статті 107 (1): «Якщо в Договорах не обумовлено інакше...»
- Тест 2. Захід реалізується державою або надається за рахунок державних ресурсів.
- Тест 3. Він створює переваги за принципом вибірковості.
- Тест 4. Отримувачем відповідної переваги (у загальному) є «суб'єкт господарювання».
- Тест 5. Захід реально або потенційно спотворює конкуренцію.
- Тест 6. Він впливає на торгівлю [6, с. 13–35].

Таким чином, «тест балансування», що складається із наведених вище шести тестів дозволяє більш детально віднести відповідні заходи державної підтримки до заходів державної допомоги суб'єктам господарювання. Тому, поряд із закріпленим визначенням «державної допомоги» у Законі України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» потребує розроблення на підзаконному рівні порядку, який передбачатиме детальну процедуру віднесення державної підтримки до заходів державної допомоги, що, у свою чергу, дозволить уникнути колізій між національним законодавством та *acquis* ЄС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про державну допомогу суб'єктам господарювання: Закон України від 01.07.2014 р. № 2749 // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 34. – Ст. 1173.
2. Державна допомога виробникам в Україні : реформування відповідно до норм СОТ та ЄС / за заг. ред. С. Касьянова. – К. : Нора-Друк, 2004. – 86 с.
3. Державна допомога. Рекомендації щодо приведення національного законодавства України у відповідність до вимог *acquis* Європейського Союзу // [Електронний ресурс]. – Київ : Центр європейського та порівняльного права, 2004. – 207 Кб. – Режим доступу : www.eclc.gov.ua/recomm/state_aid.pdf.
4. Звіт про виконання Закону України “Про державний бюджет України на 2016 рік” [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України: [Офіційний сайт]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/promislovist>.
5. Костусев О. Виступ на відкритті круглого столу / О. Костусев // Збірка виступів учасників круглого столу “Контроль за наданням державної допомоги суб'єктам господарювання як складова державної конкурентної політики”. – Київ, 2005. – С. 4
6. Стюарт Ю. Звіт Про загальну методіку оцінювання державної допомоги // [Електронний ресурс] / Стюарт Ю. – Режим доступу : http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2016/05/Report-on-State-aid-general-assessment-methodology_UKR.pdf.

7. Consolidated Reader-Friendly Edition of the Treaty on European Union (TEU) and the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU) as amended by the Treaty of Lisbon // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eudemocrats.org/eud/downloads/lisbon_treaty_reader_friendly.pdf.

Головачова А. С., к.ю.н.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ПОСЕРЕДНИЦТВО У СТРАХУВАННІ ТА ПЕРЕСТРАХУВАННІ: ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ ТА ЄС

Ратифікація у 2014 році Верховною Радою України Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [5] (далі – Угода про асоціацію) досягла свого логічного завершення у вересні цього року. Угода про асоціацію набула чинності у повному обсязі. За цей проміжок часу була реалізована не одна реформа у різноманітних сферах суспільного життя, успішно чи ні, майбутнє покаже.

Такі активні інтеграційні процеси вимагають від України виконати низку зобов'язань, спрямованих на реформування національного законодавства, відповідно до стандартів Європейського Союзу (далі – ЄС), які закріплені в *acquis communautaire* ЄС, а також визначені відповідними Директивами ЄС. Вказані зобов'язання не оминули і сферу страхування та перестраховування. Підрозділ 6 «Фінансові послуги» частини 5 такої Угоди містить положення, які визначають принципи нормативно-правової бази для всіх фінансових послуг, які підлягають лібералізації. До фінансових послуг вказана Угода відносить, крім інших, страхові і пов'язані зі страхуванням послуги, в тому числі – страхове посередництво, зокрема брокерські операції та агентські послуги.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18 лютого 2016 року № 217-р «Про внесення змін до розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 вересня 2014 р. № 847» [3] було затверджено план заходів з імплементації розділу IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію на 2016-2019 роки. Пунктом 76 визначено завдання із імплементації положень Директиви 2002/92/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 9 грудня 2002 року про посередництво у страхуванні: виконати план імплементації положень зазначеної Директиви, затвердженого розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 18 лютого 2015 року № 3.

Аналіз останнього Звіту про виконання угоди про асоціацію між Україною та Європейським союзом в 2016 році [2] (підготовлений Урядовим офісом з питань європейської та євроатлантичної інтеграції) в частині фінансових послуг дає нам уявлення про хід виконання зобов'язань нашою державою у сфері посередницької діяльності у страхуванні та перестраховуванні. Зокрема, констатовано, що у березні 2016 року Верховна Рада України ухвалила у першому читанні проект Закону України «Про страхування», положення якого враховують зобов'язання України щодо імплементації Директиви №2002/92/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 9 грудня 2002 року про посередництво у страхуванні. Разом з тим, прийняття у січня 2016 року Директиви Європейського Парламенту та Ради від 20 січня 2016 року №2016/97, якою вводяться нові підходи до надання відповідних послуг без/до укладення договору страхування, зумовлює доопрацювання зазначеного законопроекту з метою більшого врахування відповідних вимог права ЄС, яке створить передумови для виходу на відповідні ринки ЄС.

На сьогодні одним із проблемних аспектів реформування національного законодавства відповідно до вимог та стандартів Європейського Союзу є дещо застарілість тексту самої Угоди про асоціацію, зважаючи на те, що вона узгоджувалась між сторонами ще у 2012 році. Відтак, певна кількість Директив (у різноманітних сферах регулювання), на які є посилання у ній вже замінені на нові або викладені у нових редакціях. Не винятком стала і сфера посередництва у страхуванні та перестрахованні.

Застосування Директиви 2002/92/ЄС показало, що ряд положень потребує подальшого уточнення з метою сприяння реалізації страхових продуктів, і що для захисту прав споживачів необхідно розширити сферу її застосування, в результаті чого 23 лютого 2016 року вступила в силу нова її редакція – Директива (ЄС) 2016/97 про страхову дистрибуцію [6]. У п. 74 Преамбули Директиви (ЄС) 2016/97 встановлено, що Директиву 2002/92/ЄС має бути скасовано через 24 місяці після набрання чинності цією Директивою, проте глава III А (Вимоги щодо надання інформації посередниками) Директиви 2002/92/ЄС втрачає чинність з дати набрання чинності цією Директивою. Крім того, у Прикінцевих положеннях Директиви (ЄС) 2016/97 визначено, що посилання на скасовані Директиви вважаються посиланням на цю Директиву та мають тлумачитись відповідно до кореляційної таблиці, викладеної у Додатку III. Отже, на території Європейського союзу вже в повному обсязі діє Директива (ЄС) 2016/97 про страхову дистрибуцію.

Хоча у звіті вже врахований факт набуття чинності нової редакції вказаної Директиви, але у Плані імплементації положень Директиви 2002/92/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 09.12.2002 про посередництво у страхуванні, який був ще затверджений розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 18.02.2015 року № 3 [4], все ж мова йде про відповідність національного законодавства вимогам старої редакції Директиви 2002 р.

Не можна також не відмітити той факт, що регулятор у сфері фінансових послуг все ж стежить за динамікою розвитку європейського страхового та перестрахового законодавства та проводить роботу по зближенню українського правового регулювання із стандартами ЄС. Зокрема, 11–18 липня 2016 року у Національній комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг відбувся комплексний семінар щодо здійснення страхової діяльності у Європейському Союзі та практики імплементації регуляторами ринків фінансових послуг ЄС Директиви 2009/138/ЄС Платоспроможність II, Директиви 2016/97/ЄС про реалізацію страхових продуктів та Директиви 2002/87/ЄС щодо нагляду за фінансовими установами, що входять до фінансового конгломерату. Європейський досвід представляли професор, доктор Мартін Баллеер (Martin Balleer), експерт з питань страхування та актуарної діяльності, а також Крістіан Елберс (Christian Elbers) та Філіпп Флоттмейер (Philipp Flottmeier), представники Федерального управління фінансового нагляду (BaFin), Німеччина [1]. Наразі Нацкомфінпослуг здійснює опрацювання положень Директиви 2016/97/ЄС з метою вироблення алгоритму її імплементації у національне законодавство.

Аналіз Директиви 2016/97/ЄС дозволяє виділити такі *основні* аспекти її регулювання діяльності страхових та перестрахових посередників:

1. Визначена сфера застосування: поширюється на будь-яку фізичну або юридичну особу, яка бажає розпочати або здійснює діяльність з реалізації страхових і перестрахових продуктів; не поширюється на посередників, що здійснюють діяльність з реалізації страхових продуктів, для яких така діяльність є додатковою.

2. Розмежовані поняття «страховий посередник», «перестраховий посередник», «посередник, додатковим видом діяльності якого є реалізація страхових продуктів», «особа, що реалізує страхові продукти».

3. Встановлені вимоги щодо реєстрації: страхові, перестрахові посередники та посередники, додатковим видом діяльності яких є реалізація страхових продуктів, мають бути зареєстровані в компетентному органі країни їх реєстрації.

4. Закріплені положення щодо: свободи надання послуг і свободи здійснення економічної діяльності; розподілу повноважень між країною реєстрації і країною здійснення діяльності; вжиття заходів у разі порушення зобов'язань при користуванні свободою здійснення економічної діяльності.

5. Визначені професійні вимоги: країни реєстрації повинні забезпечити, щоб страхові та перестрахові посередники та працівники страхових і перестрахових компаній та працівники страхових і перестрахових посередників відповідали вимогам щодо постійного професійного навчання та розвитку задля забезпечення належного рівня ефективності роботи, що відповідає ролі, яку вони виконують, і ринку, на якому вони працюють.

6. Визначені організаційні вимоги: страхові та перестрахові посередники повинні мати страхове покриття професійної відповідальності перед третіми особами, яке поширюється на всю територію ЄС або деякі інші аналогічні гарантії щодо відповідальності, яка виникає через професійну недбалість, на суму, не менше 1 250 000 євро за кожним випадком і на загальну річну суму в 1 850 000 євро за всіма збитками, якщо таке страхування або аналогічна гарантія ще не надані страховою компанією, перестраховою компанією або іншою компанією, від імені якої діє страховий або перестраховий посередник, або інтереси якої страховий або перестраховальний посередник уповноважений представляти, або якщо така компанія не взяла на себе повну відповідальність за дії такого посередника.

7. Встановлені вимоги щодо надання інформації і правила ведення бізнесу: визначена загальна інформація, що надається страховим посередником або страховою компанією; особливості консультування та стандарти продажів, щодо яких консультації не надаються; винятки з вимог щодо надання інформації і застереження про гнучкість.

Враховуючи зазначене, вважаємо, що ситуація із застарілістю положень Угоди про асоціацію викликає певні питання у процесі адаптації чинного законодавства у сфері посередництва у страхуванні та перестраховуванні до вимог ЄС, а тому необхідним є проведення певної процедури узгодження сторонами нових актів по кожній сфері правового регулювання та подальше офіційне їх затвердження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. В Нацкомфинуслуг прошел семинар по осуществлению страховой деятельности в ЕС и имплементации стандартов ЕС в Украине. URL:[https:// forinsurer.com/news/16/07/19/34060](https://forinsurer.com/news/16/07/19/34060).
2. Звіт про виконання угоди про асоціацію між Україною та Європейським союзом в 2016 році. URL: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=248115804&cat_id=247749488.
3. Про внесення змін до розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 вересня 2014 р. № 847 : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 лютого 2016 р. № 217-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/217-2016-%D1%80/paran12#n12>.
4. Про затвердження Плану імплементації положень Директиви 2002/92/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 09.12.2002 про посередництво у страхуванні: розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 18.02.2015 року № 3. URL:http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=248175463&cat_id=247984327.
5. Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : Закон України від 16.09.2014 року № 1678-VII / Відомості Верховної Ради. – 2014. № 40. Ст. 2021.
6. Про страхову дистрибуцію (в новій редакції) : Директива (ЄС) 2016/97 Європейського Парламенту та Ради від 20 січня 2016 року / Official Journal. L 26. 02.02.2016. P. 19.

ПРАВОВІ ЗАСАДИ САМОРЕГУЛЮВАННЯ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сервісна економіка є одним з найбільш динамічніших та перспективних напрямів розвитку господарського потенціалу будь-якої держави. Саме розвинута сфера послуг на сьогодні наділяє останню постіндустріальними характеристиками та визначає державу як конкурентоздатну на світових ринках. Для досягнення успіху ринкової економіки та ефективного розвитку послуг потрібно забезпечити ці сфери людської діяльності належним правовим регулюванням. Одним із різновидів правового регулювання сервісної економіки є саморегулювання, яке виявляється у можливості самих суб'єктів сфери послуг створювати для себе певні правила поведінки, а в подальшому жити за ними, визначати особливі охороні інститути-засоби та представляти свої інтереси у відносинах з органами державної влади та споживачами послуг.

Поняття та зміст категорії «послуга» вкрай диференційоване. Про це свідчать не тільки неузгодженості дефінітивних формул передбачених законодавством України, а й відсутність однозначного їх розуміння і в нормативній базі Європейського Союзу. Зокрема, Суд Справедливості Європейського Союзу завдяки своїй практиці визначає поняття послуги у кожному конкретному випадку.

Як і будь-які інші відносини, сервісні також пройшли свій неоднозначний та суперечливий шлях становлення та розвитку, наповнення новим змістом, новими якісними та кількісними характеристиками. Тому на сьогодні під поняттям послуги розуміють досить різні види діяльності, до яких можуть входити: зв'язок, розваги, транспорт, відпочинок, туризм, інформація, охорона здоров'я, освіта, видавничі послуги, харчування, послуги пов'язані з нерухомістю, фінансами, торгівлею, страхуванням, правові послуги тощо. Вказана різноманітність значно ускладнює формування однозначних законодавчих підходів для врегулювання відносин з надання послуг у цілому.

Конституційне закріплення права на економічну сервісну діяльність перш за все відбувається у ст. 42 Основного Закону, яка передбачає право кожного на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом та державний захист права споживачів, здійснення контролю за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт. Вказані права відносяться до економічних прав людини і громадянина в Україні.

Серед особливостей розвитку економічних прав людини і громадянина в Україні слід назвати особливий динамізм, який притаманний цьому виду прав. Можна сказати, що вони найбільш динамічні в системі прав людини і громадянина в Україні. Особливий динамізм економічних прав підкреслюється тим, що законодавець не встигає за стрімкими суспільними відносинами в сфері економічних прав, необхідність яких в закріпленні, захисті, охороні постійно зростає. Зрозуміло, що це пов'язано з швидкими змінами і перетвореннями в економічному житті країни на сучасному етапі її становлення [1, с.34].

Тому диференційний підхід законодавця при визначенні нормативних приписів з приводу того чи іншого виду надання послуг є цілком обґрунтованим. Водночас зазначена швидка динаміка у розвитку ринку послуг орієнтує на значний недолік – це прогалини законодавства, наявність яких пов'язана з темпами розширення якісних та кількісних характеристик сервісних відносин. Усунення прогалин правового регулювання може бути здійснено як за допомогою прийняття нормативної бази уповноваженими державними органами так і за допомогою діяльності саморегулювальних організацій у певній сфері послуг.

Саморегулювання припускає встановлення певних формалізованих «правил гри» для учасників того чи іншого сектора ринку. Під формалізованими правилами розуміються ті, які зафіксовані у вигляді конкретного документу і включають санкції за порушення цих правил, механізми розв'язання конфліктів між учасниками ринку, які певною мірою обмежують волю економічних агентів. З іншого боку, встановлення «правил гри» і розв'язання конфліктів здійснюється самими учасниками ринку без прямого втручання держави. [2, с. 4].

Саморегулювання є важливою системою засобів як для суб'єктів саморегулювання так і для держави і споживачів послуг, адже прискорює вирішення питань у певній галузі. Саморегулювання сприяє позасудовому розгляду суперечок між сторонами (суб'єктами господарювання, які надаються послуги та споживачами), а це економія засобів примусу та швидкість у розгляді питань. У той же час для самих суб'єктів саморегулювання – це створення відповідного позитивного іміджу та можливість колективного впливу на розвиток певної сфери послуг на загальноприйнятних та узгоджених умовах.

Саморегулювання підвищує відповідальність суб'єктів надання послуг, адже етичні кодекси створюються особами, які глибоко знають проблему та шляхи її вирішення, пропонують алгоритм дій на випадок виникнення суперечливих ситуацій. Колективні органи саморегулювання (саморегулівні організації) ефективніше співпрацюють з органами публічної влади, забезпечуючи дієвий механізм зворотного зв'язку.

Враховуючи означені переваги саморегулювання, основними з яких є економія державних засобів впливу та ресурсів (державних витрат), можливість визначення правил гри у сфері надання послуг професійними компетентними суб'єктами, які володіють достатніми знаннями та свідомістю (професійний контроль у сфері надання послуг), гнучкість норм саморегулювання та швидкість реагування на зовнішні виклики, практика на сьогодні надає нам приклади недоліків саморегулювання у господарській діяльності.

До таких недоліків, зокрема можна віднести недобросовісну конкуренцію. Як слушно зазначає О.О. Бакалінська: «Варто відзначити, що добросовісна конкуренція є передумовою розвитку не тільки конкурентного середовища, а й держави в цілому» [3, с. 142]. Тому добросовісна конкуренція у сфері сервісної економіки може забезпечити розвиток ефективного державного регулювання та саморегулювання.

До недоліків саморегулювання сервісної економіки, крім означеного, можна віднести: певну недовіру громадянського суспільства до створюваних саморегулівних організацій, у випадку недостатнього ефективного контролю з боку державних органів; можливість деструктивної діяльності саморегулівних організацій за допомогою визначення ними правил, які можуть призвести до монополізації ринку або ж забороні вільного доступу до ринку послуг; виникнення саморегулівних організацій, які лобіюють інтереси невеликої групи осіб-представників певної сфери послуг тощо.

Усвідомлення потреби саморегулювання суб'єктами господарювання сервісної економіки, високий рівень правосвідомості та правової культури у царині господарської діяльності засновані на добросовісності та діловій репутації прискорить розвиток інституту саморегулювання в Україні та сприятиме розробці моделі, яка буде запобігати означеним недолікам.

Отже, саморегулювання сервісної економіки у правовому аспекті можна визначити як діяльність суб'єктів господарювання сфери сервісу щодо регламентації власної поведінки (визначення прав та обов'язків), встановлення моделей взаємодії із споживачами, органами державної влади у межах та способами не заборонених законодавством.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гончаренко О.М. Розвиток економічних прав людини і громадянина в Україні: дис. ...канд. юрид. наук за спец. 12.00.02 / Олена Миколаївна Гончаренко . Інститут законодавства Верховної Ради України., К., 2006. – 202 с.
2. Коваленко М. М. Ринкове саморегулювання банківського сектора та першочергові напрямки його розвитку. Теорія та практика державного управління. 2011. Вип. 4. С. 188-195.
3. Бакалінська О.О. Недобросовісна конкуренція як форма зловживання суб'єктивним цивільним правом Вісник НГУУ «КП». Політологія. Соціологія. Право. 2012. Випуск 2(14). С. 141-145

Льченко Г.О., к.ю.н.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ПРИПИНЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПЛАТОСПРОМОЖНОГО СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

За останні декілька років в Україні було проведено ряд реформ спрямованих на полегшення ведення бізнесу. Результати цих реформ були оцінені Світовим банком та відображені у рейтингу Doing Business, відповідно до якого в 2017 році наша країна посідає 80 місце серед 190 країн [1]. Але не дивлячись на те, що за певними індикаторами ведення бізнесу в Україні значно покращилися показники (наприклад, реєстрація підприємств, реєстрація власності), є й проблемні показники. Одним із них є індикатор вирішення платоспроможності. За цим показником Україна посідає 150 місце у 2017 році [1]. Отже, можна констатувати той факт, що реформи уряду торкнулися лише питань відкриття бізнесу, а процедура ліквідації підприємств залишається складною й тривалою, особливо у випадку неплатоспроможності суб'єкта господарювання.

Згідно з законодавством юридична особа припиняється в результаті реорганізації (злиття, приєднання, поділу, перетворення) або ліквідації. У разі реорганізації юридичних осіб майно, права та обов'язки переходять до правонаступників. Юридична особа є такою, що припинилася, з дня внесення до єдиного державного реєстру запису про її припинення. Порядок припинення юридичної особи в процесі відновлення її платоспроможності або банкрутства встановлюється Законом України «Про відновлення плато-спроможності боржника або визнання його банкрутом» [2].

Відповідно до ст. 51 Господарського Кодексу України (далі – ГК України) підприємницька діяльність припиняється:

- 1) з власної ініціативи підприємця;
- 2) у разі закінчення строку дії ліцензії;
- 3) у разі припинення існування підприємця;
- 4) на підставі рішення суду у випадках, передбачених цим Кодексом та іншими законами [3].

Ініціаторами ліквідації юридичної особи в добровільному порядку можуть бути її учасники або орган юридичної особи, уповноважений на це установчими документами, в тому числі у зв'язку із закінченням строку, на який було створено юридичну особу, досягненням мети, для якої її створено, а також в інших випадках, передбачених установчими документами. В примусовому порядку юридичну особу може бути ліквідовано за рішенням суду про ліквідацію юридичної особи через

допущені при її створенні порушення, які не можна усунути, за позовом учасника юридичної особи або відповідного органу державної влади, або за рішенням суду про ліквідацію юридичної особи в інших випадках, встановлених законом, – за позовом відповідного органу державної влади.

Наприклад, можливе скасування реєстрації при неподанні протягом одного року до контролюючих органів податкової звітності. В такому разі керівник контролюючого органу приймає рішення у вигляді розпорядження відносно платника податків про звернення до суду або господарського суду із позовною заявою про винесення судового рішення щодо припинення юридичної особи чи підприємницької діяльності фізичної особи-підприємця, відміни державної реєстрації припинення юридичної особи або підприємницької діяльності фізичної особи-підприємця, скасування державної реєстрації змін до установчих документів юридичної особи [4].

Процедура припинення юридичної особи розпочинається з прийняття рішення про припинення юридичної особи відповідним суб'єктом, який зобов'язаний протягом трьох робочих днів з дати прийняття рішення письмово повідомити орган, що здійснює державну реєстрацію. Також цей суб'єкт призначає комісію з припинення юридичної особи (комісію з реорганізації, ліквідаційну комісію), голову комісії або ліквідатора та встановлює порядок і строк заявлення кредитором своїх вимог до юридичної особи, що припиняється. Цей строк відповідно до ч. 5 ст. 105 Цивільного кодексу України (далі – ЦК України) [5] не може бути менше двох місяців і більше шести місяців з дня оприлюднення повідомлення про рішення щодо припинення юридичної особи. Отже, строк ліквідації юридичної особи не може бути менше двох місяців, оскільки це мінімальний строк, що надається для пред'явлення вимог кредитором.

Кожна окрема вимога кредитора, зокрема щодо сплати податків, зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, страхових коштів до Пенсійного фонду України, фондів соціального страхування, розглядається, після чого приймається відповідне рішення, яке надсилається кредитору не пізніше тридцяти днів з дня отримання юридичною особою, що припиняється, відповідної вимоги кредитора.

Відповідно до ст. 111 ЦК України з дати внесення до Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань запису про рішення засновників (учасників) юридичної особи, суду або уповноваженого ними органу щодо ліквідації юридичної особи ліквідаційна комісія (ліквідатор) зобов'язана вжити всіх необхідних заходів щодо стягнення дебіторської заборгованості юридичної особи, що ліквідується, та письмово повідомити кожного з боржників про припинення юридичної особи в установлені строки.

Ліквідаційна комісія (ліквідатор) заявляє вимоги та позови про стягнення заборгованості з боржників юридичної особи. Також вона зобов'язана повідомити учасників юридичної особи, суд або орган, що прийняв рішення про припинення юридичної особи, про її участь в інших юридичних особах та/або надати відомості про створені нею господарські товариства, дочірні підприємства.

Під час проведення заходів щодо ліквідації юридичної особи до завершення строку пред'явлення вимог кредиторів ліквідаційна комісія (ліквідатор) закриває рахунки, відкриті у фінансових установах, крім рахунка, який використовується для розрахунків з кредиторами під час ліквідації юридичної особи.

Ліквідаційна комісія (ліквідатор) вживає заходів щодо інвентаризації майна юридичної особи, що припиняється, а також майна її філій та представництв, дочірніх підприємств, господарських товариств, а також майна, що підтверджує її корпоративні права в інших юридичних особах, виявляє та вживає заходів щодо повернення майна, яке перебуває у третіх осіб.

У випадках, встановлених законом, ліквідаційна комісія (ліквідатор) забезпечує проведення незалежної оцінки майна юридичної особи, що припиняється.

Ліквідаційна комісія (ліквідатор) вживає заходів щодо закриття відокремлених підрозділів юридичної особи (філій, представництв) та відповідно до законодавства про працю здійснює звільнення працівників юридичної особи, що припиняється.

Ліцензії, документи дозвільного характеру та інші документи, а також печатки та штампи, які підлягають поверненню органам державної влади, органам місцевого самоврядування, повертаються їм ліквідаційною комісією (ліквідатором).

Для проведення перевірок та визначення наявності або відсутності заборгованості із сплати податків, зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, страхових коштів до Пенсійного фонду України, фондів соціального страхування ліквідаційна комісія (ліквідатор) забезпечує своєчасне надання органам доходів і зборів та Пенсійного фонду України, фондів соціального страхування документів юридичної особи (її філій, представництв), у тому числі первинних документів, реєстрів бухгалтерського та податкового обліку.

До моменту затвердження ліквідаційного балансу ліквідаційна комісія (ліквідатор) складає та подає органам доходів і зборів, Пенсійного фонду України та фондів соціального страхування звітність за останній звітний період.

Ліквідаційна комісія (ліквідатор) після закінчення строку для пред'явлення вимог кредиторами складає проміжний ліквідаційний баланс, що включає відомості про склад майна юридичної особи, що ліквідується, перелік пред'явлених кредиторами вимог та результат їх розгляду.

Проміжний ліквідаційний баланс затверджується учасниками юридичної особи, судом або органом, що прийняв рішення про ліквідацію юридичної особи.

Виплата грошових сум кредиторам юридичної особи, що ліквідується, у тому числі за податками, зборами, єдиним внеском на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та іншими коштами, що належить сплатити до державного або місцевого бюджету, Пенсійного фонду України, фондів соціального страхування, провадиться у порядку черговості, встановленому статтею 112 ЦК України.

У разі недостатності в юридичної особи, що ліквідується, коштів для задоволення вимог кредиторів ліквідаційна комісія (ліквідатор) організовує реалізацію майна юридичної особи.

До затвердження ліквідаційного балансу ліквідаційна комісія (ліквідатор) складає та подає органам доходів і зборів, Пенсійного фонду України та фондів соціального страхування звітність за останній звітний період.

Після завершення розрахунків з кредиторами ліквідаційна комісія (ліквідатор) складає ліквідаційний баланс, забезпечує його затвердження учасниками юридичної особи, судом або органом, що прийняв рішення про припинення юридичної особи, та забезпечує подання органам доходів і зборів.

Майно юридичної особи, що залишилося після задоволення вимог кредиторів (у тому числі за податками, зборами, єдиним внеском на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та іншими коштами, що належить сплатити до державного або місцевого бюджету, Пенсійного фонду України, фондів соціального страхування), передається учасникам юридичної особи, якщо інше не встановлено установчими документами юридичної особи або законом.

Документи, що підлягають обов'язковому зберіганню, передаються в установленому законодавством порядку відповідним архівним установам.

Ліквідаційна комісія (ліквідатор) забезпечує подання державному реєстраторові документів для проведення державної реєстрації припинення юридичної особи в установленій законом строк.

Кінцевим етапом в процедурі ліквідації підприємства є внесення державним реєстратором до Реєстру даних про проведення реєстрації припинення юридичної особи шляхом ліквідації, про що видає ліквідатору (голові ліквідаційної комісії) повідомлення про проведення державної реєстрації припинення юридичної особи[6].

Таким чином, процедура ліквідації доволі складна та довготривала. А у разі, якщо вартість майна юридичної особи є недостатньою для задоволення вимог кредиторів, ця процедура ускладнюється необхідністю здійснення юридичною особою дії, передбачених Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [2].

Безумовно, що в умовах сервісної економіки такі довготривалі та складні процедури неприпустимі. Однієї тільки «легкості відкриття бізнесу» недостатньо для повноцінного перезавантаження господарської діяльності. Тому подальші реформи повинні торкнутися й цієї процедури, з урахуванням аналізу відповідного законодавства та практики розвинутих країн, а також українських реалій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Doing Business 2017. Equal Opportunity for All. URL: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017> (дата звернення: 05.09.2017).
2. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон від 14.05.1992 № 2343-XII // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12> (дата звернення: 05.09.2017).
3. Господарський кодекс: Закон від 16.01.2003 № 436-IV // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 05.09.2017).
4. Скасування державної реєстрації при неподанні протягом одного року до контролюючих органів податкової звітності. URL: <http://kyiv.sfs.gov.ua/okremi-storinki/arhiv1/216002.html>(дата звернення: 05.09.2017).
5. Цивільний кодекс: Закон від 16.01.2003 № 435-IV// База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page1> (дата звернення: 05.09.2017).
6. Нагадуємо про порядок припинення юридичних осіб. ДПІ у Шевченківському районі ГУ ДФС у м. Києві. URL: <http://kyiv.sfs.gov.ua/okremi-storinki/arhiv1/233186.html> (дата звернення: 05.09.2017).

Клименко Т. А.
молодший науковий співробітник
Центр комплексних досліджень
з питань антимонопольної політики
м. Київ, Україна

ОБМІН ІНФОРМАЦІЄЮ МІЖ КОНКУРЕНТАМИ ЯК ОБМЕЖЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ «ЗА ОБ'ЄКТОМ»

Відповідно до статті 101 (1) Договору про функціонування Європейського Союзу заборонено всі види угод між підприємствами, рішення об'єднань підприємств, а також узгоджені дії між двома або кількома підприємствами, які мають на меті або результатом запобігання, обмеження чи спотворення конкуренції на відповідному ринку. Обмін інформацією між конкурентами може розглядатися як порушення цієї заборони, якщо, незалежно один від одного або в рамках угоди, рішення або узгоджених дій, він має своїм *об'єктом* або *ефектом* запобігання, обмеження чи спотворення конкуренції на відповідному ринку.

Поняття *ефекту* носить об'єктивний характер і відображає фактичні або потенційні антиконкурентні наслідки обміну інформацією. Обмін інформацією може

обмежити інтенсивність конкурування, або може мати несприятливий вплив на один або більше з істотних параметрів конкуренції, таких як ціна, кількість, якість, різноманітність і інноваційність продуктів. При оцінці фактичних і потенційних антиконкурентних наслідків інформаційного обміну поточний стан конкурентного середовища повинен бути порівняний з ситуацією на ринку, яка б існувала за відсутності відповідного механізму антиконкурентної координації серед підприємств [3].

При оцінці того, чи є обмін інформацією обмеженням конкуренції *за об'єктом* (за метою), особливу увагу має бути приділено правовим і економічним контекстам, в яких відбувається конкретний обмін. Основним питанням є чи може обмін інформацією, за своїм характером, привести до усунення стратегічної невизначеності компаній на ринку, тобто змінити поведінку реальних або потенційних конкурентів на ринку таким чином, щоб створювати умови для їх скоординованої поведінки. Наприклад, обмін індивідуалізованою інформацією між компаніями стосовно своєї майбутньої поведінки щодо цін або обсягів, зокрема, ймовірно, призведе до результату змови, а також до підвищення цін на відповідний продукт. Саме тому обмін інформацією між конкурентами щодо майбутніх цін або обсягів повинен розглядатися як обмеження конкуренції за об'єктом.

Порушення за об'єктом є тими формами координації між підприємствами, які можна розглядати, за самою своєю природою, шкідливими для нормального забезпечення ефективної конкуренції [6]. Це питання врегульовано прецедентним правом, як на рівні Європейського Союзу, так і на рівні країн-членів ЄС. У випадку інформаційних обмінів між конкурентами, які спрямовані назапобігання, обмеження чи спотворення конкуренції, для кваліфікації порушення конкурентного законодавства не потрібно доводити, що мали місце (або могли виникнути) антиконкурентні наслідки на ринку. Разом з цим, для того, щоб визначити, чи предметом інформаційного обміну є саме обмеження конкуренції, основна увага повинна бути прикута до змісту його положень, його цілей і правового та економічного контекстів [8]. При визначенні контексту також необхідно брати до уваги характер товарів або послуг, а також реальні умови функціонування і структуру ринку [5].

Антиконкурентні суб'єктивні наміри з боку сторін також можуть бути прийняті до уваги при оцінці інформаційного обміну, але вони не є необхідним фактором для встановлення неприпустимості обмеження конкуренції за об'єктом (метою). Крім того, угоди, рішення або узгоджені дії підприємств можуть розглядатися як такі, що обмежують конкуренцію за об'єктом, навіть якщо вони в якості своєї єдиної мети не мають обмеження конкуренції, але і переслідують інші законні цілі [7].

Зрозуміло, що стаття 101 Договору про функціонування Європейського Союзу застосовується до угод або узгоджених дій будь-якої форми, які могли б обмежити або послабити цінову конкуренцію.

Аналізуючи прецедентну практику Європейського Союзу можна зробити висновок, що за певних обставин, обмін інформацією щодо цін між конкурентами може відноситися до обмеження конкуренції за об'єктом. Так, у *Tate & Lyle*, Суд загальної юрисдикції Європейського Союзу встановив, що обмін інформацією про майбутні ціни дозволив сторонам «створити атмосферу взаємної визначеності щодо їх майбутньої цінової політики» і кваліфікував всі обміни як обмеження конкуренції за об'єктом, тобто порушення статті 101 Договору про функціонування Європейського Союзу [10].

Така ж позиція була підтверджена Судом Європейського Союзу у його недавньому рішенні по справі *Dole*, в якому Суд підтвердив, що «обмін інформацією між конкурентами несе відповідальність несумісною з правилами конкуренції, якщо це зменшує або усуває ступінь невизначеності щодо операцій на ринку, що розглядається, з тим результатом, коли конкуренція між підприємствами є обмеженою» [6]. У цьому випадку, сторони не обмінювалися фактичними цінами, але обмінювалися інформацією

щодо ціноутворення, цінових тенденцій і/або вказівками щодо котирувальних цін. Згідно з судженням Суду Європейського Союзу, це: «дозволить знизити рівень невизначеності для кожного з учасників, наблизивши його до поведінки конкурентів... і, отже, призведе до узгоджених дій, що має на меті обмеження конкуренції за змістом статті 101 Договору».

Генеральний адвокат Кокотт, щодо справи Dole, заявила, що для того, щоб встановити, що узгоджена практика має антиконкурентний об'єкт, не потрібно мати прямий зв'язок між обміненою інформацією і цінами: «Для знаходження антиконкурентного об'єкта достатньо обміну інформацією між конкурентами щодо факторів, які мають відношення до їх відповідної цінової політики або, у більш загальному плані, їх поведінки на ринку» [1].

Даний випадок принципово відрізняється від справи проти Asnef-Equifax, на яку посилалась компанія Dole під час захисту своїх прав, та справ, пов'язаних із іспанською системою обміну кредитною інформацією. Основною метою обміну інформацією про кредитоспроможність позичальників, як і в справі проти Asnef-Equifax, було підвищення ефективності функціонування ринку і створення рівних умов конкуренції для всіх кредитних провайдерів, без єдиного оператора на ринку, який у будь-якому випадку, розкривав своїм конкурентам умови, маючи намір запропонувати їх своїм клієнтам. Цей обмін інформацією по суті відносився до факторів, що мали відношення до встановлення очікуваних котирувальних цін та цінових тенденцій – тобто мав протилежний ефект, за його допомогою, принаймні в якійсь мірі, підприємства-учасники розкривали передбачувану поведінку на ринку та конфіденційну інформацію своїх конкурентів щодо їх цінової політики; усували невизначеності відносно поведінки підприємств, дозволяли створювати конкурентні умови, які не відповідали нормальним умовам функціонування даного ринку.

Розкриття інформації стосовно цін замінює «ризик конкуренції і небезпеку конкурентів від спонтанних реакцій співробітництва» [9]. Спільне використання такої інформації знижує невизначеність, притаманному конкурентному процесу і полегшує координацію поведінки учасників обміну на ринку [4]. Європейська Комісія недвозначно заявила, що «це суперечить положенням статті 101 [...] коли виробник повідомляє своїм конкурентам істотні елементи своєї цінової політики» [2].

Тільки тоді, коли обмін інформацією відбувається з наміром подальшої координації поведінки щодо цін або кількісних показників (наприклад, майбутнього зниження цін, очікуваного розподілу ринкових часток, досліджених регіонів або клієнтів), Європейська Комісія буде розглядати питання про обмін інформацією як обмеження конкуренції за об'єктом без необхідності будь-якого аналізу його дійсних наслідків. Більш того, Європейська Комісія вважає, що тільки у виняткових ситуаціях може бути продемонстровано достатньо ефективно, що така форма обміну інформацією прийнятна.

Розглянувши сучасну юридичну практику та документи, прийняті Європейською Комісією, потрібно підкреслити, що зазвичай угоди з обміну інформацією між конкурентами, що розглядалися Європейською Комісією, підпадали під дію статті 101 Договору та, як правило, не оцінювались як заборонені. Проте, слід зазначити, що угоди з обміну інформацією могли б розглядатися або як окреме порушення конкурентного законодавства, або у складі іншого порушення – відповідної угоди, наприклад, картельної між конкурентами. У тих випадках, коли обмін інформацією є частиною іншої угоди між конкурентами, він повинен бути оцінений разом з відповідною угодою між конкурентами. Найбільш істотним порушенням конкурентного законодавства є саме обмеження конкуренції за метою (об'єктом), а тому основна увага має приділятися аналізу обміну інформацією між конкурентами, який може бути кваліфікований як індивідуальне порушення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Advocate General's Opinion in *Dole Food Co. v Commission (Bananas)*, EU:C:2015:184, paragraph 113-116.
2. Commission Decision 74/292/EEC of 15 May 1974 relating to proceedings under Article 85 of the EEC Treaty (IV/400 – Agreements between manufacturers of glass containers) (OJ 1974 L 160/1), paragraph 43.
3. Decision of the Court of Justice of the EU under Case C-7/95 P, *John Deere*, paragraph 76.
4. *Generally P Thyssen Stahl v Commission*, Case C-194/99 [2003] ECR I-10821, paragraph 81.
5. Judgment in *Allianz Hungária Biztosító Zrt and Others*, EU:C:2013:160, paragraph 36.
6. Judgment in *Dole Food Co. v Commission (Bananas)*, EU:C:2015:184, paragraph 114 and 121.
7. Judgment in *General Motors BV v Commission*, C-551/03, EU:C:2006:229, paragraph 64.
8. Judgment in *Groupement des Cartes Bancaires v Commission*, EU:C:2014:2204, paragraph 53
9. Judgment in *Imperial Chemical Industries Ltd v Commission of the European Communities*, C-48-69, EU:C:1972:70, ('Dyestuffs'), paragraph 119.
10. Judgment in *Tate & Lyle and Others v Commission*, EU:T:2001:185, paragraphs 58 and 60.

Коренюк О.О., ст. викл.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ВИКЛЮЧНІ ПРАВА ПРИ ВИКОРИСТАННІ ОБ'ЄКТІВ АВТОРСЬКОГО ПРАВА У РЕКЛАМІ

За останні роки роль інституту інтелектуальної власності в регулюванні економіки значно змінилась. Результати творчої, інтелектуальної діяльності людини стали важливим товаром в сервісній постіндустріальній економіці. Так однією з вагомих рушійних сил сучасної економіки є реклама. Розвиток рекламної діяльності, бажання рекламодавців привернути увагу саме до їх продукту, обумовлює створення рекламного звернення, яке б вирізнялось оригінальністю та справляло позитивний вплив на споживачів. Значне місце в цьому процесі відводиться об'єктам авторського права, адже будь-який сценарій, сюжет, вислів у рекламі є літературним твором, не кажучи вже про малюнки, музику тощо.

У різний час дослідженню питання використання об'єктів авторського права в рекламі приділяли увагу Є. Ананьєва, Г. Андрощук, І. Кириченко, О. Климчук, М. Чепелюк, О. Шишка та ін. Проте необхідність подальших наукових пошуків у вказаній сфері зумовлюється проблемою добросовісного використання та захисту об'єктів авторського права.

Досліджуючи проблеми використання об'єктів авторського права в рекламі, деякі автори розрізняють внутрішні і зовнішні аспекти такого використання. До внутрішнього аспекту використання авторського права в рекламі належать сценарій, сюжет, вислів як літературні твори, малюнки, фотографії, дизайн, музичні твори з текстом і без. Зовнішнім аспектом використання об'єктів авторського права в рекламі є технічний процес доступу до самої реклами [1, с. 103]. Однак виникає питання, чи може сама реклама бути об'єктом авторського права. Так Закон України «Про рекламу»

закріплює норму, згідно якої використання у рекламі об'єктів авторського права здійснюється відповідно до вимог законодавства України про авторське право і суміжні права [2]. Таким чином, законодавець не визначає рекламу як самостійний об'єкт авторського права. На практиці ж доволі часто має місце ситуація, коли виробники, намагаючись зробити рекламу яскравою, художньо та музично оформленою для вирізнення її з-поміж безлічі інших рекламних роликів, проявляють творчий підхід, наділяючи рекламу ознаками оригінальності, неповторності та виключності. Саме критерій творчості є однією з основних ознак, яка дозволяє виокремлювати рекламу, як об'єкт авторського права, серед інших повідомлень рекламного характеру. Іншою ж ознакою об'єкта авторського права, якою має бути наділена реклама, є об'єктивна форма вираження. За умови відповідності зазначеним критеріям реклама набуває ознак самостійного художнього твору, який є одним із об'єктів авторського права.

З іншого боку, реклама вже може містити в собі об'єкти авторського права (наприклад, використання оригінальної музики та творів графіки в аудіовізуальному творі). В такому випадку кожна окрема частина твору, якщо вона може використовуватися самостійно, розглядається як твір і охороняється відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права» [3].

Використання об'єктів авторського права в рекламі покладає на учасників рекламних правовідносин додаткові обов'язки щодо дотримання майнових та особистих немайнових прав авторів. Найбільш прийнятним способом врегулювання порядку та умов такого використання є укладання відповідних договорів між суб'єктами рекламних правовідносин. У тому випадку, коли рекламний продукт є результатом творчої, інтелектуальної діяльності, що підлягає правовій охороні як самостійний об'єкт, використання авторських прав в рекламі має відбуватися з дотриманням загальних правил, передбачених Цивільним кодексом України (далі – ЦК України). Так, можна виділити дві форми використання виключних прав: 1) в режимі службового твору; 2). як об'єкта, створеного за замовленням.

Так, статтею 429 ЦК України визначено, що майнові права інтелектуальної власності на об'єкт, створений у зв'язку з виконанням трудового договору, належать працівникові, який створив цей об'єкт, та юридичній або фізичній особі, де або у якій він працює, спільно, якщо інше не встановлено договором. Особливості здійснення майнових прав інтелектуальної власності на такий об'єкт, можуть бути встановлені законом [4]. Згідно із статтею 16 Закону України «Про авторське право і суміжні права», виключне майнове право на службовий твір належить роботодавцю, якщо інше не передбачено трудовим договором (контрактом) та (або) цивільно-правовим договором між автором і роботодавцем. За створення і використання службового твору автору належить авторська винагорода.

У випадку створення реклами за замовленням, майнові права інтелектуальної власності, відповідно до частини 2 статті 430 ЦК України, належать творцеві та замовникові спільно, якщо інше не встановлено договором. При цьому важливим при укладенні такого договору є визначення в ньому усіх майнових прав на використання твору, які передаються, оскільки, згідно частини 8 статті 33 Закону України «Про авторське право і суміжні права», майнові права, не зазначені в авторському договорі як передані суб'єктом авторського права, вважаються такими, що не передані, і зберігаються за ним. Крім того, у договорі на створення реклами варто передбачити положення щодо: визначення кола суб'єктів авторських прав на об'єкти, створені при виготовленні реклами; умов передання майнових прав на створений об'єкт авторського права від виробника реклами рекламодавцю або умов користування відповідними об'єктами авторського права; порядку використання при виготовленні та розповсюдженні реклами об'єктів права інтелектуальної власності рекламодавця, якщо такі будуть ним надаватись; умов виплати авторської винагороди.

У цих вказаних ситуаціях за творцем зберігаються особисті немайнові права. Однак, варто зазначити, що вказані права не знаходять відповідної реалізації при створенні та розповсюдженні реклами. Наприклад, з огляду на те, що реклама призначена сформувати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо конкретної особи чи товару, і стосується рекламодавця, а не творця рекламного продукту, неможливим вбачається реалізація останнім права авторства, оскільки при розповсюдженні реклами, незалежно від того, яким чином воно здійснюється, не вказується ім'я її автора.

Якщо ж при виготовленні реклами використовуються створені іншими, ніж виробник реклами, авторами об'єкти авторського права, необхідним є укладання авторських договорів, а саме: про передачу (відчуження) майнових прав суб'єктів авторського права; про передачу виключного права на використання твору; про передачу невиключного права на використання твору.

У підсумку необхідно відмітити, що оскільки однією з основних форм реалізації прав у сфері інтелектуальної власності виступає договір, то саме чітка та детальна розробка договорів, які б регулювали порядок та умови використання об'єктів права інтелектуальної власності в рекламі, має забезпечити оптимальний захист прав та інтересів сторін, та сприяти підвищенню якості та різноманітності рекламних повідомлень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Зоріна Ю. Окремі аспекти авторського права в рекламі. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Міжнародні відносини. 2006. Вип. 33–34. С. 103–105.
2. Про рекламу: Закон України від 03.07.1996 р. № 270/96-ВР. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80>.
3. Про авторське право і суміжні права: Закон України від 23.12.1993 р. № 3792-XII. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3792-12/page2>.
4. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/paran2291#n2291>.

Микитенко Л.А., к.ю.н., доц.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ПРАВОВІ ЗАСАДИ ДЕТИНІЗАЦІЇ РОЗРАХУНКІВ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ

В Україні значна частка господарської діяльності здійснюється в секторі тіньової економіки. Наприклад, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, оцінюючі масштаби неформальної економіки за чотирма методами, визначило «інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні за січень-вересень 2016 року в межах 35% від офіційного ВВП». При цьому, попередні розрахунки Мінекономрозвитку щодо рівня тіні за методом «Витрати населення – Роздрібний товарооборот» за аналогічний період часу свідчать, що частка тіньової економіки сягає 51 відсоток ВВП [1].

Незважаючи на точність оцінки можна зазначити, що неформальна економіка створює значні економічні проблеми для сумлінних платників податків, спотворюючи конкуренцію та виступаючи потужним джерелом корупції. Іншим негативним наслідком здійснення діяльності в тіньовому секторі економіки є недоотримання

державою значної частки надходжень до бюджетів всіх рівнів, що, відповідно, означає нижчий рівень надання суспільних благ та соціального страхування для громадян. Ще одним негативним наслідком існування міцної неформальної економіки виступає низький рівень захисту прав споживачів, зокрема охорона здоров'я, безпеки та економічних інтересів.

За таких обставин необхідним завданням є впровадження окремих мотиваційних заходів, спрямованих на виведення з тіньового обігу частки готівкових розрахунків та «вибілювання» обігу товарів, що реалізуються без офіційного відображення тими суб'єктами господарювання, які згідно Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» не звільнені від обов'язку застосування реєстраторів розрахункових операцій в сфері торгівлі, громадського харчування та послуг, проте реально їх не використовують. Одним із інструментів, покликаних сприяти процесам детінізації економіки України та підвищення рівня захисту прав споживачів, є посилення мотивації самих покупців (споживачів) товарів (послуг) в отриманні фіскальних звітних чеків [2, с. 20].

Відсутність дієвого механізму контролю обігу товарів та обсягу доходів суб'єктів спрощеної системи оподаткування (далі – ССО) привели до масового «мігрування» в тінь ряду великих та середніх торговельних компаній, які зловживають спрощеною системою оподаткування, тим самим дискредитуючи як саму ССО, так і сотні тисяч сумлінних платників податків, які є її суб'єктами.

Навіть мережі магазинів з продажу електроніки, ювелірних виробів, одягу та взуття і багатьох інших предметів високого цінового сегменту перейшли на роботу з використанням фізичних осіб-підприємців, що відносяться до платників єдиного податку другої та третьої групи, що реєструються на найманих працівників власників такого бізнесу, чітко ідентифікувати яких в правовому полі як найманих працівників фактичного власника певного бізнесу на сьогоднішній день неможливо.

Поширеними є випадки, коли реальні великі компанії (не оформлені як такі юридично) використовують по 300 і навіть по 7000 фізичних осіб-підприємців – суб'єктів спрощеної системи оподаткування (а в окремих випадках їх кількість може становити до 18000), які насправді працюють на власників великого бізнесу і допомагають їм в оптимізації сплати податків. За оцінками експертів на 01.10.16 року з усіх зареєстрованих в Україні ФОП близько 65% фактично не ведуть власного малого бізнесу, а просто використовуються як «внутрішній офшор» третіми особами – реальними власниками бізнесу[3].

Така ситуація та можливість незастосування реєстраторів розрахункових операцій призводить до суттєвого заниження задекларованих ними обсягів доходу і тому призводить до штучного заниження частки сплати податків суб'єктами спрощеної системи оподаткування в офіційній статистиці та створює враження, що нібито частка сплати податків цими суб'єктами в загальному обсязі – є незначною.

Для вирішення вказаних проблем вважаємо за доцільне запровадити, ряд стимулюючих та мотиваційних заходів, спрямованих на вихід з тіні окремих категорій товарів високого цінового сегменту.

Для впровадження таких заходів, потрібно внести зміни і доповнення до Податкового кодексу України та Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг». Такої ж точки зору дотримуються і розробники проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо створення умов для детінізації розрахунків в сфері торгівлі і послуг»[3].

З огляду на це, ми вважаємо за доцільне, передбачити в Законі України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» норму такого змісту: *«Система відшкодування покупцям*

(споживачам) частини суми штрафних санкцій за порушення порядку проведення розрахункових операцій:

- запровадження механізму компенсації вартості покупки споживачам (покупцям), які виявлять порушення встановленого порядку проведення розрахунків при придбанні товарів (послуг) вартістю понад 50 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян та направлять відповідну заяву (скаргу) до контролюючих органів (тобто створення мотивації для покупців в сприянні контролю за дотриманням вимог законодавства про здійснення розрахункових операцій);

- запровадження порталу перевірки розрахункових операцій, за допомогою якого може бути перевірена автентичність отриманого покупцем в пункті продажу товарів розрахункового документа, оформлена скарга на продавця товарів за порушення порядку проведення розрахункових операцій та в режимі реального часу відстеження руху такої скарги через контролюючий орган;

- визначення законодавчих вимог щодо скарги, подання якої здійснюється засобами порталу перевірки розрахункових операцій;

- законодавче визначення систем зберігання, збору та обліку даних реєстраторів розрахункових операцій та можливість використання електронних копій розрахункових документів та фіскальних звітних чеків, подання яких є обов'язковим згідно Закону, в якості джерел податкової інформації;

- запровадження дворівневої системи перевірок поданих покупцями (споживачами) письмових звернень чи скарг засобами порталу перевірки розрахункових операцій, а саме: на першому рівні проводиться камеральна перевірка поданого звернення із запрошенням продавця товарів (послуг), які є предметом скарги; на другому рівні – у випадку непідтвердження продавцем факту продажу товарів (послуг) покупцю в ході камеральної перевірки чи неявки його для її проведення призначається фактична перевірка дотримання всіх вимог законодавства про застосування реєстраторів розрахункових операцій, оприбуткування товарів та обліку їх руху, дотримання порядку ведення касових операцій»

- підвищення відповідальності за порушення встановленого порядку проведення розрахункових операцій при здійсненні торгівельної діяльності та наданні послуг з метою впровадження джерела відшкодування покупцям (споживачам) частини штрафних санкцій, застосованих за їх зверненнями;

- зміна напрямку зарахування штрафних санкцій за порушення законодавства про застосування реєстраторів розрахункових операцій з державного бюджету до відповідних місцевих бюджетів, що сприятиме наповненню місцевих бюджетів та виконанню завдань реформи з децентралізації.

Вважаємо, що такі зміни і доповнення в законодавство, будуть спрямовані на детінізацію готівкових розрахунків та обігу товарів без жодних змін для малого та середнього бізнесу, без збільшення податкового навантаження чи адміністративних заходів, а лише за рахунок запровадження системи стимулювання покупців (споживачів) у виявленні порушень встановленого порядку проведення розрахунків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Тенденції тіньової економіки в Україні у 2016 році URL:<http://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>.
2. Микитенко Л.А. Правові проблеми захисту прав споживачів в Україні, та шляхи їх реалізації: Міжнародна науково-практична конференція «Юридична наука та практика: виклики сучасних євроінтеграційних процесів». 27-28 листопада 2015. Paneuropska vysoka skola, Fakulta prava, Bratislava. – С.20 – 23.

3. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо заходів з детінізації обігу торгівлі і послуг та уніфікації обліку доходів та витрат фізичними особами-підприємцями URL:http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62334.

Можайкіна О.С., к.психол.н., доц.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

МЕДІАЦІЙНА УГОДА ЯК СПОСІБ УРЕГУЛЮВАННЯ ЮРИДИЧНИХ СПОРІВ

Одним з актуальних питань у сфері здійснення підприємницької діяльності є вирішення юридичних спорів (конфліктів) між самими суб'єктами підприємницької діяльності, а також між зазначеними суб'єктами та споживачами. Інтенсивний розвиток ринкової економіки показує, що останнім часом виникає багато конфліктів при здійсненні підприємницької діяльності. Відтак, учасники конфлікту намагаються знайти альтернативні способи його вирішення. Аналіз ситуації в Україні дає підстави стверджувати, що поступово суб'єкти підприємництва дедалі більше звертаються до одного з найефективніших способів вирішення конфліктів – медіації.

Варто звернути увагу на той факт, що наразі в Україні відсутнє законодавче регулювання медіації. В той же час, правова та підприємницька практика свідчать про застосування медіаційних процедур в нашій державі. Наразі у Верховній Раді України знаходиться на розгляді проект Закону України «Про медіацію» від 17.12.2015 р. №3665. Стаття 2 зазначеного законопроекту закріплює поняття медіації, під яким 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 [3].

В межах даного наукового дослідження привертає увагу зміст статті 13 проекту закону «Про медіацію», в якій зазначено, що домовленості, досягнуті сторонами за результатами медіації, можуть бути викладені письмово в договорі. Договір за результатами медіації не повинен містити положень, які суперечать законам України, інтересам держави і суспільства, його моральним засадам. Не можна обминути і частину 3 зазначеної статті, яка визначає, що договір, досягнутий за результатами медіації, є обов'язковим для виконання сторонами у визначені ним строки та спосіб. У разі невиконання стороною узятих на себе зобов'язань за таким договором інша сторона має право звернутися до суду у встановленому законом порядку для захисту порушених прав та інтересів [3].

Із зазначеного можна зробити наступні висновки:

1. Договір за результатами медіації укладається на завершальному етапі, коли сторони конфлікту досягли певних домовленостей щодо шляхів його вирішення.
2. Укладення договору за результатами медіації є диспозитивним правом сторін (учасників) конфлікту. Тобто, його укладення не є обов'язковим. Даний висновок ґрунтується на одному з основоположних принципів медіації – принципі добровільності. Якщо сторони (учасники) конфлікту беруть участь у медіаційному процесі добровільно, то й укладення будь-яких домовленостей має бути також добровільним.
3. У разі виявлення бажання сторін конфлікту укласти договір за результатами медіації, він має бути викладений у письмовій формі.
4. Обов'язковими умовами договору за результатами медіації мають бути строки та спосіб виконання досягнутих домовленостей між сторонами (учасниками) конфлікту.

5. Підписання договору за результатами медіації покладає на відповідних сторін обов'язок щодо його невиконання або неналежного виконання.

У своєму дисертаційному дослідженні Ю.М. Жорнокуй приходиться до висновку, що через медіаційний договір приватна медіація та її результати є пов'язаними з правом, адже саме за допомогою договору усувається правова невизначеність як перешкода для здійснення прав акціонера. На думку автора медіаційний договір, укладений учасниками корпоративного конфлікту, є цивільним правочином, до якого мають застосовуватися норми законодавства про правочини, зобов'язання, загальні положення про договір [3, с.278].

В той же час, Л.І. Булова зазначає, що медіаційна угода – це письмовий документ, в якому виражається воля сторін щодо виходу з конфлікту та в якому передбачаються умови задоволення вимог сторін. Автор вважає, що медіаційна угода дає можливість вичерпати конфлікт, а також відшкодувати як моральну, так і матеріальну шкоду, завдану правопорушенням [1, с.58].

Як вбачається із зазначеного, відсутня єдина основа визначення самого поняття договору за результатом медіації. Одні автори визначають його як «медіаційний договір», інші – як «медіаційну угоду». Аналіз вітчизняних і зарубіжних досліджень дає підстави стверджувати, що оптимальним визначенням має бути «медіаційна угода», яка відразу дає можливість розмежувати її з договором про проведення медіації (медіацій не застереження).

Крім того, звертаємо увагу, що на даний час відсутні ґрунтовні наукові дослідження щодо поняття та ознак медіаційної угоди, визначення основних і факультативних її умов. Так, Ю.М. Жорнокуй зазначає, що предметом медіаційного договору є те, з приводу чого виник корпоративний конфлікт; сторонами – учасники охоронного корпоративного правовідношення; змістом – обов'язок з відновлення порушених регулятивних суб'єктивних корпоративних прав та/або корпоративних інтересів; обов'язок усунути перешкоди у здійсненні таких права та/або інтересів [2, с. 279].

Вважаємо за необхідне підкреслити, що медіація спрямовується на вирішення конфлікту з урахуванням інтересів обох сторін (учасників) конфлікту, а також на те, що у самому медіаційному процесі не досліджуються питання причин виникнення спору. З цього випливає, що предмет медіаційної угоди загалом, а також у сфері підприємницької діяльності зокрема, нами ототожнюється з рішенням, до якого прийшли сторони. Тому, вважаємо, що твердження Ю.М.Жорнокуй стосовно предмету медіаційної угоди більше стосується позицій сторін медіаційного процесу, а не їх інтересів. Для розуміння відмінностей між позиціями та інтересами сторін, зазначимо, що позиції відображають наявну поведінку (твердження, заперечення) сторін в момент звернення до медіації. В той же час, інтереси являють собою мотиви (причини, потреби) сторони, які призвели до певної позиції. Стає зрозумілим, що інтереси сторін конфлікту з'ясовуються під час проведення медіації та можуть суттєво вплинути на його позитивне вирішення.

Актуальними залишаються й інші питання правової характеристики медіаційної угоди, а саме: необхідність її нотаріального посвідчення, можливість включення медіатора до медіаційної угоди; особливості притягнення до відповідальності у разі її невиконання тощо.

Підсумовуючи варто зазначити, що нагальною потребою українського суспільства є законодавче врегулювання медіації, а також визначення чітких правових механізмів регулювання домовленостей сторін (учасників) конфлікту загалом та у сфері підприємницької діяльності зокрема.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутова Л.І. Правова природа медіаційної угоди / Л.І. Бутова // Часопис цивілістики. – 2015. – Вип. 18. – С. 56 – 59.
2. Жорнокуй Ю.М. Цивільно-правова природа корпоративних конфліктів в акціонерних товариствах : дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.03 / Жорнокуй Юрій Михайлович; нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого. – Харків, 2016. – 476 с.
3. Проект Закону України «Про медіацію» від 17.12.2015 р. №3665. [Електронний ресурс]. –URL:http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57463.

Нескороджена Л.Л., к. ю. н., доц.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ «ПОСЛУГА» І «ТОВАР» В ЕЛЕКТРОННІЙ ТОРГІВЛІ

В українському законодавстві досить часто зустрічається ситуація, коли на нібито просте запитання немає однозначної відповіді. 03.09.2015 р. № 675-VIII був прийнятий Закон України «Про електронну комерцію» (надалі – Закон), який визначив організаційно-правові засади діяльності у сфері електронної комерції в Україні, встановив порядок вчинення електронних правочинів із застосуванням інформаційно-телекомунікаційних систем та визначив права і обов'язки учасників відносин у сфері електронної комерції [1]. В ст.3 Закону зазначається, що під електронною торгівлею розуміється господарська діяльність у сфері електронної купівлі-продажу, реалізації *товарів* дистанційним способом покупцю шляхом вчинення електронних правочинів із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем. Як бачимо, в ст.3 Закону говориться лише про товари. Разом з тим щодо послуг, то даний закон має певні суперечливі моменти.

Так, не дивлячись на те, що по тексту Закону термін «послуга» зустрічається, однак не зазначено чітко, що розуміється під поняттям «послуга в сфері електронної торгівлі» та чи є послуга товаром в сфері електронної торгівлі. З метою повного з'ясування визначення терміну «послуга» та його співвідношення з терміном «товар» варто проаналізувати різні законодавчі акти.

1) Господарський кодекс України (надалі – ГК України) [2] в ст.3 господарську діяльність розділяє на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг, тобто як бачимо іде мова про продукцію, роботи та послуги. Однак по тексту ГК України можна знайти статті де законодавець ототожнив поняття товар і послуга (ст.ст. 23, 27-28, 39, 157, 181, 231, 263 і т.д.) Але з ст. 189 ГК України можна зробити висновок, що під товаром розуміється продукція, роботи, послуги, матеріально-технічні ресурси, майнові та немайнові права.

2) Податковий кодекс України (надалі – ПК України) [3] розрізняє поняття товару і послуги. Так, в ст.14.1.244 ПК України під товаром розуміються матеріальні та нематеріальні активи, у тому числі земельні ділянки, земельні частки (паї), а також цінні папери та деривативи, що використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення.

Ст. 14.1.185. ПК України під постачанням послуг розуміє будь-яку операцію, що не є постачанням товарів, чи іншу операцію з передачі права на об'єкти права інтелектуальної власності та інші нематеріальні активи чи надання інших майнових

прав стосовно таких об'єктів права інтелектуальної власності, а також надання послуг, що споживаються в процесі вчинення певної дії або провадження певної діяльності.

Тобто, як бачимо Податковий кодекс для оподаткування чітко розмежує поняття товару та послуги.

3) Після підписання Угоди про асоціацію України з ЄС (надалі – Угода) [4] Україна взяла на себе зобов'язання гармонізувати законодавство України та ЄС. З аналізу Угоди можна зробити висновок, що товари і послуги – це різні поняття, адже фактично під товарами розуміються реальні речі, які перетинають митний кордон, а послуги – будь-які послуги в будь-якому секторі, крім тих послуг, що надаються під час здійснення владних повноважень. Положення щодо торгівлі в Угоді містяться в гл.6 розділу IV Угоди, а положення щодо торгівлі товарами регулюється гл.1 розділу IV Угоди.

4) В Законі України «Про захист прав споживачів» в ст. 1 говориться про послугу (діяльність виконавця з надання (передачі) споживачеві певного визначеного договором матеріального чи нематеріального блага, що здійснюється за індивідуальним замовленням споживача для задоволення його особистих потреб) та продукцію (будь-які виріб (товар), робота чи послуга, що виготовляються, виконуються чи надаються для задоволення суспільних потреб) [5], тобто зазначений Закон розрізняє поняття товар і послуга.

5) В ст. 1 закону України «Про рекламу» [6] зазначається, що товар – це будь-який предмет господарського обігу, в тому числі продукція, роботи, послуги, цінні папери, об'єкти права інтелектуальної власності.

6) Як ми вже зазначали в Законі [1] під електронною торгівлею розуміють – господарську діяльність у сфері електронної купівлі-продажу, реалізації товарів. Разом з тим, Закон передбачає норми щодо послуг проміжного характеру в інформаційній сфері та інформаційні електронні послуги (платні або безплатні послуги щодо оброблення та зберігання інформації, що надаються дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем за індивідуальним запитом їх одержувача).

Як висновок можна зазначити таке:

1. В законодавстві щодо торгівельної діяльності розрізняють поняття: товар, продукція, послуги, роботи.

2. В Законі послуга розуміється і як товар, і як допоміжна діяльність щодо отримання товару.

3. Варто внести в ст.3 Закону доповнення: «товар в сфері електронної комерції – це продукція, послуги та роботи, що надаються дистанційним способом покупцю шляхом вчинення електронних правочинів із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015 № 675-VIII//Відомості Верховної Ради. 2015. № 45. Ст.410.
2. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. 2003. №18, № 19-20, № 21-22. Ст. 144.
3. Податковий кодекс України: Закон України від 02. 12. 2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. 2011. № 13-14, № 15-16, № 17. Ст. 112.
4. Угода про асоціацію між ЄС та Україною від 27 червня 2014 року. – URL: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/association_agreement/index_uk.htm.
5. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 № 1023-XII// Відомості Верховної Ради. 1991. № 30. Ст. 379.
6. Про рекламу: Закон України від 03.07.1996 № 270/96-ВР// Відомості Верховної Ради. 1996. № 39. Ст. 181

ДОВЕДЕННЯ ЗЛОВЖИВАННЯ КОЛЕКТИВНИМ МОНОПОЛЬНИМ СТАНОВИЩЕМ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Розбудова правової держави на засадах справедливості і рівності, здорових ринкових, конкурентних відносин є одним із пріоритетних напрямків, на сьогодні, як у вітчизняній, так і в зарубіжній юридично-економічній практиці. Виходячи із досвіду діяльності Антимонопольного комітету України, один із розповсюджених видів протиправної поведінки господарюючого суб'єкта на ринку у сфері антимонопольного-конкурентного регулювання є зловживання монопольним (домінуючим), у тому числі колективним, становищем.

Увагу щодо дослідження проблеми зловживання монопольним (домінуючим) становищем, у тому числі колективним, особливостями доведення такого зловживання, займалися як і вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Серед них можна назвати наступних: С. Валітов, Н. Саніахметов, С. Мельник, Є. Борзило, К. Олсон, С. Парашук, К. Тот'єв, В. Грудницький, А. Герасименко, В. Базилевич, А. Ігнатюк, В. Лагутін, О. Костусєв, М. Пугачова, О. Черненко, А. Бавассо та інші. Деякі праці даних вчених будуть використані і в цій роботі. Проте, враховуючі реалії сьогодення, проблема особливостей доведення зловживання монопольним (домінуючим) становищем у практиці країн-членів Європейського Союзу, мало висвітлювалася у вітчизняних дослідженнях.

Крім того, дослідники, спираючись на статистичні дані, зазначають, що на сьогодні одноосібне домінування на ринках України знижується на противагу колективному [1, с. 156]. Саме тому, актуальним є дослідження особливостей доведення зловживання монопольним (домінуючим) становищем в країнах-членах Європейського Союзу.

Перш, ніж почати характеризувати особливості доведення зловживання монопольним (домінуючим) становищем було б доцільно ще раз дати визначення поняттю «колективне домінування». Під цим терміном розуміється певний тип конкурентної стратегії олігополістів, відповідно до якого два або більше незалежні господарські утворення, будучи пов'язаними певними економічними зв'язками (договорами, ліцензіями, неформальними домовленостями), разом займають на ринку домінуючу позицію та можуть діяти значною мірою незалежно від інших конкурентів, покупців, кінцевих споживачів продукції. Таке визначення є загальноприйнятим у світовій практиці антимонопольного регулювання [7; 8]. В українському конкурентному законодавстві поняття колективного домінування, як таке, відсутнє. Його функцію виконує поняття домінуюче становище кожного із кількох суб'єктів господарювання, зокрема трьох або п'яти [2]. Крім того, в іноземній практиці, твердять, що колективне домінування може означати злиття двох компаній разом або із декількома іншими компаніями, і це, в свою чергу, може призвести до колективного домінуючого становища на ринку. Це веде до негативних наслідків і може перешкодити ефективній конкуренції. Разом із тим, відзначають, що змови між фірмами будуть посилюватись після злиття, і збільшення кількості таких об'єднань створює нову проблему для конкуренції [6, с. 9].

Загалом, Європейська Комісія розглянула значну кількість справ, де доводилось, аналізувалось колективне домінування. Вперше в європейській судовій практиці

Європейський суд розглянув питання визначення зловживання колективним монопольним (домінуючим) становищем на ринку в італійській справі 1992 р. «Flat Glass» (стаття 81 Договору про заснування Європейської Спільноти), а пізніше підтверджена, зокрема, у справах «Almelo» та «DIP». Однак із часом швидкий розвиток концепції колективного домінування призвів до накопичення практики щодо досліджуваної проблеми. Так, зокрема у справі Hoffman-La Roche (1976 р.) Європейський суд постановив, що їх поведінка виходить за рамки статті 86 Римського договору про створення Європейської Економічної Спільноти (тепер стаття 82) і положення, передбачене статтею 82 вищезазначеного договору, було застосоване у цій справі, оскільки було доведено, що підприємства перебували в ситуації взаємозалежності та діяли на ринку як єдине ціле, а не як особи, об'єднані виробничою діяльністю. Також при цьому суд постановив, що дана ситуація може характеризуватися такою, де дві або більше незалежних компаній спільно через технологічні рішення чи ліцензії на технологію, можуть вести себе незалежно від конкурентів, клієнтів, споживачів. При доведенні такого явища було проаналізовано ступінь концентрації, бар'єри входу та виходу, фактори попиту, що мало важливе значення для кінцевої оцінки [6, с. 9–14].

Ще однією справою із цього приводу можна назвати по відношенню до компанії «Compagnie Maritime Belge», де Європейська Комісія визнала, що спільна поведінка на ринку кількох підприємств, наприклад, щодо поставки товарів, і діяльність спільно у порушення статті 82 Договору про заснування Європейської Спільноти, визначаються такими, які займають колективне домінуюче становище на ринку. При цьому зазначивши, що не всі компанії, що колективно домінують, поведуться однаково. У цій справі, а також у справах щодо, наприклад, Flat Glass, Almelo, дослідження економічних зв'язків між відповідними компаніями, структури відповідного ринку, а також факти злиття стали основою доведень колективного монопольного (домінуючого) становища на ринку [6, с. 46].

Крім того, щодо цього можна віднести також справу відносно компанії «European Sugar Industry» (рішення 73/109 щодо колективного домінування двох датських виробників цукру: комерційні зв'язки, уніфікована поведінка окремих підприємств щодо споживачів). У цій справі встановлено вертикальне колективне домінування (постачальник – дистриб'ютор), спільне чи індивідуальне зловживання поведінкою. Прикладами таких зловживань можна назвати наступні: несправедливі ціни на купівлю або продаж, обмеження виробництва, зловживання щодо ринків або технічного розвитку, дискримінаційне ціноутворення, зв'язування та комплектування [5].

Щось схоже можна було спостерігати і у справах проти компаній «Centro Servizi», «Rendo», «Sodemare», «Kali und Salz» (C-68/94 and C-30/95, спроба визначити критерії колективного домінуючого становища), «Airtours», «Impala» (справа 2006 р. № T-464/04, Independent Music Publishers and Labels Association (Impala)), «France v Commission», Gencor/Lonhro (справа T-102/96), CMB, Laurent Piau, Sony/BMG та інші [4; 5; 3].

Отже, треба наголосити, що досвід країн-членів Європейського Союзу щодо визначення зловживання колективним монопольним (домінуючим) становищем має тривалу практику. Саме така практика є корисною для України, оскільки в контексті євроінтеграційних прагнень України доречним є гармонізація відповідних правових норм вітчизняного конкурентного законодавства з метою досягнення повної концептуальної схожості у підходах до розуміння монопольного (домінуючого) становища як у національному, так і в наднаціональному європейському правовому полі, оскільки це поглибить можливості для більш ефективної взаємодії на міждержавному рівні з країнами-членами Європейського Союзу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Герасименко А. Організаційно-економічний інструментарій виявлення практики колективного домінування на олігопольних ринках України. // Підприємство, господарство і право. – № 7 (163). – 2009. – с. 156-160.
2. Закон України «Про захист економічної конкуренції» №2210-III від 11 січня 2001 р. зі змінами і доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.
3. Bavasso A.F. Gencor: A Judicial Review of the Commission's Policy and Practice, World Competition. – № 22 (4). – 1999. – p. 45-65.
4. Gormsen L. L. Collective dominance: An overview of national case law. // E-Competitions National Competition Laws Bulletin – URL: https://www.biicl.org/documents/554_collective_dominance.pdf?showdocument=1.
5. Montag F. Collective Dominance. Article 102 TFEU Collective Dominance in EU Competition Law. Theory and Practice. – 2013. – URL:<http://www.euchinacomp.org/attachments/article/346/3.0-EN-Abuse%20of%20collective%20dominance-Frank.pdf>.
6. Olsson C. Collective Dominance – Merger Control on Oligopolistic Markets. – Göteborgs Universitet, 2000. – p. 58.
7. Principles of Interpretation. – [Електронний ресурс]. – URL:<http://www.bundeskartellamt.de>.
8. Study on Assessment Criteria for Distinguishing between Competitive and Dominant Oligopolies in Merger Control. // Final Report for the European Commission Enterprise Directorate General by Europe Economics – London: Europe Economics Chancery House, May 2001. – 143 p.

*Пальчук П. М., к.ю.н., доц.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

СИСТЕМА КОРПОРАТИВНОГО ПРАВА В УКРАЇНІ

Чинне законодавство України, що врегульовує діяльність усіх учасників корпоративних правовідносин за останній період зазнало суттєвих змін. Такі зміни прямо чи опосередковано торкаються всіх корпорацій, незалежно від організаційно-правової форми та форми власності. При цьому судова практика, практика діяльності корпорацій та відповідні законодавчі ініціативи, проекти законодавчих актів, що розглядаються у Верховній Раді України свідчать про нагальну потребу подальшого законодавчого регулювання корпоративних відносин. Але виникає цілком закономірне питання, а саме на яких засадах, в межах якого правового утворення має формуватися система правових норм, що визначає правовий статус корпорацій та особливості корпоративного управління такими корпораціями.

Насамперед має бути визначено правову природу корпорації та види організаційно-правових форм корпорацій. Відповідь на це питання у чинному законодавстві України відсутнє, дискусії щодо поняття корпоративного права та сутності корпоративних відносин в Україні далекі від завершення та потребують подальшого дослідження науковцями. Але не зважаючи на проблеми законодавчого регулювання та різні погляди науковців на окремі аспекти правового регулювання корпоративних відносин, правозастосування є багатограним, на практиці створюються нові правові конструкції щодо управління корпораціями тощо. Таким чином кількість правових

норм, що прямо або опосередковано врегульовують корпоративні відносини постійно збільшується та потребує певної систематизації та упорядкування.

Одним із питань, яке потребує певного теоретичного опрацювання є питання системи корпоративного права, визначення місця корпоративного права в системі права України та визначення окремих його складових. В найбільш загальному розумінні система права це обумовлена економічним і соціальним устроєм суспільства структура права, що виражає внутрішню узгодженість та єдність норм права і одночасний їх поділ на галузі та інститути. Система права на підставі предмета і методу правового регулювання розподіляються на галузі права. В свою чергу галузі права поділяються на підгалузі права та інститути. Первинним елементом системи права є норма права [4, с. 491].

Проте слід зазначити, що право як система правових норм це насамперед упорядкування правил поведінки, які унормовують суспільні відносини, відносини між власне учасниками майнових та немайнових відносин тощо. На наш погляд слід погодитися із позицією науковців, що право як загальна категорія поділяється на право публічне та право приватне, котрі є абстрактними категоріями, які мають швидше методологічне значення [6, с. 21]. Розмежування правових норм за певними галузями та інститутами має визначальне значення в праві України, проте це має бути цілісна система, окремі складові якої не мають конкурувати між собою, а вразі наявності колій правових норм має бути визначено механізми їх застосування.

Перш за все необхідно наголосити, що, в переважній більшості, корпоративне право розглядається як цивільно-правовий інститут, який входить до предмета регулювання цивільного права, але особливості цих суспільних відносин, що визначають їх внутрішню диференціацію мають особливу правову природу і потребують відповідного правового регулювання. Проте не вірно визначати корпоративне право як виключно інститут цивільного права, оскільки сутність управлінських відносин комерційною юридичною особою (корпорацією) має не тільки цивільно-правову природу, хоча норми власне цивільного права мають домінуючий характер. Розглядаючи питання щодо сутності корпоративного права, варто відзначити відсутність однакових критеріїв серед українських науковців у підході до цього питання, а звідси – і різноманіття поглядів щодо місця корпоративного права у правовій системі [1, с. 12–15]. Проте, на наш погляд, корпоративне право є комплексними міжгалузевими правовим інститутом, який охоплює норми цивільного та інших галузей права, які унормовують порядок й особливості створення, діяльності та припинення комерційних юридичних осіб (корпорацій) в цілому, в тому числі господарських товариств окремих видів зокрема. [3, с. 17-18]. При цьому, цілком доцільно визначити корпоративне право як інститут господарського права, із застереженням що господарське право також охоплює різні за своєю правовою природою правові норми, які мають галузеву приналежність.

Норми корпоративного права унормовують широке коло правовідносин, зокрема вони реалізуються власниками корпоративних прав, а також іншими учасниками корпоративних правовідносин в процесі управління корпораціями різних організаційно-правових форм. При цьому одним із найбільших проблемних питань права та законодавства України є колізійність норм Цивільного кодексу України від 16 січня 2003 р. та Господарського кодексу України від 16 січня 2003 р. в частині формування системи юридичних осіб. Жоден із названих вище кодексів не закріплює поняття «корпорації» як узагальнюючого поняття, проте і Цивільний кодекс України і Господарський кодекс України визначають правовий статус корпорацій окремих видів, регламентують права та обов'язки їх учасників.

Але розглядаючи корпоративне право як правовий інститут слід вказати, що норми які входять до нього не є однорідними, вони в свою чергу унормовують різні за своєю правовою природою відносини. Відповідне розмежування можливо здійснювати

за різними критеріями, до яких в першу чергу слід віднести організаційно-правову форму корпорації, форму власності, сферу діяльності.

Розглядаючи з таких позицій систему корпоративного права України цілком обґрунтовано є позиція В.М.Кравчука та А.В. Смітюха, які в своїх працях пропонують виділяти загальну та особливу частину корпоративного права [2, с. 15; 5, с. 6-19]. При цьому науковці досить повно визначили складові як загальної так і особливої частини.

Власне така позиція науковців має бути підтримана. Формування системи корпоративного права або упорядкування чинних правових норм має здійснюватися за певним критерієм та відповідати інтересам учасників корпоративних правовідносин. При цьому коло таких учасників є доволі широким, зокрема це власники корпоративних прав, корпорації, уповноважені органи публічної влади тощо.

Отже, правові норми, що унормовують корпоративні відносини мають як приватноправову так і публічно-правову природу, а такий поділ може бути проведений не тільки щодо інституту корпоративного права, а і у межах окремого інституту (субінституту) корпоративного права, наприклад державна реєстрація юридичної особи (корпорації) або емісія акцій певного акціонерного товариства. Це слід обґрунтувати тим, що на сучасному етапі розвитку суспільних відносин корпоративні правовідносини надзвичайно ускладнилися, тому цілком доцільно можна визначити корпоративне право як складний полісистемний правовий інститут, що формується нормами як публічного так і приватного права та які в свою чергу мають різну галузеву приналежність. При цьому слід виділити як загальну та особливу частину не тільки щодо корпоративного права в цілому, а також щодо окремих інститутів – складових корпоративного права, які унормовують діяльність окремих видів корпорацій, зокрема акціонерних товариств.

Зокрема найбільш об'ємним правовим інститутом корпоративного права, що є складовою особливої частини слід визначити акціонерне право, норми щодо якого також можливо розподілити на кілька складових, наприклад пов'язаних з корпоративним управлінням в банківських та інших фінансових установах, особливості діяльності акціонерних товариств, які не мають на меті отримання прибутку (некомерційних акціонерних товариств таких як: Національний депозитарій України, фондові біржі тощо). Як наступний крок в частині належного формування корпоративних відносин в Україні очікується прийняття закону який буде унормовувати порядок створення та діяльності товариств з обмеженою відповідальністю, що в свою чергу змінить інститут даного виду господарського товариства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Корпоративне право: навчальний посібник / О.В. Гарагонич, С.М. Грудницька, Е.Е. Бекірова, Ю.М. Бисага [та ін.]; за заг. ред. О.В.Гарагонича, С.М. Грудницької, – К.: Видавничий дім «Слово», 2014. – 344 с.
2. Кравчук В.М. Корпоративне право: Науково-практ. коментар законодавства та судової практики – К. : Істина, 2005. — 720 с.
3. Пальчук П.М. Корпоративне право : навч. посіб. / П.М. Пальчук. – К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2015. – 316 с.
4. Словник юридичних термінів і понять: навч. посіб. / В. Г. Гончаренко [та ін.]; за ред. : В.Г. Гончаренка, З.В. Ромовської; Акад. адвокатури України. – К. : Юстініан, 2013. – 597 с.
5. Смітюх А.В. Корпоративне право України. Практикум: Навчальний посібник. – К.: Видавництво «Істина», 2011. – 182 с.
6. Харитонов Є.О., Харитонova О.І., Старцев О.В. Цивільне право України : підручник. – Вид. 2, перероб. і доп. – К.: Істина, 2009. – 816с.

ДЕРЖАВНІ СОЦІАЛЬНІ ГАРАНТІЇ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Негайне вирішення актуальних соціальних завдань завжди впливало на перспективи соціально-економічного розвитку України. Незважаючи на те, що останніми роками процес формування, становлення й розвитку українського суспільства відбувається у складних політичних і соціально-економічних умовах, удосконалення системи соціального забезпечення України в контексті цивілізаційного розвитку є обов'язковою умовою.

У Державній Стратегії регіонального розвитку України на період до 2020 року у розроблених цілях регіональної політики важливе місце посідає розвиток соціальної сфери у регіонах України [4].

В системі соціального забезпечення важливе місце посідають державні соціальні гарантії. Адже, значна майнова диференціація населення країни, його бідність, обмеження доступу громадян до освітніх та медичних послуг становлять реальну загрозу соціальній безпеці держави [1, с. 259].

Значний внесок у дослідження системи соціального забезпечення зробили відомі вчені: О.С. Бухтіяров, П.М. Корнева, О.П. Крентовська, О.Л. Кучма, І.М. Ласько, Г.С. Лопушняк, С.М. Синчук, В.І. Хвесюк та ін.

Відповідно до ст. 16 Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» держава гарантує забезпечення основних потреб громадян на рівні встановлених законом державних соціальних стандартів і нормативів [3].

В статті 7 згаданого Закону зазначається, що державні соціальні стандарти у сфері доходів населення встановлюються з метою визначення розмірів державних соціальних гарантій у сфері оплати праці, виплат за обов'язковим державним соціальним страхуванням, права на отримання інших видів соціальних виплат і державної соціальної допомоги та їх розмірів, а також визначення пріоритетності напрямів державної соціальної політики. Крім того, зазначаються й інші сфери застосування державних соціальних стандартів і нормативів. Серед них: державні соціальні нормативи у сфері надання соціальних послуг, для визначення розмірів державних гарантій соціальної підтримки осіб, які перебувають у складних життєвих обставинах; у сфері житлово-комунального обслуговування встановлюються з метою визначення державних гарантій щодо надання житлово-комунальних послуг та розмірів плати за житло і житлово-комунальні послуги, які забезпечують реалізацію конституційного права громадянина на житло; у сфері транспортного обслуговування та зв'язку; у сфері охорони здоров'я; у сфері забезпечення навчальними закладами; у сфері обслуговування закладами культури; у сфері обслуговування закладами фізичної культури та спорту; у сфері побутового обслуговування, торгівлі та громадського харчування [3].

А також звернемо увагу на наступне законодавче визначення поняття «державні соціальні стандарти» – встановлені законами, іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи або їх комплекс, на базі яких визначаються рівні основних державних соціальних гарантій. Останні, в свою чергу, – це встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму [3].

До числа основних соціальних гарантій, які встановлюються законами з метою забезпечення конституційного права громадян на достатній життєвий рівень, включаються: мінімальний розмір заробітної плати, мінімальний розмір пенсії за віком, неоподатковуваний мінімум доходів громадян, розміри державної соціальної допомоги та інших соціальних виплат [3].

У статті 18 Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» зазначається, що з метою надання соціальної підтримки населенню України в цілому та окремим категоріям громадян законами України встановлюються інші державні соціальні гарантії. Це такі, як: гарантії щодо рівня життя населення, що постраждало внаслідок аварії на Чорнобильській АЕС; стипендій учням професійно-технічних та студентам вищих державних навчальних закладів; індексації доходів населення з метою підтримання достатнього життєвого рівня громадян та купівельної спроможності їх грошових доходів в умовах зростання цін; надання гарантованих обсягів соціально-культурного, житлово-комунального, транспортного, побутового обслуговування та обслуговування у сфері освіти, охорони здоров'я, фізичної культури та спорту, торгівлі та громадського харчування; забезпечення пільгових умов задоволення потреб у товарах та послугах окремим категоріям громадян, які потребують соціальної підтримки.

Отже, поняття «державні соціальні гарантії» потрібно розглядати, як систему взаємопов'язаних між собою юридичних, економічних, матеріальних засобів, які повинні мати на меті зобов'язання держави щодо забезпечення гідного рівня життя населення та відповідати європейським стандартам.

Як слушно зазначає Г. Лопушняк, необхідно на законодавчому рівні переглянути визначення понять «державні соціальні стандарти», «державні соціальні гарантії», «державні соціальні нормативи» для уникнення розбіжностей у трактуванні цих понять та недопущення їх ототожнення [2, с. 497].

Забезпечення високого рівня соціальної безпеки, дотримання соціальних інтересів та соціальних норм, встановлених на законодавчому рівні, можливе за умов постійного суспільного моніторингу та дослідження дезінтеграційних процесів в українському суспільстві.

Оскільки на сьогодні законодавчо встановлені соціальні стандарти і гарантії недостатньо повно розкривають сутність цих понять, зазначена проблематика потребує подальшого детального дослідження і встановлення таких державних соціальних стандартів і гарантій, що будуть в повній мірі ефективними для економічного та соціального розвитку держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Карковська В.Я., Парфанюк М.Р. Соціальна складова національної безпеки України / Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції «Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств: проблеми та перспективи»: 18-19 травня 2017 р. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. – С. 259–261.
2. Лопушняк Г.С. Державні соціальні стандарти, гарантії та нормативи: сутнісно-проблемні аспекти / Г.С. Лопушняк // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 2. – С. 491-499.
3. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії: Закон України від 05.10.2000 р. № 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>
4. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 р. №385[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-п>.

ВИБІР СУДУ У ДИФАМАЦІЙНИХ СПОРАХ З ІНОЗЕМНИМ ЕЛЕМЕНТОМ

Глобалізація економіки та розвиток інформаційних технологій здійснили за останні десятиліття настільки всеохоплюючий вплив, що важко знайти приватні відносини, які не зазнали змін внаслідок цього. Це в повній мірі стосується й інституту дифамації, який спрямований на захист особистих немайнових прав фізичної особи від поширення недостовірної інформації. Обумовлено це тим, що, з одного боку, в сучасних реаліях репутація фізичної особи досить часто виходить за межі країни її особистого закону, а з іншого боку, негативні, як власне і будь-які відомості, поширенні в мережі Інтернет, одночасно стають доступними по усьому світу. Це, в свою чергу, може спричинити появу в таких правовідносинах іноземного елемента.

Одним із наслідків окреслених процесів стала поява такого тренду в дифамаційних спорах, як «туризм наклепів» (*Libel Tourism*). Цією фразою позначається намагання учасників відносин з іноземним елементом пред'являти позов про захист від дифамації в тій країні, де шанс його задоволення буде більшим [10]. Тобто туризм наклепів є одним із випадків *forum shopping*, а саме права на вибір суду з числа тих, які наділені підсудністю. Концепція «*forum shopping*» має свої витоки у закріпленій у системі загального права концепції «*forum non conveniens*», що використовується для визначення суду, з яким справа має найбільш реальний і істотний зв'язок [2, с. 232]. Мається на увазі випадки, коли ні позивач, фізична особа, ні відповідач, юридична особа, не мають відповідно місця проживання чи місцезнаходження в державі, підсудність судам якої обирається. Натомість підставою визначення підсудності виступає місце завдання шкоди. У контексті дифамаційного спору для визначення підсудності справ судам відповідної держави необхідно буде встановити, що, по-перше, поширення неправдивих відомостей мало місце на території цієї держави, по-друге, поширені відомості принижують репутацію позивача в цій державі.

Пояснити поширення туризму наклепів можна на прикладі відмінностей дифамаційного права США та Великої Британії. Так, на відміну від США у Великій Британії застосовується правило багаторазовості публікації, відповідно до якого кожне наступне поширення відомостей, що порочать особу, розглядається як новий факт дифамації, створює самостійну підставу для позову і, зрозуміло, може потягнути відповідальність поширювача таких відомостей [1, с. 100]. Таким чином, якщо наклеп поширюється на міжнародному рівні, то її публікація в Англії вже містить в собі ознаки правопорушення і повинна розглядатися окремо від делікту у формі публікації цієї ж інформації за кордоном. Іншою істотною відмінністю дифамаційного права Великої Британії, порівняно зі США, є можливість притягнення до відповідальності за дифамацію незалежно від вини [11, с. 35]. Таким чином англійське право в цьому аспекті виглядає більш привабливим в силу вказаних вище відмінностей, що обумовлено, не в останню чергу, механізмом правового захисту свободи слова в США відповідно до першої поправки до Конституції [13, с. 275].

Важливо також те, що англійські суди притримуються думки, що інформація, яка розміщена в Інтернеті вважається поширеною в Англії, якщо вона може бути завантажена в Англії. Оскільки усі дані в Інтернеті, зазвичай, можуть бути завантажені будь-де, це означає, що усі дані вважаються такими, що поширені в Англії. Крім того, більшість друкованих видань доступні для придбання в інтернет-магазинах, а тому вони також можуть вважатися такими, що опубліковані будь-де [7, с. 30]. Що

стосується репутації, то користаються туризмом наклепів, як правило, представники міжнародного бізнесу, зірки кіно, естрадні артисти, спортсмени, які можуть стверджувати, що володіють репутацією в Англії. У випадку з бізнесменами, вони повинні підтвердити, що мають ділові інтереси в Англії. У такому випадку їм не потрібно доводити, що вони є широко відомими, а лише те, що вони відомі обмеженому колу бізнесменів, з якими зазвичай ведуть справи. Для представників індустрії розваг потрібно продемонструвати, що в них є фани на території Англії, або їхні роботи виставлялись в Англії на продаж [7, с. 30].

При цьому туризм наклепів є загальносвітовою тенденцією, яка в тому числі охопила і Україну. Прикладом може слугувати справа *Akmetov v. Serediba* [3], яка розглядалася Відділенням Королівської лави Високого суду Англії та Уельсу за позовом пана Ахметова до двох українських засобів масової інформації, англomовного «Kyiv Post» та україномовного інтернет-видання «Обозреватель». Попри те, що відповідачі мали незначну кількість читачів в Англії, суд задовільнив позов, встановивши, що відповідачі поширили недостовірну інформацію, яка принижує ділову репутацію позивача, який є добре відомим бізнесменом не тільки в Україні, але й далеко за її межами, в тому числі серед ділових кіл Великої Британії.

Попри те, що туризм наклепів як вид *forum shopping* є правомірним, його обсяги створюють загрози для свободи інформації. Тому останнім часом спостерігається тенденція на обмеження туризму наклепів. Насамперед це визвало реакцію країн, відповідачі з яких найбільше «постраждали» від туризму наклепів. Зокрема, в США спочатку в штаті Нью-Йорк були внесені зміни до цивільного процесуального законодавства щодо підсудності та визнання і виконання рішень іноземних судів у справах про дифамацію (так званий «*The Libel Terrorism Protection Act*» [4]). Так, перелік підстав для невизнання рішень іноземних судів доповнили випадком, коли рішенням іноземного суду у справі про дифамацію застосувало право, яке забезпечує менший захист свободи думки і слова, на вільне вираження своїх поглядів і переконань, ніж відповідно до права США. Подібні закони прийняті в Каліфорнії, Флориді, Іллінойсі. В подальшому було прийнято федеральний закон забезпечення безпеки та захисту стійкої та встановленої конституційної спадщини (так званий «*Speech Act*» [12]), який містить аналогічну норму.

Крім того туризм наклепів був засуджений на рівні міжнародних організацій. Так, у 2011 році Спеціальний доповідач ООН з питань свободи переконань і вираження поглядів, Представник ОБСЄ з питань свободи ЗМІ, Спеціальний доповідач ОАД з питань свободи вираження поглядів, а також Спеціальний доповідач АКПЛН з питань свободи вираження поглядів і доступу до інформації – ухвалили спільну Декларацію про основні принципи свободи вираження поглядів онлайн [8]. Вказана декларація містить правило, спрямоване проти туризму наклепів. Зокрема закріплено, що до судових справ, які стосуються інтернет-контенту, повинна застосовуватися юрисдикція тієї держави, до якої ці судові справи мають пряме і істотне відношення, тому що зазвичай саме в цій державі, що має пряме відношення до справи, знаходиться автор публікації і завантажена сама публікація, яка безпосередньо стосується цієї держави. Приватні особи можуть подавати судові позови тільки в тій юрисдикції, в якій вони зазнали істотної шкоди. Так само, Комітет Міністрів Ради Європи ухвалив Декларацію про практику звернення осіб в іноземні суди з позовами щодо наклепу та її вплив на свободу вираження поглядів 2012 року [5], в якій заходом протидії туризму наклепів визнається внесення суттєвих змін до національної законодавчої бази з метою забезпечити правову визначеність із питань підсудності та обсягів компенсаційних виплат у справах про дифамацію.

У той же час, заходи на обмеження туризму наклепів вживаються й в країнах, які стали центрами такого туризму, зокрема у Великій Британії. Підтвердженням цього

стала справа *Karrov v. Browder* [9], в якій Високий суд Англії та Уельсу відмовився розглядати справу про дифамацію, у зв'язку з незначним зв'язком цього спору з Англією. Відмова в позові була обґрунтована зловживанням позивача правом на доступ до правосуддя і (чи) зловживанням перевагами відповідної юрисдикції. Вказаним рішенням суд сформував норму про розгляд дифамаційних спорів в тій юрисдикції, де позивачеві завдана найбільша шкода. Одночасно у Великій Британії було реформовано законодавство про дифамацію. Так, 1 січня 2014 року набув чинності новий Закон про дифамацію (*Defamation Act 2013*) [6]. Стаття 9 (2) цього Закону забороняє судам Англії і Уельсу розглядати справи про наклеп, поки не буде доведено, що з усіх можливих країн, де передбачуваний наклеп мав місце, Англія і Уельс є найбільш відповідним місцем для провадження у справі. Тобто закон встановлює, що дифамаційні спори з іноземним елементом необхідно розглядати в тій юрисдикції, де позивачеві завдана найбільша шкода або де наклеп мав найбільше поширення. Крім того, ст. 8 заміняє правило багаторазової публікації на правило єдиної публікації.

Таким чином, на основі проведеного дослідження приходим до таких висновків. По-перше, поширення неправдивих відомостей, що принижують честь, гідність та ділову репутацію в мережі Інтернет, за умови, що фізична особа, якої ці відомості стосуються, володіє репутацією за межами країни свого проживання, може тлумачитись як іноземний елемент – юридичний факт – заподіяння моральної шкоди внаслідок поширення неправдивих відомостей (дифамація). По-друге, наявність у відносинах з дифамації іноземного елемента та можливість обрати міжнародну підсудність за місцем заподіяння шкоди створили передумови для поширення туризму наклепів. Однак причина туризму наклепів в іншому – в неоднаковому підході різних держав щодо визначення умов та меж відповідальності за дифамацію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Анисимов А. Л. Гражданско-правовая защита чести, достоинства и деловой репутации по законодательству Российской Федерации: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М. : Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2001. 224 с.
2. Черняк Ю. Від Брюссельської конвенції 1998 року до Регламенту Європейського Союзу Brussels II: шлях європейської уніфікації норм міжнародної підсудності справ зі спорів про батьківську відповідальність. *Європейське право*. 2012. № 2-4. С. 226-234.
3. *Akhmetov v. Serediba*, [2008] All E.R. 38 (Q.B.) URL : <http://lexisweb.co.uk/cases/2008/june/akhmetov-v-serediba> (дата звернення : 30.09.2017).
4. An act to amend the civil practice law and rules, inrelation to enforceability of certain foreign judgments, Bill No A09652B January 9, 2008, Amd SS5304 & 302, CPLR URL : http://nyassembly.gov/leg/?default_fld=&leg_video=&bn=A09652&term=2007&Summary=Y&Text=Y (дата звернення : 30.09.2017).
5. Council of Europe, Committee of Ministers (04.07.2012), Declaration on the desirability of international standards dealing with forum shopping in respect of defamation, «libel tourism» to ensure freedom of expression URL : <https://wcd.coe.int/com.instranet.InstraServlet?Index=no&command=com.instranet.CmdBlobGet&InstranetImage=2117200&SecMode=1&DocId=1907658&Usage=2> (дата звернення : 30.09.2017).
6. Defamation Act 2013, 25th April 2013. URL : http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2013/26/pdfs/ukpga_20130026_en.pdf (дата звернення : 30.09.2017).
7. Hartley T. «Libel tourism» and conflict of laws. *International and Comparative Law Quarterly*. 2010. № 59. P. 25–38.

8. International Mechanisms for Promoting Freedom of Expression (01.06.2011), Joint Declaration on Freedom of Expression and the Internet. URL : www.osce.org/fom/78309 (дата звернення : 30.09.2017).
9. Karpov v Browder & Ors [2013] EWHC 3071 (QB), § 145 URL : <http://www.5rb.com/case/karpov-v-browder-others> (дата звернення : 30.09.2017).
10. McFarland R. Please Do Not Publish this Article in England: A Jurisdictional Response to Libel Tourism. *Mississippi Law Journal*. URL : <http://ssrn.com/abstract=1514988> (дата звернення : 30.09.2017).
11. Nicholson M. McLibel: a case study in English defamation law. *Wisconsin International Law Journal*. 2000. Vol. 18. P. 1–144.
12. Securing the Protection of our Enduring and Established Constitutional Heritage Act, August 10, 2010 URL : <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/PLAW-111publ223/html/PLAW-111publ223.htm> (дата звернення : 30.09.2017).
13. Sturtevant T. Can the United States Talk the Talk & Walk the Walk when It Comes to Libel Tourism: How the Freedom to Sue Abroad Can Kill the Freedom of Speech at Home. *Pace Int'l L. Rev.* 2010. Vol. 22. P. 269–296.

Примак В. Д., д.ю.н.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ПРАВО СПОЖИВАЧА НА ПОВЕРНЕННЯ МОРАЛЬНОЇ ШКОДИ

Зважаючи на природні відмінності у фактичних можливостях і потребах суб'єктів підприємницької діяльності й фізичних осіб – споживачів як учасників цивільних відносин, належне співвідношення притаманної приватному праву формальної рівності зі справедливістю, а так само з іншими засадами цивільного законодавства й окремими складовими принципу верховенства права найбільш наочно має проявлятися саме у відносинах з приводу захисту прав споживачів – і передовсім у тій сфері, що пов'язана з відшкодуванням матеріальної і моральної шкоди, завданої недоліками товарів, робіт і послуг. До того ж саме у окресленому ракурсі питання про справедливість правового регулювання увиразнюється необхідністю практичної імплементації відмітних ознак соціальної держави, оскільки по суті політико-правова концепція останньої постає як концентрована ідея соціально орієнтованого втілення засади справедливості.

У зв'язку з цим належне споживачеві право на відшкодування завданої йому моральної шкоди має розглядатися як: невід'ємний елемент правового статусу споживача, що є слабшою стороною порушених правовідносин; вагомий чинник стимулювання виробників і суб'єктів торговельної діяльності до вжиття всіх необхідних заходів з метою гарантування належної якості продукції, яка пропонується споживачам; правова гарантія утвердження таких беззаперечно визнаних європейською юридичною спільнотою складових верховенства права, як доступність ефективних засобів юридичного захисту і правова визначеність.

Положення ст. III.–3:701 Принципів, дефініцій та модельних правил європейського приватного права (Проекту спільної системи підходів; DCFR) [1], ст. 9:501 Принципів європейського договірного права (PECL) [2], ст. 10:301 Принципів європейського деліктного права (PETL) [3], ст. 7.4.2 Принципів UNIDROIT [4] спонукають розглядати відшкодування моральної шкоди як одну з найважливіших гарантій забезпечення приватноправової безпеки особи і в абсолютних, і у відносних (договірних

насамперед) регулятивних відносинах. Водночас сам цей спосіб цивільно-правового захисту характеризується як одна з форм позадоговірної відповідальності. Зазначена обставина зумовлює необхідність встановлення органічного взаємозв'язку між формально самостійними юридичними фактами порушення договору і заподіяння моральної шкоди, а у площині законодавчого регулювання – ще й встановлення належних нормативних підстав для застосування відповідного правового засобу.

У своїй постанові від 24.02.2016 у справі № 6-1790цс15 [5] Судова палата у цивільних справах Верховного Суду України на підставі «аналізу» норм статей 23, 611 ЦК України і ст. 4 Закону України від 12.05.1991 № 1023-ХІІ «Про захист прав споживачів» дійшла висновку про те, що ні чинним законодавством, ні договором сторін не передбачено право позивача на відшкодування моральної шкоди у зв'язку з неповерненням банком грошових коштів, переданих на депозит.

Розглядаючи це твердження, насамперед варто наголосити на тому, що тут Верховний Суд України обійшов увагою положення параграфу 3 гл. 82 ЦК України, присвячені відшкодуванню шкоди, завданої недоліками товарів, робіт, послуг. Утім, згідно з абзацом 1 ч. 1 ст. 1209 ЦК України виготовлювач товару, що є нерухомим майном, виконавець робіт (послуг) зобов'язаний відшкодувати шкоду, завдану фізичній або юридичній особі внаслідок конструктивних, технологічних, рецептурних та інших недоліків товару, робіт (послуг), а також недостовірної або недостатньої інформації про них. Завдяки такому формулюванню законодавець надає можливість кожному потерпілому – як пов'язаному, так і не пов'язаному з правопорушником договірними відносинами; і споживачеві, і фізичній особі – підприємцю, і навіть юридичній особі (у разі якщо вдасться довести, що наявність певного недоліку в продукції іншого виробника або виконавця спричинила пониження її ділової репутації) – вимагати відшкодування будь-якої (майнової та/або моральної) шкоди, завданої йому недоліками продукції, випущеної у цивільний оборот конкретним делінквентом.

Отже, споживач банківських послуг має безперечне право на відшкодування моральної шкоди, завданої йому недоліками наданої послуги, тобто порушеннями відповідного договору – і йтиметься тут, звичайно, аж ніяк не про договірну, а про суто деліктну відповідальність. Інша річ, що вчинений делікт (заподіяння потерпілому немайнових втрат) поставатиме у порушеному контексті як юридичний факт, похідний від порушення договору. По суті можна говорити про певний юридичний склад, в межах якого юридичного значення набуватиме кожне достатньо істотне відхилення від додержання договірних умов, потенційно спроможне спричинити наслідки, передбачені пунктами 1–4 ч. 2 ст. 23 ЦК України (фізичний біль та страждання, яких фізична особа зазнала у зв'язку з каліцтвом або іншим ушкодженням здоров'я; душевні страждання, яких фізична особа зазнала у зв'язку з протиправною поведінкою щодо неї самої, членів її сім'ї чи близьких родичів; душевні страждання, яких фізична особа зазнала у зв'язку із знищенням чи пошкодженням її майна; пониження честі та гідності фізичної особи, а також ділової репутації фізичної або юридичної особи).

Очевидно, що порушення банком свого грошового зобов'язання з приводу своєчасного повернення суми банківського депозиту та (або) нарахованих на нього процентів є відступом від вимог ст. 526 і 530 ЦК України. Адже недодержання строків виконання зобов'язання зумовлює порушення принципу його належного виконання, що, своєю чергою, не може бути кваліфіковано інакше як свідчення недоліку фінансової послуги, яка надавалася банком. Виходячи зі змісту абзацу 1 ч. 1 ст. 1209 ЦК України такий недолік може розглядатися як причина заподіяння позадоговірної шкоди – поведінка, яка спричинила настання на боці кредитора (потерпілого) особистих немайнових втрат, передбачених пунктами 1–4 ч. 2 ст. 23 ЦК України.

Крім того, Верховний Суд України радше видавав бажане за дійсне, коли стверджував у вищезгаданій постанові про проведення ним аналізу окремих правових

норм. Адже насправді у цьому акті найвищий судовий орган не спромігся надати власну інтерпретацію нормі, викладеній у п. 5 ч. 1 ст. 4 Закону України від 12.05.1991 № 1023-ХІІ «Про захист прав споживачів», що закріплює право споживачів на «відшкодування майнової та моральної шкоди, завданої внаслідок недоліків продукції (дефекту в продукції), відповідно до закону». При цьому за п. 15 ст. 1 того самого Закону «недолік – будь-яка невідповідність продукції вимогам нормативно-правових актів і нормативних документів, умовам договорів або вимогам, що пред'являються до неї, а також інформації про продукцію, наданій виробником (виконавцем, продавцем)», а відповідно до п. 19 вищезгаданої статті «продукція – будь-які виріб (товар), робота чи послуга, що виготовляються, виконуються чи надаються для задоволення суспільних потреб». Тож про наявність недоліку продукції, передбаченого у п. 5 ч. 1 ст. 4 Закону України «Про захист прав споживачів», можна говорити при кожному порушенні будь-якого споживчого договору.

Конституційний Суд України у рішенні від 10.11.2011 № 15-рп/2011 [6] у справі про захист прав споживачів кредитних послуг слушно наголосив на тому, що держава має забезпечувати особливий захист більш слабого суб'єкта економічних відносин, а також фактичну, а не формальну рівність сторін у цивільно-правових відносинах. Наведена правова позиція має розглядатися крізь призму вимог ст. 13 Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод 1950 р. про забезпечення доступу особи до ефективних засобів юридичного захисту.

Європейський суд з прав людини виходить з того, що такого роду засіб має бути ефективним як на практиці, так і за законодавством; здатним виконувати або превентивну, або компенсаційну функцію – тобто спроможним запобігти порушенню права чи надати належне відшкодування [7]. Тому право споживача на відшкодування моральної шкоди не може заперечуватися принаймні у тих життєвих ситуаціях, в яких регульовальний потенціал інших адекватних вчиненому правопорушенню способів цивільно-правового захисту не дозволяє належним чином реалізувати компенсаційну та (або) превентивну функції юридичного захисту. Зважаючи на зазначене можна стверджувати, що дієвість режиму приватноправової безпеки споживачів як слабкішої сторони договору на пряму залежить від визнання за ними права на відшкодування моральної шкоди у кожному випадку її заподіяння – у тому числі й внаслідок порушення умов договору.

Принагідно слід зазначити, що норми параграфу 3 гл. 82 ЦК України про відшкодування шкоди, завданої недоліками товарів, робіт, послуг являють собою потенційно універсальну правову конструкцію, яка у своєму первісному вигляді, закріпленому в першій редакції ЦК України (від 13.01.2003), та у разі гіпотетичної відсутності в Законі України від 12.05.1991 № 1023-ХІІ «Про захист прав споживачів» загалом будь-яких положень щодо особливостей відшкодування моральної шкоди могла б гарантувати всім без винятку категоріям потерпілих внаслідок недоліків товарів, робіт, послуг ледь не максимально можливий правовий захист належних їм майнових та особистих немайнових прав. Адже від початку творцям основного акта вітчизняного цивільного законодавства вдалося створити унікальний правовий механізм, який: 1) повною мірою відповідав засадам справедливості, розумності й справедливості щодо кожної з категорій осіб, потенційно здатних брати участь у регулятивних і охоронних цивільних відносинах, що тією чи іншою мірою є дотичними до факту заподіяння шкоди недоліками товарів, робіт, послуг; 2) дозволяв максимально ефективно захистити цивільні права та інтереси сторін вищезгаданих відносин та уможлилював задоволення всіх соціально значимих публічних та приватних потреб, пов'язаних з безпечним оборотом відповідних об'єктів цивільних прав – маємо на увазі: а) дієвий превентивний вплив, спрямований на недопущення потенційно шкідливої поведінки з боку всіх учасників суспільного процесу виготовлення і

поширення продукції (передусім споживчого призначення); б) реалізацію компенсаційної функції цивільно-правової відповідальності за допомогою повного відшкодування матеріальної шкоди (безпосередньо на підставі норм пар. 3 гл. 82 ЦК України) і надання розумної компенсації за завдану особі моральну шкоду (з огляду на відсутність обмежень у праві скористатися правовими засобами, закріпленими у статтях 23 і 1167 ЦК України); в) підтримання узгодженого взаємозв'язку між правовими можливостями потерпілої особи вимагати відшкодування завданої їй моральної шкоди, закріпленими, з одного боку, спеціальним законодавством про відповідальність за делікти, завдані недоліками продукції, а з іншого – нормами, які покликані забезпечувати ефективну реалізацію статей 23 і 1167 ЦК України у разі завдання моральної шкоди у ширших сферах суспільних відносин: так, згідно з ч. 2 ст. 200 ЦК України суб'єкт відносин у сфері інформації може вимагати усунення порушень його права та відшкодування майнової і моральної шкоди, завданої такими правопорушеннями; відповідно до ст. 280 ЦК України у випадку, якщо фізичній особі внаслідок порушення її особистого немайнового права завдано майнової та (або) моральної шкоди, ця шкода підлягає відшкодуванню; ст. 386 ЦК України встановлює правило, за яким власник, права якого порушені, має право на відшкодування завданої йому майнової та моральної шкоди.

Водночас, попри численні вади Закону України від 19.05.2011 № 3390-VI «Про відповідальність за шкоду, завдану внаслідок дефекту в продукції», внесені ним зміни до параграфу 3 гл. 82 ЦК України і п. 5 ч. 1 ст. 4 Закону України від 12.05.1991 № 1023-XII «Про захист прав споживачів» у частині формального закріплення права споживачів на відшкодування моральної шкоди зумовили лишень перенесення відповідної нормативної підстави щодо вимог, які випливають з деліктів, пов'язаних з недоліками рухомих речей, із загальних норм ЦК України до спеціальних норм Закону України від 12.05.1991 № 1023-XII «Про захист прав споживачів». Більше того, п. 5 ч. 1 ст. 4 названого Закону за умови його тлумачення відповідно до наведених у ньому визначень термінів, а також згідно з принципами справедливості, розумності й добросовісності міг би слугувати самостійною нормативною підставою для відшкодування моральної шкоди, завданої фізичній особі – споживачеві внаслідок недоліків будь-якої продукції (товарів, робіт, послуг).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR). URL : http://ec.europa.eu/justice/contract/files/european-private-law_en.pdf (дата звернення: 04.08.2017).
2. The Principles of European contract law. URL : <http://www.jus.uio.no/lm/eu.contract.principles.parts.1.to.3.2002> (дата звернення: 04.08.2017).
3. Principles of European Tort Law. URL : <http://www.egtl.org> (дата звернення: 04.08.2017).
4. Unidroit principles 2010. URL : <http://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2010/404-chapter-7-non-performance-section-1-non-performance-in-general/1050-article-7-1-7-force-majeure> (дата звернення: 04.08.2017).
5. Постанова Судової палати у цивільних справах Верховного Суду України від 24.02.2016 у справі № 6-1790цс15. URL : [http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/\(documents\)/5AB3B2254FD536BAC2257F95002F9532](http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/(documents)/5AB3B2254FD536BAC2257F95002F9532) (дата звернення: 04.08.2017).
6. Рішення Конституційного Суду України від 10.11.2011 № 15-рп/2011у справі за конституційним зверненням громадянина Степаненка Андрія Миколайовича щодо офіційного тлумачення положень пунктів 22, 23 статті 1, статті 11, частини восьмої

статті 18, частини третьої статті 22 Закону України «Про захист прав споживачів» у взаємозв'язку з положеннями частини четвертої статті 42 Конституції України (справа про захист прав споживачів кредитних послуг). Офіційний вісник України. 2011. № 90. Ст. 3274.

7. Рішення Європейського суду з прав людини від 28.03.2006 у справі «Мельник проти України». Офіційний вісник України. 2006. № 41. Ст. 2789.

*Тищенко Ю.В., к. ю. н., доц.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

ПОСЛУГА ЯК ПРЕДМЕТ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Трансформація індустріальних світових економік у постіндустріальні зумовлюється активним розвитком сфери послуг як головної ознаки науково-технічного розвитку.

Звісно, функціонування сервісної економіки не можливе без належного правового регулювання.

Отже, що таке послуга?

Звертаючись до вітчизняного законодавства, згідно із даними Верховної Ради України, термін «послуга» міститься у більш ніж 250 нормативно-правових актах. Проте, не всі вони містять визначення цього поняття.

Відповідно до статті 901 Цивільного кодексу України, за договором про надання послуг одна сторона (виконавець) зобов'язується за завданням другої сторони (замовника) надати послугу, яка споживається в процесі вчинення певної дії або здійснення певної діяльності, а замовник зобов'язується оплатити виконавцеві зазначену послугу, якщо інше не встановлено договором [12].

Згідно з п. 14.1.185. Податкового кодексу України, постачання послуг – це будь-яка операція, що не є постачанням товарів, чи інша операція з передачі права на об'єкти права інтелектуальної власності та інші нематеріальні активи чи надання інших майнових прав стосовно таких об'єктів права інтелектуальної власності, а також надання послуг, що споживаються в процесі вчинення певної дії або провадження певної діяльності [2].

У згаданих дефініціях знаходимо основну ознаку послуги – це будь-яка операція, яка споживається в процесі вчинення певної дії або здійснення певної діяльності.

Таким чином, на відміну від продукції та результату робіт, які мають матеріальну форму, послуга – це товар «невидимий», що і породжує деякі складнощі її правового регулювання.

Проте п. 17 частини першої статті 1 Закону України «Про захист прав споживачів» визначає послугу – як діяльність виконавця з надання (передачі) споживачеві певного визначеного договором матеріального чи нематеріального блага, що здійснюється за індивідуальним замовленням споживача для задоволення його особистих потреб [6]. Тобто, в цьому визначенні під послугою також розуміють певне нематеріальне чи матеріальне благо.

Таке неоднозначне визначення ознак послуги ускладнює, на нашу думку, її правове регулювання. Отже, для більш чіткого окреслення правових характеристик послуги звернемося до спеціальних нормативно-правових актів, що регулюють надання різного роду послуг.

Так, наприклад, у п. 17 частини першої статті 1 Закону України «Про публічні закупівлі», послуги – це будь-який предмет закупівлі, крім товарів і робіт, зокрема транспортні послуги, освоєння технологій, наукові дослідження, науково-дослідні або дослідно-конструкторські розробки, медичне та побутове обслуговування, лізинг, найм (оренда), а також фінансові та консультаційні послуги, поточний ремонт [8]. Принагідно зауважимо, що у наданому визначенні послуги зайвим вбачається віднесення поточного ремонту. На нашу думку, цей комплекс дій слід віднести скоріш до різновиду робіт, ніж до послуг. Помилковим видається і віднесення до характеристик послуги лізингу, найму (оренди). На користь цього твердження свідчить положення Глави 30 Господарського кодексу України [1], яке відносить лізинг і оренду до господарсько-торговельної діяльності. А відповідно до вже згаданого п. 14.1.185. Податкового кодексу України, постачання послуг – це будь-яка операція, що не є постачанням товарів. Як гадаємо, визначення послуги, що міститься в статті 1 Закону України «Про публічні закупівлі» потребує відповідних змін.

Стаття 3 Закону України «Про електронну комерцію» визначає інформаційні електронні послуги, як платні або безоплатні послуги щодо оброблення та зберігання інформації, що надаються дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем за індивідуальним запитом їх одержувача [4].

В статті 1 Закону України «Про адміністративні послуги» зазначено, що адміністративна послуга – це результат здійснення владних повноважень суб'єктом надання адміністративних послуг за заявою фізичної або юридичної особи, спрямований на набуття, зміну чи припинення прав та/або обов'язків такої особи відповідно до закону [3].

Транспортно-експедиторська послуга в статті 1 Закону України «Про транспортно-експедиторську діяльність» визначається як робота, що безпосередньо пов'язана з організацією та забезпеченням перевезень експортного, імпортного, транзитного або іншого вантажу за договором транспортно-експедитування [10].

Частина перша статті 1 Закону України «Про міський електричний транспорт» визначає транспортні послуги, як перевезення пасажирів та їх багажу міським електричним транспортом, а також надання інших послуг, пов'язаних з таким перевезенням [7].

Згідно зі статтею 1 Закону України «Про житлово-комунальні послуги», житлово-комунальні послуги – це результат господарської діяльності, спрямованої на забезпечення умов проживання та перебування осіб у жилих і нежилых приміщеннях, будинках і спорудах, комплексах будинків і споруд відповідно до нормативів, норм, стандартів, порядків і правил [5].

Пункт 5 частини першої статті 1 Закону України «Про соціальні послуги», містить визначення соціальної послуги, як комплекс заходів з надання допомоги особам, окремим соціальним групам, які перебувають у складних життєвих обставинах і не можуть самостійно їх подолати, з метою розв'язання їхніх життєвих проблем [9].

Фінансова послуга, відповідно до статті 1 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», – це операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів [11].

Таким чином, можна дійти висновку, що під послугою слід розуміти дію, роботу, операцію, результат господарської діяльності, комплекс заходів тощо, щодо надання отримувачу послуги певного, необхідного для нього блага, яке він може спожити як під час отримання послуги (транспортні послуги, побутове, медичне

обслуговування), так і використовувати її результати в майбутньому (консультаційні, інформаційні послуги). Причому таке благо може мати скоріш ознаки нематеріальних активів (інформація, результати інтелектуальної, творчої діяльності), а не матеріальних, як вказано в Законі України «Про захист прав споживачів».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. 2003. № 18. Ст. 144.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. 2011. № 13, № 13-14, № 15-16, № 17. Ст. 112.
3. Про адміністративні послуги : Закон України № 5203-VI від 06.09.2012 р. // Відомості Верховної Ради України. 2013. № 32. Ст. 409
4. Про електронну комерцію : Закон України № 675-VII від 03.09.2015 р. // Відомості Верховної Ради України. 2015. № 45. Ст. 410.
5. Про житлово-комунальні послуги: Закон України № 1875-IV від 24.06.2004 р. // Відомості Верховної Ради України. 2004. № 47. Ст. 514
6. Про захист прав споживачів : Закон України № 1023-XII від 12.05.1991 р. // Відомості Верховної Ради УРСР. 1991. № 30. Ст. 379.
7. Про міський електричний транспорт: Закон України № 1914-IV від 29.06.2004 р. // Відомості Верховної Ради України. 2004. № 51. Ст. 548.
8. Про публічні закупівлі: Закон України № 922-VIII від 25.12.2015 р. // Відомості Верховної Ради України. 2016. № 9. Ст. 89.
9. Про соціальні послуги: Закон України № 966-IV від 19.06.2003р. // Відомості Верховної Ради України. 2003. № 45. Ст. 358.
10. Про транспортно-експедиторську діяльність : Закон України № 1955-IV від 01.07.2004 р. // Відомості Верховної Ради України. 2004. № 52. Ст. 562.
11. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України № 2664-III від 12.07.2001 р. // Відомості Верховної Ради України. 2002. № 1. Ст. 1.
12. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. 2003. № 40. Ст. 356.

Чаплян С.Є., аспірант
Науково-дослідний інститут
приватного права і підприємництва
імені академіка Ф.Г. Бурчака
НАПрН України
м. Київ, Україна

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБІГУ КРИПТОВАЛЮТ В УКРАЇНІ

Стрімке зростання електронної комерції зумовило проведення значної частини господарсько-правових операцій дистанційно, з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, що, в свою чергу, мало наслідком зростання попиту на нові форми оплати, які мали задовольнити нагальні потреби учасників господарського обороту. На сьогоднішній день ми спостерігаємо бурхливий розвиток як банківських, так і небанківських електронних платіжних систем, що дозволяють проводити онлайн-розрахунки. Вже зараз суттєва частина транзакцій проводиться саме за рахунок електронних засобів платежу, в Україні, в першу чергу, за рахунок електронних

грошей, обіг яких на національному рівні регулюється Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» та Положенням про електронні гроші в Україні, затвердженим постановою Правління Національного банку України було прийнято постанову від 04.11.2010 р. № 481. Відповідно, за визначенням, наведеним у статті 15 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», електронні гроші – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі.

Разом з тим, останнім часом все більшої популярності набувають так звані криптовалюти – електронні засоби платежу, виражені в цифровому вигляді і засновані на математичних обчисленнях із криптографічним захистом.

Використання криптографії для реалізації електронних засобів платежу вперше запропонував Девід Чаум. Він використовував алгоритм конфіденційного зв'язку для приховування зв'язку між транзакціями, списанням і внесенням коштів. Ідея Чаума полягала у так званій системі «сліпого» цифрового підпису, коли особа, що підписує інформацію, бачить її лише у тій частині, що є необхідною, але своїм цифровим підписом засвідчує вірність всієї інформації: емітент бачить номінал купюр і може засвідчити їх вірність, але не знає їх серійних номерів, які знає лише власник коштів. Емісія та облік криптовалют базуються на асиметричному шифруванні і застосуванні різних криптографічних методів захисту.

На відміну від електронних грошей обіг криптовалют в Україні жодним спеціальним законодавством на сьогоднішній день не регулюється, що зумовлює відсутність єдиного підходу до правової сутності криптовалюти у державних органів. Заступник Голови НБУ Олег Чурій 11 серпня 2017 р. висловився щодо статусу найбільш популярної на даний час криптовалюти Bitcoin в Україні, зауваживши, що наразі Bitcoin не має визначеного правового статусу. І хоча у різних країнах Bitcoin класифікують по-різному – як віртуальну валюту, грошовий сурогат, нематеріальну цінність, віртуальний товар тощо, зі свого боку Національний банк України офіційно не підтримує жодне з наведених визначень і свою позицію не виробив [3] (хоча ще в 2014 р. НБУ цілком офіційно заявляв, що Bitcoin є грошовим сурогатом, який не має забезпечення реальною вартістю і не може використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки це суперечить нормам українського законодавства (лист Національного банку України 08.12.2014 № 29-208/72889)). Цікаво, що пізніше виконуючий обов'язки голови НБУ Яків Смолій в ході презентації в НБУ заявив: «Ми як Національний банк, маючи такі визначення, як валюта, валютні цінності, грошовий сурогат, електронні гроші, не знаходимо в цьому переліку категорії, до якої можна прирівняти Bitcoin. І вважаємо, що це не валюта... Ми не можемо на сьогодні визначити, що це таке». За словами Я.Смолія у Bitcoin немає централізованого емітента, при цьому він є предметом торгівлі як товар [15].

Така правова невизначеність створює поживне поле для всіляких маніпуляцій, казусів та колізій. Цікавим прикладом є рішення Дарницького районного суду м. Києві від 24 березня 2016 р. у справі № 753/599/16-ц [14], залишене без змін ухвалою Апеляційного суду м. Києва від 12 жовтня 2016 року [19]. За фабулою справи між сторонами було укладено договір, за яким одна з них зобов'язалася виконати роботи з розробки та створення програмного забезпечення, а інша оплатити вказані роботи, передавши визначену договором кількість цифрової продукції Bitcoin, об'єктивно вираженої за допомогою комп'ютерного програмування в формі цифрових записів (товар) на загальну суму 10 000 гривень. Враховуючи, що відповідна кількість Bitcoin не була передана згідно з умовами договору, позивач звернувся до суду і просив зобов'язати відповідача передати йому у власність товар у вигляді цифрової продукції Bitcoin загальною сумою 10000 гривень за актом прийому передачі.

У задоволенні позовних вимог суди відмовили, дійшовши висновку, що оскільки цифрова продукція Bitcoin не є предметом матеріального світу і не має індивідуальних ознак, тому такий предмет не може бути об'єктом судового захисту. Зміст спірної операції суди кваліфікували як бартер, проте відзначили, що Bitcoin не може бути об'єктом цивільних прав, оскільки у розумінні українського законодавства не є ані грошовими коштами, ані речами, ані майновими правами.

Українські правоохоронні органи традиційно кваліфікують діяльність з випуску та обігу Bitcoin як незаконну. У серпні 2017 р. набула розголосу ухвала Святошинського районного суду м. Києва від 03 серпня 2017 № 759/11642/17, де слідчий суддя із посиланням на те, що «випуск та обіг грошових сурогатів криптовалюти «біткоїн» на території України заборонений» надав дозвіл слідчому на проведення огляду у приміщеннях «з метою відшукування та вилучення, а речей та документів а саме: серверів, комп'ютерної техніки, в тому числі та званих «майнерів»». Хоча зазначене рішення набуло найбільшого резонансу, аналогічні ухвали постановлялися й раніше, принаймні, в Єдиному реєстрі судових рішень наявні ухвали слідчих суддів з подібною мотивацією ще за 2015 рік.

На відміну від України, у багатьох зарубіжних країнах питання обігу криптовалют на даний час врегульовані. При цьому аналіз зарубіжного законодавства демонструє плюралізм підходів до визначення правової суті криптовалют. В Німеччині криптовалюти визнані розрахунковою грошовою одиницею, в Японії та Австралійському Союзі – законними платіжними засобами, в КНР – віртуальними товарними активами.

Незважаючи на невизначеність правового статусу і конфлікти з правоохоронними органами криптовалюти взагалі і Bitcoin зокрема стрімко завойовують популярність в Україні. Чимало українських компаній вже приймають оплату в криптовалютах, тобто фактично використовують їх в якості засобу платежу, і судова практика це підтверджує. А у вересні 2017 р. в Україні було зареєстровано першу угоду щодо придбання нерухомого майна за криптовалюту.

Для держави у такому стрімкому зростанні частки криптовалют на ринку криється певна небезпека, оскільки процес випуску та оборот одиниць вартості у подібних платіжних системах типу блокчейн державою ніяк не контролюється. Заплющити очі на це неможливо: відповідні транзакції вже проводяться і в майбутньому їх кількість лише зростатиме. Визнати криптовалюти, власне, валютою, означає визнання того, що суттєва частина валютних розрахунків стає неконтрольованою. Висловлювалися пропозиції щодо заборони криптовалют, але це означає піти проти світових ринків, а економіка дуже чутливо сприймає подібні кроки. В будь-якому випадку ігнорувати криптовалюти для вітчизняних регуляторів немає жодного сенсу, а тому необхідність прийняття спеціального законодавства зараз на порядку денному. Принаймні, у жовтні 2017 р. у Верховній Раді України було зареєстровано два перших законопроекти (7183 та 7183-1), покликаних впорядкувати емісію та обіг криптовалют.

Проект Закону України № 7183 «Про обіг криптовалюти в Україні» (далі – законопроект 7183) визначає криптовалюту як *програмний код* (набір символів, цифр та букв), що є об'єктом права власності, який може виступати засобом міни, відомості про який вносяться та зберігаються у системі блокчейн в якості облікових одиниць поточної системи блокчейн у вигляді даних (програмного коду) [10]. Таке визначення не можна визнати вдалим, оскільки він концентрується на суто технічному аспекті: будь-яка комп'ютерна програма являє собою відповідний код, може бути об'єктом права власності і може виступати об'єктом міни. Власне, ігнорується сама природа криптовалюти як електронного засобу платежу.

Криптовалютні транзакції визначаються як операції по переміщенню криптовалюти, відомості про яку зберігаються в системі блокчейн. Знову ж таки юридичний зміст самої операції залишився, так би мовити, «за кадром».

Розробники законопроекту 7183 зняли з держави відповідальність за знецінення криптовалюти та за будь-які проблеми з діяльністю онлайн-сервісів з її обміну. Якщо виходити, що криптовалюта як засіб платежу державою не гарантується, такий крок цілком логічний і відповідає юридичному змісту криптовалюти. Разом з тим, відсутність логіки вбачається в іншому. Згідно з статтею 7 законопроекту 7183 до криптовалютних транзакцій застосовуються загальні положення про договір міни, тобто, фактично вказані транзакції прирівняли до бартеру. По суті, криптовалюта, хоча й не прямо, але цілком однозначно віднесена до товарної групи. В цьому контексті не зовсім зрозуміло виглядає стаття 3, відповідно до якої державне управління у сфері обігу криптовалюти здійснюється Національним Банком України. Віднесення до компетенції НБУ товарних негрошових операцій означає або розширення компетенції НБУ, або вказує, все ж таки, на грошову природу криптовалют, яку автори законопроекту цілком добре усвідомлюють.

Взагалі, на даний час тенденція визнання розрахунків криптовалютами бартером простежується доволі яскраво. Але якщо криптовалюта – це товар, то необхідно, принаймні, його якось охарактеризувати. Чи є це програмний продукт? Безперечно. Але яким чином він може використовуватися? Чи може він використовуватися якось інакше, аніж як засіб платежу? Так, в класичному бартері можна міняти сорочки на жакети або навіть на картоплю, але при цьому і перше, і друге, і третє може бути використано за своїм прямим призначенням, відмінним від засобу обміну або платежу. Натомість пряме призначення криптовалюти, для чого вона і створювалася, – бути саме засобом обміну, засобом розрахунку, засобом платежу. Жодного іншого призначення криптовалюта не має і в силу своєї природи навряд чи може бути використана якось інакше. На це, до речі, звернув увагу Європейський суд (European Court of Justice) у своєму рішенні від 22 жовтня 2015 р. у справі Хедквіст проти Швеції, зауваживши, що віртуальна валюта Bitcoin не має іншої мети, окрім тієї, що вона використовується для оплати і приймається з цією метою деякими операторами [1]. Таким чином, специфіка криптовалюти саме як засобу платежу стає цілком очевидною. Ще Карл Маркс визначав грошові кошти як «всезагальний товар» на тлі «особливих товарів», що наділені споживчими властивостями. «Гроші суть універсальний товар» [5, 100] – дана формула пояснює і товарну природу грошей, і їх специфічні властивості як універсального засобу обміну. Власне, ці ж властивості притаманні і криптовалютам.

Набагато більш виваженим видається проект Закону України № 7183-1 «Про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні» (далі – законопроект 7183-1), який, з одного боку, враховує необхідність державного контролю за ринком криптовалют, а з іншого – визнає сутність криптовалют саме як засобів обміну та платежу. Наведена дефініція набагато повніше відображає сутність та особливості криптовалют. Згідно з нею криптовалютою є децентралізований цифровий вимір вартості, що може бути виражений в цифровому вигляді та функціонує як засіб обміну, збереження вартості або одиниця обліку, що заснований на математичних обчисленнях, є їх результатом та має криптографічний захист обліку. Криптовалюта для цілей правового регулювання вважається фінансовим активом [13]. Це кардинально інший підхід, порівняно із законопроектом 7183.

Законопроект 7183-1 як елемент державного регулювання запроваджує, по-перше, ліцензування діяльності криптовалютних бірж, по-друге – інститут регулятора, державного органу, який здійснює державне регулювання та нагляд за діяльністю фінансових компаній, що надають фінансові послуги на ринку криптовалют, та інших учасників цього ринку.

Незважаючи на те, що законопроект 7183-1 виглядає більш виваженим порівняно із законопроектом 7183, обидва вони в перші ж тижні одержали достатньо багато критики. Разом з тим сама по собі їх поява засвідчує розуміння необхідності законодавчого регулювання правовідносин у сфері емісії та обігу криптовалют і готовність до впровадження спеціальних норм у даній сфері.

Ситуація з обігом криптовалют в Україні яскраво демонструє суттєві прогалини у вітчизняному законодавстві. По суті, відбуваються процеси, які взагалі ніяк не вписуються у рамки чинних нормативних актів і вимагають спеціального регулювання. Криптовалюти не визнаються електронними грошима, оскільки не відповідають чинному визначенню електронних грошей. Не відкидаючи необхідності нормативного визначення поняття «криптовалюта», хотілося б звернути увагу на подібну природу криптовалют та електронних грошей як універсальних засобів платежу, що дає підстави вважати за доцільне законодавче закріплення та визначення об'єднуючого поняття «електронні засоби платежу». Вивчення досвіду зарубіжних країн у цій сфері не лише дасть можливість вдосконалити правове регулювання емісії та обігу криптовалют в Україні, але й дозволить найбільш повно розкрити сутність самого поняття «криптовалюта», оскільки на даний момент ми спостерігаємо доволі серйозну різницю у підходах до цього питання. Особливо цінним з точки зору вдосконалення вітчизняного законодавства при цьому видається досвід країн, де криптовалюти визнані законними засобами платежу, оскільки саме такий підхід найповніше відповідає сутності криптовалюти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. European Court of Justice. Reports of Cases. Case C- 2 6 4 / 1 4. Skatteverket v David Hedqvist. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:62014CJ0264>
2. Господарський кодекс: Закон від 16.01.2003 № 436-IV // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 05.09.2017).
3. Коментар заступника Голови НБУ Олега Чурія щодо статусу Bitcoin в Україні від 11.08.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53411806&cat_id=55838
4. Кучинская А. Правовая природа электронных денег. // Банкаускі веснік. – вересень 2013 р.
5. Маркс К. Капітал.– М.: Издательство политической литературы, 1969. – 907 с.
6. Назаров В.Н. Деньги как категория финансового права. // Финансовое право. – 2009. – N 7.
7. Поппер Н. Цифровое золото. – М. – С.-П. – К.: Диалектика. – 2016. – 368 с.
8. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України з питань регулювання випуску та обігу електронних грошей. Постанова Правління Національного Банку України від 04.11.2010 р. № 481. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10>
9. Про електронну комерцію. Закон України від 3 вересня 2015 року № 675-VIII; зі змінами. // Відомості Верховної Ради України. 2015. № 45 (06.11.2015).
10. Про обіг криптовалюти в Україні. Проект Закону України № 7183 від 06.10.2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62684.
11. Про особливості здійснення операцій з електронними грошима: Лист Національного банку України від 7 лютого 2014 р. № 25-109/5294 // Баланс. – 2014. – № 36.

12. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні. Закон України від 05 квітня 2001 року № 2346-III; зі змінами. // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 29.
13. Про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні. Проект Закону України № 7183-1 від 10.10.2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62710
14. Рішення Дарницького районного суду м. Києві від 24 березня 2016 р. у справі № 753/599/16-ц. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/56686444>
15. Став відомий статус біткоіна в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://businessua.com/finance/37663stav-vidomii-status-bitkoina-v-ukraini.html>.
16. Тедеев А.А. Электронная коммерция. – М., 2002. – 479 с.
17. Трубін І.О. Правові засади функціонування електронних грошей у сфері електронної комерції: [монографія] / І.О. Трубін. – К.: Алерта, 2013. – 135 с.
18. Усоскин В.М. Теория денег. – М., 1976. – 230 с.
19. Ухвала Апеляційного суду м. Києва від 12 жовтня 2016 року у справі № 753/599/16-ц. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/62052778>
20. Ухвала Святошинського районного суду м. Києва від 03 серпня 2017 у справі № 759/11642/17. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/68107852>
21. Цивільний кодекс: Закон від 16.01.2003 року № 435-IV// База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page1> (дата звернення: 05.09.2017).
22. Щодо визначення окремих понять. Лист Національного банку України від 07.06.2013 р. №25-112/6750 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v6750500-13>
23. Щодо використання електронних грошей в Україні: Лист Національного банку України від 26 червня 2014 р. № 25-109/33434 // Бізнес-Бухгалтерія-Право. Податки. Консультації. – 2014. – № 34.
24. Юровицкий В.М. Денежное обращение в эпоху перемен. / В.М. Юровицкий – М.: РОСБУХ, 2007.

ДИСКУСІЙНА ПЛАТФОРМА 5 КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

*Альонкін О.А., к.ю.н.,
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

УКРАЇНА – ЄС: СПІЛЬНА ПОЛІТИКА ІНТЕГРАЦІЇ РОМСЬКОЇ МЕНШИНИ

Проблеми формування дієвих механізмів забезпечення гармонійного співіснування національних меншин з домінуючою більшістю соціуму є актуальним для будь-якої держави сучасної Європи. На фоні загального зростання рівня міжнародної напруженості, збільшення проявів ксенофобії та випадків міжнаціональної ворожнечі, питання забезпечення національних меншин від дискримінації та нетерпимості набуває все більшої гостроти та значимості у сучасному світі. Більше того, забезпечення прав і свобод національних меншин в поліетнічних державах є запорукою миру, стабільності та поступального розвитку як світу в цілому так і Європи та України зокрема.

Міжнародно-правовим актом, що присвячений цьому питанню, є ухвалена Радою Європи Рамкова конвенція про захист національних меншин 1995 р. [1] у якій закріплено право будь-якої особи, що належить до меншості, вільно розглядати або не розглядати себе таким. Така приналежність не впливає на рівність перед законом і не тягне якої-небудь дискримінації.

В цій Конвенції підкреслюється значення захисту меншин для забезпечення стабільності, демократичної безпеки і миру. Такий захист є «областю міжнародної співпраці», а не виключно внутрішньою справою держави. Рамкова конвенція про захист національних меншин 1995 р. [1] є найбільш ґрунтовним викладом прав осіб, що належать до національних меншин, і відповідних обов'язків держав, що беруть в ній участь, в її основу покладені загальновизнані міжнародні стандарти.

Цією Конвенцією встановлюється, що держава створює умови для підтримки і розвитку культури і основних елементів самобутності меншин. Не повинні прийматися заходи, націлені на асиміляцію осіб, що належать до меншин, усупереч їх волі. Такі особи мають право підтримувати трансграничні контакти з особами за кордоном, що розділяють їх культурну спадщину. При здійсненні своїх прав такі особи зобов'язані дотримуватися законів своєї держави і поважати права інших осіб. Вони не можуть займатися діяльністю, що суперечить таким засадам міжнародного права, як принципи суверенної рівності, територіальної цілісності і політичної незалежності держав [1].

До національних меншин країн сучасного світу, у т.ч. й Європи, відносяться рома. Ця назва є загальною для дуже різноманітної етнічної групи людей, які ідентифікують себе як члени різних підгруп на основі, наприклад, нинішнього чи минулого географічного проживання, діалекту або походження. На відміну від більшості інших національних меншин роми не мають власної державності. У Європі живе близько 10 мільйонів ромів. Кілька підгруп живуть як кочівники, які не мають постійного місця проживання, але більшість живе осіло: існують урбанізовані підгрупи рома, багато з них живуть в більш-менш ізольованих районах, або окремих невеликих містах, чи селах. Рома присутні практично у всіх європейських державах і залишається найбільш соціально вразливою національною меншиною в Європі.

Дискримінація ромів має глибоке коріння і є загальною реальністю по всій Європі. За оцінками, число жертв тільки геноциду європейських ромів, що був скоєний нацистами і їх союзниками між 1933 і 1945 роками, коливається, за різними джерелами, від 0,5 до 2 мільйонів осіб, що означає втрату до 70% від довоєнної кількості населення ромів в Європі [2].

Риторика стосовно криміналізації усіх ромів, побоювання решти населення за власну безпеку і здоров'я дуже поширена в усіх європейських країнах. Оскільки роми, найчастіше за представників інших національностей, зазнають дискримінації, вони є більш уразливими по відношенню до збройних конфліктів, природних катастроф або економічних криз. «У багатьох країнах роми ставали жертвами жорстоких расистських груп (у Болгарії, Угорщині, Італії, Румунії і так далі) і були вбитими. Роми потрапляли під перехресний вогонь у збройних конфліктах у колишній Югославії. Вони часто живуть у відокремлених та ізольованих селах. Багато молодих ромів ростуть у ворожому соціальному середовищі, отримуючи підтримку і визнання лише в їх власній сім'ї та громаді. Вони позбавлені багатьох основних прав, таких як освіта або охорона здоров'я, або мають обмежений доступ до них» [2].

В європейському суспільстві поступово зростає розуміння проблеми соціальної інтеграції ромів. Так, Рада Європи почала працювати проти дискримінації ромів ще у 1969 році, прийнявши перший офіційний текст «Про ситуацію циган та інших кочівників в Європі». У 2006 році Рада Європи почала ромську кампанію «Доста!» – зусилля з поширення знань, що спрямовані на об'єднання не-ромів з ромськими народностями.

У 2010 році була прийнята Страсбурзька Декларація про ромів якій держави-учасниці домовилися про пріоритетність дій для недискримінації та соціальної інтеграції ромів, в т.ч. при активному залученні ромів до відповідних заходів.

Європейська Комісія проти расизму та нетерпимості також звертає увагу на становище ромів в Європі. Її загальна рекомендація 13 (2011) про боротьбу з ромофобією та дискримінацією щодо ромів підкреслює, що ромофобія є «особливо стійкою, сильною, рецидивуючою і поширеною формою расизму», і закликає уряди країн протидіяти їй в галузі освіти, зайнятості, житла та здоров'я і боротися з расистськими проявами і злочинами на їх ґрунті щодо ромів.

Європейський Союз також все частіше визнає необхідність протидіяти наслідкам дискримінації ромів у державах-членах. У квітні 2011 року Європейська комісія опублікувала «Рамкову угоду ЄС для національних стратегій інтеграції ромів до 2020 року», в якій говориться, що «незважаючи на деякий прогрес, досягнутий як у державах-членах, так і в ЄС в цілому, в останні роки мало що змінилося в повсякденній ситуації для більшості ромів» [2].

Для сучасної України проблеми національних меншин і міжнаціональних відносин, т.ч. щодо ромів, гостро актуалізовані тим, що вони відбуваються в процесі трансформації та розбудови національної держави на принципах євроінтеграції. Процес формування Української держави, передусім спирається на ідею єднання, яка покликана консолідувала її суспільство та бути фундаментом його стабілізації. Забезпечення реалізації прав національних меншин є одним з провідних політико-правових напрямів діяльності нашої країни, що зокрема, полягає у максимальному наближенні вітчизняного законодавства до нормативно-правових актів провідних європейських держав та міжнародно-визнаних стандартів стосовно міжнаціональних відносин і національних меншин.

На створення належних правових умов існування в нашій країні національних меншин спрямовані положення Декларації прав національностей України від 1 листопада 1991 р. [3], Конституції України 1996 р. [4], Закону України «Про національні меншини в Україні» від 25 червня 1992 р. [5] тощо.

З метою забезпечення належних умов інтеграції в українське суспільство ромської національної меншини, створення рівних можливостей для її участі у соціально-економічному та культурному житті держави указом Президента України від 08 квітня 2013 року № 201/2013 схвалено «Стратегію захисту та інтеграції в українське суспільство ромської національної меншини на період до 2020 року» [6]. Документ охоплює ключові суспільні відносини, в рамках яких потрібні консолідовані зусилля для інтеграції ромів.

Свого практичного змісту він набуває у затвердженому Кабінетом Міністрів України 11 вересня 2013 року «Плані заходів щодо реалізації Стратегії захисту та інтеграції в українське суспільство ромської національної меншини на період до 2020 року» [7]. Цей План передбачає роботу одразу в кількох найважливіших напрямках: соціальний захист та зайнятість, освіта, охорона здоров'я, поліпшення житлово-побутових умов, задоволення культурних та інформаційних потреб ромської меншини. Зокрема, передбачено проведення інформаційно-просвітницької роботи, направленої на протидію упередженому ставленню до осіб ромської національності і підвищення рівня обізнаності осіб ромської національності про права людини.

Також планом визначено забезпечення осіб ромської національності документами, що засвідчують особу і підтверджують громадянство. Державній міграційній служби доручено у 2014–2015 роках почати облік осіб ромської національності, які отримали документи. Так, лише «протягом січня-грудня 2015 року територіальними підрозділами ДМС оформлено 2 143 паспорти громадянина України особам, які належать до ромської національної меншини» [8].

Окрім того, у місцях компактного проживання осіб ромської національності передбачено проведення правоохоронними органами та соціальними службами профілактичної роботи, направленої на запобігання безпритульності дітей, недопущення їх втягування у злочинну та протиправну діяльність, запобігання насильству у сім'ї, наркоманії, тютюнопаління та алкоголізму.

Таким чином, Україна здійснює послідовні практичні кроки правового та організаційного характеру, що спрямовані на забезпечення прав і свобод національних меншин в нашій державі. Зокрема це в повній мірі стосується інтеграції в суспільне життя ромської національної меншини в Україні, як це передбачено відповідними угодами та рекомендаціями Ради Європи та Європейського Союзу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Рамкова конвенція про захист національних меншин : Рада Європи; Конвенція, Міжнародний документ від 01 лютого 1995 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_055
2. Discrimination and intolerance. Дискримінація та нетолерантність [Електронний ресурс] / КОМПАС : посібник з освіти в області прав людини за участі молоді // Council of Europe. Рада Європи. – Режим доступу : <http://www.coe.int/uk/web/compass/discrimination-and-intolerance>
3. Декларації прав національностей України : Декларація від 1 листопада 1991 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 53. – Ст. 793.
4. Конституція України : чинне законодавство зі змінами та допов. станом на 5 січ. 2017 р. – Київ : ПАЛИВОДА А.В., 2017, – 76 с.
5. Про національні меншини в Україні : Закон України від 25 червня 1992 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 36. – Ст. 529.
6. Про Стратегію захисту та інтеграції в українське суспільство ромської національної меншини на період до 2020 року : указ Президента України від 08 квітня 2013 р. № 201/2013 // Офіційний вісник Президента України. – 2013. – № 11. – Ст. 361.
7. Про затвердження плану заходів щодо реалізації Стратегії захисту та інтеграції в українське суспільство ромської національної меншини на період до 2020 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 11 вересня 2013 р. № 701-р // Урядовий кур'єр. – 2013. – 08 жовтня. – №183.
8. Інформація про виконання у 2015 році плану заходів щодо реалізації Стратегії захисту та інтеграції в українське суспільство ромської національної меншини на період до 2020 року. – Міністерство культури України. – 2016 [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт М-ва культури України. – Режим доступу : http://mincult.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=245101460

ЄВРОПЕЙСЬКІ СТАНДАРТИ ЗАХИСТУ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ПІД ЧАС ІНФОРМАЦІЙНИХ ОБМІНІВ

У сучасних швидкоплинних умовах отримання інформації про динаміку ринку та діяльність конкурентів є життєво необхідним для підтримки ефективної діяльності компаній. Обмін інформацією часто інтенсифікує конкуренцію, оскільки компанії отримують більш глибоке розуміння функціонування ринку. З точки зору суспільного добробуту інформаційні обміни є важливими для досягнення ефективної діяльності підприємств, зокрема, через:

- ❖ вирішення проблем інформаційних асиметрій;
- ❖ більш оперативне реагування суб'єктів господарювання на зміну споживчого попиту і полегшення прийняття рішень відносно інвестування у нові виробничі потужності або у наукові дослідження та розробки;
- ❖ підвищення своєї операційної або логістичної продуктивності;
- ❖ ефективне планування і прогнозування виробничої і комерційної діяльності як передумов поліпшення якості і зниження цін на пропоновані товари і послуги;
- ❖ максимізація результатів господарської діяльності, що може призвести до розширення присутності таких компаній на ринку, а також виходу на нові ринки;
- ❖ підвищення добробуту споживачів за рахунок зниження їх витрат у пошуку і поліпшенні вибору.

Деякі форми обміну інформацією зумовлюють підвищення прозорості ринку до такої міри, що компаніям стають відомі ринкові стратегії їх конкурентів, що в результаті може спричинити антиконкурентну координацію їх поведінки. Інформаційні обміни між конкурентами є несумісними з правилами конкуренції, якщо призводять до зниження готовності підприємств чинити ефективний конкурентний тиск один на одного, до зменшення / усунення невизначеності щодо майбутньої поведінки конкурентів на ринку. Така форма співпраці між підприємствами підлягає правовому регулюванню і є забороненою. Тому, враховуючи вищезазначене, метою діяльності конкурентних відомств є припинення тих інформаційних обмінів, які призвели до усунення, обмеження, спотворення конкуренції.

Крім того, необхідно зважати на те, що навіть якщо компанії не переслідують антиконкурентних цілей, то, за певних умов, все одно продовжує існувати ризик розгляду конкурентним відомством процесу збору та використання інформації як механізму антиконкурентних узгоджених дій (у т.ч. як можливість існування картелю). Варто зазначити, що все частіше в антимонопольних розслідуваннях фігурують асоціації, консалтингові та маркетингові агентства, за допомогою яких бізнес отримує індивідуалізовану інформацію про стан ринку, ринкові тенденції та ін. Якщо буде доведено, що вони, поряд з виконанням своїх нормативно закріплених повноважень та функцій, виступали «майданчиками» антиконкурентних інформаційних обмінів, або навіть їх ініціаторами, то такі організації також будуть відповідальні за порушення конкурентційного законодавства.

З усіх видів об'єднань горизонтальне об'єднання (між компаніями, що виробляють один і той же вид продукції і займають один рівень розподілу на ринку) є найбільш небезпечним з точки зору захисту конкуренції, так як здатне значно послабити існуючу систему конкуренції, особливо при значній ринковій концентрації. Новостворена юридична особа зможе встановлювати ціни і контролювати випуск продукції в якості

єдиного монополіста з відповідними наслідками для добробуту споживачів. Вплив вертикального об'єднання (об'єднання підприємств, діяльність яких здійснюється на різних рівнях розподілу одного і того ж виду продукції) і конгломератного об'єднання (об'єднання юридичних осіб, що не мають між собою будь-якого ринкового зв'язку), як правило, не є таким значним.

Слід зазначити, що у конкуренційному законодавстві Європейського Союзу не відразу з'явилися чіткі правила регулювання угод з обміну інформацією між конкурентами. У статті 101 (1) Договору про функціонування Європейського Союзу (далі – Договір) [8], яка забороняє несумісні з внутрішнім ринком угоди між підприємствами, рішення асоціацій та узгоджені дії, які можуть вплинути на торгівлю між державами-членами і які мають на меті або призводять до запобігання, обмеження чи спотворення конкуренції на внутрішньому ринку, *відсутня чітка* заборона укладання угоди з обміну інформацією. Отже, регулювання угод про обмін інформацією деякий час базувалось на основі прецедентної практики Європейської Комісії і європейських судів щодо застосування і тлумачення статті 101 Договору. Стаття 101 Договору може бути застосована до договорів, у тому числі, до угод з обміну інформацією, які *задовольняють чотирьом умовам*: домовленості між підприємствами, обмеження конкуренції, істотного впливу на конкуренцію та впливу на торгівлю.

У кількох своїх документах Комісія представила рекомендації щодо правової оцінки таких угод. Перший документ такого роду – це Повідомлення Комісії відносно угод про співпрацю від 1968 р. [6, с. 35]. У цьому Повідомленні вперше було зазначено, що обмін інформацією між конкурентами у деяких випадках може бути порушенням статті 101 Договору, однак у кожному конкретному випадку необхідно досліджувати ринок (його структуру), а також аналізувати інші суттєві фактори. У Повідомленні були визначені наступні фактори, які можуть вплинути на таку оцінку:

- тільки обмін інформацією, який може мати вплив на конкуренцію, має значення відповідно до правил Договору;
- обмеження конкуренції може мати місце, зокрема, на олігополістичному ринку однорідних товарів.

Наприклад, якщо інформація після обміну використовується з метою обмеження можливостей підприємств вільно здійснювати свою діяльність на ринку, а сам обмін інформацією відбувається з метою координації дій підприємств, то цілком ймовірно, що він буде розглядатися як такий, що обмежує конкуренцію.

У 7-й Доповіді з питань конкурентної політики Комісії (1977 р.) окрема частина була присвячена угодам з обміну інформацією. У доповіді зазначалось, що якщо обмін інформацією не є обмеженням конкуренції як такої, то необхідно оцінювати вплив такої угоди на конкуренцію на релевантному ринку [7, с. 18–20; 5, с. 35]. Комісією було визначено три основних критерії, які необхідно застосовувати при розгляді таких ситуацій:

1. *Структура товарного ринку*. Підвищена прозорість, що виникає в результаті обміну інформацією, посилює взаємозалежність між фірмами і знижує інтенсивність конкуренції особливо на олігопольних ринках, оскільки розширення знання про ринок дозволяє учасникам відстежувати стратегії конкурентів і швидко та ефективно реагувати на дії один одного.

2. *Характер і масштаби обміну інформацією* мають важливе значення для оцінки ймовірності того, що ця інформація дійсно може використовуватися одержувачем для координації ринкових стратегій, а не для досягнення інтенсивнішої конкуренції. Комісія особливо детально аналізує обмін комерційною інформацією (кількість виробленої і реалізованої продукції, ціни, умови знижок, загальні умови продажу, поставки та оплати, тощо). Водночас існують мінімальні ризики порушення конкуренційного законодавства під час обміну статистичними даними, в яких вказані узагальнені показники, не деталізовані по країнам, підприємствам, товарам та за часом.

3. *Конфіденційність*: Комісія також повинна аналізувати, чи має обмін інформацією приватний характер, адже така форма співпраці між підприємствами, як правило, покращує знання продавця про ринок, або має широкий публічний вплив на споживачів, і тому створює можливість для порівняння різних пропозицій [1].

Хоча перша політична заява Комісії з оцінки інформаційного обміну датована 1968 роком, на практиці вона здійснилась тільки на початку 90-х рр. при розгляді інформаційних обмінів між виробниками сільськогосподарських тракторів у Великобританії [2]. У цій справі Комісія провела оцінку потенційних обмежувальних ефектів від автономного обміну інформацією. Рішення Комісії було розглянуто в апеляційному порядку та Європейським судом. Обидва суди відхилили скарги розглядуваних компаній і повністю підтримали підхід Комісії. Після випадку у Великобританії Комісія розпочала застосовувати принципи, викладені у різних рішеннях, з метою подальшого уточнення сфери їх застосування. Слід зазначити, що рішення відносно наведеної справи спричинило ряд звернень підприємств, які намагались отримати індивідуальне звільнення від відповідальності за можливе порушення статті 101 (3) Договору [5, с. 35].

Керівні принципи Комісії ЄС 2001 року [3] з питання застосування статті 81 Договору про заснування Європейської Спільноти до горизонтальних угод про співпрацю замінили Повідомлення Комісії про угоди про співпрацю від 1968 р. У цих принципах відсутня окрема глава, присвячена угодам з обміну інформацією. У пункті 10 Керівних принципів чітко зазначено, що вони не регулюють вищевказані угоди і що деякі види горизонтальних угод між конкурентами (наприклад, про обмін інформацією) розглядаються окремо. Однак, Комісія згадує угоди з обміну інформацією при розгляді угод горизонтального співробітництва. Наприклад, зазначено, що схеми комерціалізації, які витікають зі спільного продажу, піднімають дві важливі проблеми, однією з яких є «явна можливість для обміну секретною комерційною інформацією, зокрема, щодо маркетингової стратегії і ціноутворення» (пункт 146). У пункті 150 Керівних принципів знову зазначено, що чим ринок концентрованіший, тим більш корисною є інформація про ціни або маркетингові стратегії для зменшення невизначеності, тим більше стимулів для сторін обмінюватися такою інформацією.

Переглянувши через 10 років Керівні принципи 2001 року, Комісія проаналізувала окремо і досить докладно угоди з обміну інформацією у пунктах 55–110 свого Повідомлення під назвою «Рекомендації з питань застосування статті 101 Договору про функціонування Європейського Союзу для горизонтальних угод про співробітництво» (далі – Повідомлення) [4]. Правила, закріплені цим Повідомленням – найбільш ретельне дослідження Комісії, яке не тільки узагальнює рішення Комісії та Суду ЄС, а й являє собою квінтесенцію критичного підходу Комісії до аналізу окремих випадків.

Комісія заповнила важливий пробіл новим розділом конкурентного законодавства з оцінки обміну інформацією. До цього не було ніяких чітких правил для оцінки допустимості обміну інформацією між конкурентами – за винятком морського сектору – і можна було розраховувати тільки на досить обмежене прецедентне право. Однією з найбільших переваг Керівних принципів є те, що вперше пропонуються добре організовані і чіткі умови оцінювання. Керівні принципи не стосуються таких форм обміну інформацією, які спрямовані на створення або сприяння забороненим фіксуванням цін та угодам з розподілу ринку. Оцінка в межах конкурентного законодавства таких форм обміну інформацією не є особливо складною: в принципі, вони завжди будуть вважатися (і штрафуватися) як незаконні картелі.

Комісія зосередилась на оцінці ситуації, коли обмін інформацією існує як *факт*, незалежно від будь-якого картельної угоди, коли основний економічний процес і є, по суті, обміном інформацією. У документі чітко закріплено позицію Комісії: тільки тоді, коли обмін інформацією відбувається з наміром подальшої координації поведінки щодо цін або інших важливих показників діяльності підприємств, Комісія розглядатиме обмін інформацією як обмеження конкуренції за метою без необхідності будь-якого аналізу його дійсних ринкових наслідків. Комісія вважає, що тільки у виняткових ситуаціях може бути продемонстровано, що така форма обміну інформацією прийнятна.

Аналіз прецедентної практики дозволив розробити спільну позицію, що нині відображена у нормативних документах Комісії та конкурентних відомств країн-членів ЄС: обмін стратегічною, сучасною, неагрегованою інформацією, який є частим, сучасним або недоступним для всіх учасників на ринку, скоріш за все буде визнано антиконкурентним. Крім того, обмін інформацією, з більшою ймовірністю, спричинить спотворення / обмеження конкуренції у випадку концентрованих ринків однорідних товарів та за наявності співрозмірних ринкових часток суб'єктів господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Capobianco A. Information exchange under EC competition law // Common Market Law Review: електрон. версія. № 41. – 2004. – URL: http://www.wilmerhale.com/uploadedFiles/WilmerHale_Shared_Content/Files/Editorial/Publication/InformationExchng_ECCompetitionLaw.pdf (дата звернення: 15.09.2017).
2. Commission Decision of 17 February 1992 relating to a proceeding pursuant to Article 85 of the EEC Treaty IV/31.370 and 31.446 (UK Agricultural Tractor Registration Exchange): 92/157/EEC // Official Journal: електрон. версія. 1992. – URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31992D0157> (дата звернення: 15.09.2017).
3. Guidelines on the applicability of Article 81 of the EC Treaty to horizontal cooperation agreements: Commission notice // Official Journal of the European Communities : електрон. версія. 2001. – URL: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32001Y0106\(01\)&from=EN](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32001Y0106(01)&from=EN) (дата звернення: 15.09.2017).
4. Guidelines on the applicability of Article 101 of the Treaty on the Functioning of the European Union to horizontal co-operation agreements: Communication from the Commission // Official Journal of the European Union: електрон. версія. 2011. – URL: (дата звернення: 15.09.2017).
5. Information Exchanges Between Competitors under Competition Law 2010 / Directorate for financial and enterprise affairs competition committee, Organisation for Economic Cooperation and Development // DAF/COMP(2010)37 : електрон. версія. 2011. – URL: <http://www.oecd.org/competition/cartels/48379006.pdf> (дата звернення: 15.09.2017).
6. Notice concerning agreements, decisions and concerted practices relating to cooperation between enterprises // Official Journal: електрон. версія. 1968. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:C:1968:075:TOC> (дата звернення: 15.09.2017).
7. Seventh Report on competition policy // Електрон. наук. вид. 1978. – URL: http://ec.europa.eu/competition/publications/annual_report/ar_1977_en.pdf (дата звернення: 15.09.2017).
8. Treaty on the Functioning of the European Union: Consolidated version // Official Journal of the European Union : електрон. версія. 2012. – URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A12012E%2FTXT> (дата звернення: 15.09.2017).

*Будзяк В.М., д.е.н., проф.,
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*
*Будзяк О.С., д.е.н., проф.
Державна академія
післядипломної освіти та управління
м. Київ, Україна*

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ ТА ЄС

Зростання споживацьких потреб в Україні та в країнах ЄС веде до збільшення обсягів споживання сільськогосподарською продукцією. При цьому земельні та інші ресурси використовуються неефективно, насамперед, в Україні, а також спостерігається недофінансування агропромислового комплексу країни, що в свою чергу веде до низької конкурентоспроможності вітчизняних сільгоспвиробників.

Держава не лише фінансує агропромисловий комплекс за остаточним принципом, але і самоусунулась від обґрунтування стратегічних цілей та завдань для різних видів сільськогосподарських підприємств. В цих умовах важливо розробити загальні принципи щодо досягнення високої конкурентоспроможності сільгоспвиробників.

Основними критеріями конкурентоспроможного аграрного виробництва є: якість сільськогосподарської продукції, її кінцева ціна та попит на неї [1]. При цьому слід розглядати як внутрішні, так і зовнішні чинники. До внутрішніх доцільно віднести сприятливі умови для виробництва певних, затребуваних на ринку обсягів відповідної сільгосппродукції найвищої якості. До зовнішніх чинників пропонується віднести форми та обсяг державної підтримки сільгоспвиробників, а також рівень застосування новітніх технологій виробництва та рівень купівельної спроможності населення. Також важливим зовнішнім чинником впливу на рівень конкурентоспроможності сільгоспвиробників і, насамперед, для фермерських господарств є вирішення соціальних запитів та проблем сімей і місцевих громад.

Зовнішніми проявами конкурентоспроможності сільгоспвиробників на внутрішньому сільськогосподарському ринку може служити частка відповідного виробника на вітчизняному ринку сільгосппродукції. В той час як на зовнішньому ринку таким проявом може служити обсяг та динаміка експорту сільгосппродукції в країни ЄС та в інші країни світу.

Додатковою умовою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних сільгоспвиробників служать природно-кліматичні та ґрунтові передумови [2]. Проте цю умову вітчизняні фермерські господарства використовують для того, щоб зрівнятися а не для того щоб перевершити по конкурентоспроможності європейських сільгоспвиробників. Повноцінне використання природно-кліматичних переваг дозволить вже у перші роки господарювання вітчизняним сільгоспвиробникам і, зокрема, фермерським господарствам підвищити свою конкурентоспроможність не менше ніж на 50%.

Крім цього в Україні практично найбільші площі земель відведено під рілля. Якість власне земель сільськогосподарського призначення також більш ніж в 2 рази перевищує якість земель в країнах ЄС. Кількість зайнятих в сільськогосподарському виробництві також у 2–4 рази більша за будь яку країну ЄС. При цьому це переважно високо вмотивовані та високо кваліфіковані трудові ресурси. Проте рівень технічного забезпечення та рівень використовуваних технологій виробництва є на порядок нижчим, що веде не лише до значно більших затрат трудових ресурсів, але і до втрат сільгоспкультур починаючи від їхнього висівання і закінчуючи їхнім транспортуванням, зберіганням та продажем.

В Україні є всі можливості наростити обсяги валового виробництва сільгосп-продукції до рівня 8–10% від загальноєвропейського показника у 680–700 млрд євро, тобто до 50–70 млрд євро. При цьому можна збільшити частку сільського господарства в показнику ВВП до 10%, а частку зайнятого населення в сільському господарстві можна буде зменшити до 4–6%. Крім експорту своєї продукції в ЄС вітчизняним сільгоспвиробниками слід більш активно виходити на ринки азійських, африканських та латиноамериканських країн.

Найбільш конкурентними сільгоспвиробниками в більшості країн ЄС є середні та малі господарства фермерського типу. Кількість таких господарств є значною, але вони володіють не великими площами сільгоспугідь, а саме 10–15 га. До того ж в деяких країнах, наприклад в Польщі близько половини таких господарств виробляють продукцію лише для власного споживання [3]. При цьому в країнах ЄС, де є найбільше дрібних фермерських господарств є і найбільше вузькоспеціалізованих господарств. Тобто багатопрофільні господарства в ЄС вважають менш ефективними.

Загалом розмір фермерських господарств та їх спеціалізацію визначають, з одного боку, історичний досвід ведення сільськогосподарського виробництва, а з іншого – природно-кліматичні і навіть рельєфні умови. Значною мірою на конкурентоспроможність дрібних господарств країн ЄС впливають заходи щодо довготермінової державної підтримки, які крім суто економічних завдань вирішують і завдання соціальні, наприклад занятість в сільській місцевості. Більше того в рамках Спільної аграрної політики ЄС на фермерські господарства покладаються завдання щодо вирішення екологічних проблем та проблем пов'язаних із глобальним потеплінням. Власне одержання фінансової допомоги такими господарствами безпосередньо пов'язано із виконанням зазначених завдань.

Важливим фактором підвищення конкурентоспроможності вітчизняних фермерських господарств є подальша інтеграція України в Європейський Союз. Це крім певного фінансового та інформаційного зиску дозволить орієнтуватися як на найкращі європейські стандарти якості та безпечності сільськогосподарської продукції, так і на інноваційні засоби і технології, які застосовуються в сільськогосподарському виробництві. При цьому покращуватимуться фінансово-економічні та екологічні показники роботи фермерських господарств України, а самі фермери матимуть можливість вкладати додаткові кошти в розвиток свого виробництва, наприклад через купівлю чи оренду додаткових земель сільгосппризначення, звичайно, після запровадження в нашій державі ринку таких земель.

Нині більшість навіть дрібних фермерських господарств ЄС на кожне дотаційне євро заробляє 3–5 євро, в той час як мінімальна рентабельність сільськогосподарського виробництва становить 30–40%. При цьому мінімальний сукупний дохід найдрібніших фермерських господарств, які працюють на зовнішній ринок складає 10 тис євро, що повною мірою забезпечує реалізацію першочергових виробничих та соціальних потреб. В результаті більшість дрібних фермерських господарств працюють без кредитів.

В Україні основними виробниками більшості видів сільськогосподарської продукції є особисті селянські господарства із середніми площами сільгоспугідь 1–2 га. Проте дані господарства нині не відносяться до товарного виробництва і до того ж основна їхня продукція споживається самими селянами-виробниками. Після них за обсягом виробництва сільгосппродукції йдуть сільгосппідприємства різних організаційно-правових форм та агрохолдинги. Якщо середній розмір сільгосппідприємств становить 1000–1500 га, то середній розмір агрохолдингів близько 50–100 тис га. Натомість фермерські господарства України є найменшими виробниками сільськогосподарської продукції із середніми розмірами 50–80 га.

Схвалена в 2017 році Кабінетом Міністрів України концепція розвитку фермерських господарств на 2018–2020 роки [4] направлена на укрупнення власне цих господарств, оскільки основним критерієм отримання допомоги є наявність 100 га сільгоспугідь у розпорядженні фермерів, що зовсім не відповідає тенденціям в сільському господарстві країн ЄС.

Незважаючи на заплановане суттєве підвищення фінансової допомоги приблизно в 3 рази до 1 млрд грн на рік та зважаючи на значну кількість фермерських господарств близько 33,6 тис одиниць, тобто в розрахунку на одне господарство припадає в середньому всього лише 30 тис грн отримати дану допомогу зможе лише обмежене коло фермерів і лише після проходження ними конкурсних процедур. Тобто фінансової допомоги на всіх не вистачає а умови її отримання покликані вирішити не стратегічні, а лише певні тактичні цілі та завдання в сільському господарстві.

По суті єдине, що пропонується розвивати і що відповідає загальноєвропейським тенденціям серед фермерських господарств – це сприяння посиленню спеціалізації даних господарств. Проте і тут не зрозуміло чому пропонується сприяти лише вибраним напрямкам такої спеціалізації, а саме наданню земельних ділянок під садівництво, виноградарство, хмільництво та органічне виробництво.

Серед іншим без сумніву прогресивних інструментів фінансової підтримки, які передбачаються є часткова компенсація процентної ставки за залученими кредитами, фінансова підтримка сільгоспкооперативів, лізингові програми, здешевлення страхових платежів. Власне страхові платежі в Україні є дорогими і вони не охоплюють весь спектр ризику фермерських господарств від поля до покупця, як це відбувається в ЄС. У підсумку передбачається, що фермерські господарства України збільшать свою частку у загальному виробництві сільгосппродукції з 6 до 12%, що звичайно є малоімовірним за наступні 2–3 роки.

Таким чином, висока конкурентоспроможність фермерських господарств ЄС дозволяє їм не лише економічно ефективно працювати та нарощувати експорт своєї продукції в інші країни, але й значною мірою вирішувати соціальні проблеми та навіть екологічні і природо-кліматичні. Крім цього фермерські господарства країн ЄС мають можливість вести довгострокове планування своєї виробничої діяльності та максимально залучати у сільгоспвиробництво нові технології та засоби. Вітчизняні фермерські та інші дрібні форми господарювання на селі є не лише суто виробничими, але і соціальними суб'єктами. Значною мірою їхня діяльність покликана не лише вирощувати достатні для внутрішнього ринку та для експорту обсяги сільгосппродукції, але й зберегти сільський уклад життя та традиції разом із навколишнім природним середовищем. Власне тому, на цьому шляху, необхідно здійснювати перетворення в сільському господарстві в руслі тенденції, які спостерігаються в більшості країнах ЄС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сусіденко Ю.В. Теоретичні основи та чинники конкурентоспроможності АПК України / Ю.В. Сусіденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=798>
2. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Вільямс, 2010. – 592 с.
3. Польський досвід кредитування фермерів: використовувати чи ні? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kirovograd.net/economy/2013/4/12/polskii_dosvid_kredituvannja_fermeriv_vikoristovuvati_chi_ni.htm?print
4. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.10.2013 № 806-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.

КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Конкурентна політика в Європі є важливою частиною внутрішнього ринку. Його мета – забезпечити кожному в Європі якісні товари та послуги за нижчими цінами. Конкурентна політика полягає у застосуванні таких правил, щоб переконатись, що компанії чесно конкурують один з одним. Це заохочує підприємства до ефективного функціонування, створює більш широкий вибір для споживачів та допомагає знизити ціни а також покращити якість. Ось чому ЄС веде боротьбу з антиконкурентною поведінкою, розглядає державну допомогу як один з факторів конкурентної політики та закликає до лібералізації.

На сьогоднішній день загальноєвропейською проблемою є порушення правил конкуренції. Іноді порушення правил конкуренції відбуваються лише в одній країні, тому національний конкурентний орган часто керує даною проблемою. Але з розвитком внутрішнього ринку та глобалізації, ефекти нелегальної поведінки часто трапляються у багатьох країнах ЄС та інших країнах.

Саме тому Комісія ЄС, яка займається конкурентною політикою часто має широкі можливості для дослідження справ, що відбуваються у межах ЄС. Комісія має повноваження не лише розслідувати, але й приймати рішення, і накладати суттєві штрафи. Комісія впроваджує правила конкуренції ЄС разом з національними органами держав-членів країн ЄС. Ці органи влади та Європейська комісія обмінюються інформацією щодо впровадження правил конкуренції ЄС через Європейську мережу конкуренції.

Національні суди також мають повноваження визначати, чи відповідає конкретна угода законодавству ЄС про конкуренцію чи ні. Компанії та споживачі також можуть вимагати відшкодування, якщо вони постраждали в результаті незаконної поведінки, що обмежує конкуренцію.

Не можна забувати, що деякі важливі послуги – енергетика, телекомунікації, транспорт, вода та пошта – все ще контролюються державними органами, а не приватними компаніями в деяких країнах. Уряди ЄС можуть довірити конкретні функції державної служби певним компаніям, надаючи їм обов'язки, певні права та фінансову компенсацію. В той же час це має відповідати правилам державної допомоги. Коли ці послуги будуть відкриті для конкуренції між кількома компаніями, Комісія повинна переконатись, що послуги залишаються доступними для всіх, навіть для тих країн, де вони не є вигідними. Крім того, важливо забезпечити, щоб процес лібералізації здійснювався таким чином, що не дає переваги для колишньої компанії, яка мала монополію перед лібералізацією [1].

Правила ЄС щодо конкуренції спрямовані на забезпечення справедливих та рівних умов для підприємств, залишаючи простір для інновацій, уніфікованих стандартів та розвитку малого бізнесу.

За правилами конкурентної політики ЄС підприємства не можуть:

- фіксувати ціни або «роз'єднувати» ринки між собою;
- зловживати домінуючою позицією на конкретному ринку, щоб усунути слабких конкурентів. На практиці це правило лише перешкоджає невеликим компаніям. Більші компанії, які займаються великим бізнесом в ЄС, не можуть об'єднуватися без попередньої згоди Європейської комісії, навіть якщо вони за межами ЄС [2].

В ЄС діють також так звані гнучкі правила. Вони забезпечують задоволення споживачів та слідкують за тим, щоб підприємствам не було завдано шкоди. Наприклад, урядам дозволено допомагати фірмам, які переживають труднощі або новим підприємствам, якщо вони мають реальні можливості в кінцевому підсумку бути прибутковими, а отже зберегти, навіть створювати робочі місця. Не дозволяється надавати допомогу підприємствам, які не мають можливості бути життєздатними на ринку.

Конкурентна політика повинна займати центральне місце у процесі проведення Брюссельської політики. Більш відкрита політика могла б дозволити ЄС подолати політичну нестабільність, відновити державну підтримку та зменшити дефіцит демократії.

Роль Комісій з контролю конкуренції в ЄС є дуже важливою для захисту справедливої конкуренції всіх секторів та галузей економіки. Комісія повинна переконатися, що потужні компанії не зловживають своєю силою, тобто не роблять те, що їм вигідно і водночас завдають шкоди своїм клієнтам та іншим економікам країн. Наприклад, Комісія була особливо пильною на ринку захисту рослин, до забезпечення ринкової структури, щоб внаслідок злиття компаній Європейські фермери не зазнали шкоди у таких сферах, як: доступу до насіння, захисту рослин, конкурентоспроможні ціни [3].

Реалії сучасності такі, що Європейський Союз виявляється нездатним провести економічні реформи та визначити своє місце у світі. Громадська апатія до ЄС також зростає, оскільки громадяни відчують себе ізольованими від інституцій у Брюсселі та не бачать ніякої способи впливати на рішення на європейському рівні. Існує більше невизначеності у трансатлантичних відносинах зараз, ніж в будь-який час після закінчення холодної війни.

Що потребує ЄС – це більш відкрита політика конкуренції. Це сприятиме поліпшенню інновацій, сприятиме створенню коаліцій у всіх установах, надаватиме стимули до засобів масової інформації, щоб охоплювати події в Брюсселі, а також давати змогу громадянам визначати, хто керує в ЄС та брати участь у політичних дебатах. ЄС готовий до цього нового виклику.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. State of the Union 2016.– Available at http://ec.europa.eu/priorities/state-union-2016_en
2. Public Hearing co-organised by the Committee on Economic and Monetary Affairs (ECON) of the European Parliament and DG Competition of the European Commission of 19 April 2016. – Available at <http://www.europarl.europa.eu/ep-live/en/committees/video?event=20160419-0900-COMMITTEE-ECON>
3. Markets in Financial Instruments Directive. See http://ec.europa.eu/finance/securities/isd/mifid2/index_en.htm

*Вітько Д.О., аспірант,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКОЇ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ: ПРИСТОСУВАННЯ ДО СТАНДАРТІВ ЄС

Аграрний сектор вже давно став драйвером експортного зростання та загалом росту економіки України. Про це свідчить порівняльний аналіз експорту загалом та аграрного експорту зокрема (рис. 1). За останні десять років перший мав середній темп

приросту 3,1%, а аграрний експорт – 16,3%. Загальний експорт різко впав у 2009 році на 40,7%, а також у 2013–2015 рр. – на 7,8%, 14,9%, 29,3% відповідно. Найбільше падіння аграрного експорту становило 10,6% у 2009 р. та 10,9% у 2015 р. Окремо на увагу заслуговує динаміка частки експорту аграрної продукції у загальному експорті. Як видно з правої шкали рис. 1. у періоди найбільшого падіння сукупного експорту частка аграрного експорту зростала, наприклад у 2009 р. та, особливо, після 2009 р. У цілому, темп приросту частки аграрного експорту – 18,3% на рік.

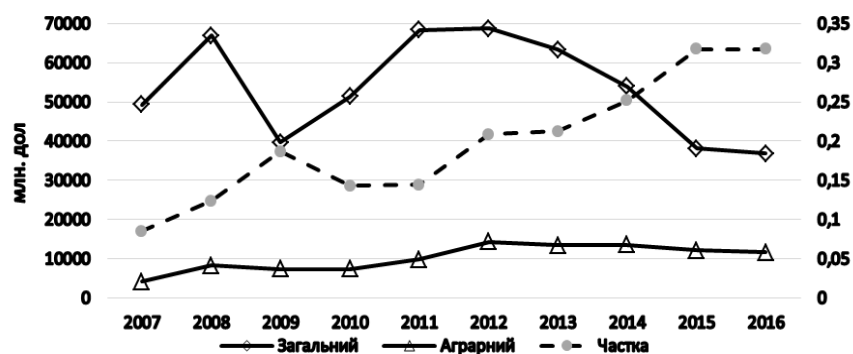


Рис. 1. Загальний та аграрний експорт, 2006–2016 рр.

Джерело: складено автором на основі [5].

Варто відмітити, що у структурі аграрного експорту найбільшу частку мають такі товарні групи: 1. зернові культури (44,5%); 2. жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження (24,5%); 3. насіння і плоди олійних рослин; інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж (14,3%); 4. молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед; їстівні продукти тваринного походження, в іншому місці не зазначені (4,8%). Разом згадані товарні групи складають понад 91% вартості експорту аграрної продукції.

За останнє десятиліття частка зернових зменшилася на 3,1%, жирів та олій рослинного та тваринного походження – на 4,7%. Інші товарні групи збільшили свою частку, при чому товарні групи, які не були перераховані вище – в 4 рази, що свідчить про поступове зменшення експортної концентрації.

Країни ЄС займають друге місце в регіональній структурі українського аграрного експорту. При цьому, експорт на європейський ринок збільшився на 37,3%, або на \$988 млн протягом перших 8 місяців 2017 року у порівнянні з аналогічним періодом попереднього року, та становив \$3,6 млрд. В загальній структурі зовнішньоторговельного обігу сільськогосподарської продукції України частка Європейського Союзу складає 35,2% [4].

Як відомо, 1 вересня в повному обсязі набрала чинності Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. А з 1 жовтня 2017 року набув чинності Регламент 2017/1566 ЄС про надання Україні додаткових торговельних преференцій. Відповідно до документу, додаткові квоти вже діють на 5 позицій українських агро-товарів: мед, виноградний сік, ячмінна крупа та борошно, оброблені томати, овес. А з 1 січня 2018 року також почнуть діяти додаткові преференції на пшеницю, кукурудзу та ячмінь. Але, паралельно з цим збільшенням, в 2017 році, відповідно до параметрів ЗВТ між Україною та ЄС, які закріплені в Угоді про асоціацію між Україною та ЄС, передбачена модифікація тарифних квот в частині їх збільшення для 18 українських аграрних товарів. Ці позиції збільшуватимуться одноразово протягом п'яти років, у середньому на 10% в рік. Наприклад, в 2016 році розмір квоти на українське м'ясо птиці складав 16 000 тонн, а в 2017 році він зріс до 16 800 тонн,

в 2018 році розмір тарифної квоти буде вже на рівні 17 600 тонн [2]. Ця пропозиція створює можливості експорту без застосування мита більших обсягів перероблених помідорів, натурального меду та виноградних соків до ЄС.

Попри збільшення квот та зменшення мита залишаються ще нетарифні бар'єри (NTM), які особливо впливають на можливість експортувати аграрну продукцію, особливо тваринного походження. NTM стали основним чинником гальмування темпів експорту на початковому етапі лібералізації умов доступу на ринок ЄС української аграрної продукції. Нині перед компаніями та державними інституціями стоїть головне завдання щодо розширення доступу на європейський ринок в частині уніфікації стандартів.

З метою реалізації продукції на ринку Європейського Союзу розрізняють два види вимог: обов'язкові та добровільні. Обов'язкові вимоги є безумовними і зазвичай закріплені в нормативних актах Європейського Союзу та країн-членів ЄС. Виконання обов'язкових вимог українськими виробниками та експортерами дає змогу легально завезти товари на митну територію Європейського Союзу. Добровільні стандарти у стосунках з певними категоріями контрагентів (наприклад великі роздрібні мережі) часто виявляються обов'язковими і безальтернативними.

Експорт України до ЄС має відповідати цілому ряду регуляторних вимог – від загальної безпечності харчової продукції до контролю за забруднювачами в харчовій продукції (див. табл. 1). Кожна з регуляторних вимог передбачає дотримання цілого ряду директив та регламентів ЄС. Проте не вся продукція має відповідати всім вимогам, і навіть там, де така відповідність вимагається, не всі положення застосовуються до продукції.

Таблиця 1

Регуляторні вимоги для кожної групи УКТЗЕД 1-24

Товарна група	Кількість регуляторних вимог
01. Живі тварини	3
02. М'ясо та їстівні субпродукти	7
03. Риба й ракоподібні, моллюски та інші безхребетні	9
04. Молоко та молочні продукти; яйця птахів, натуральний мед, інші харчові продукти тваринного походження	6
05. Інші продукти тваринного походження, в іншому місці не зазначені	6
06. Живі дерева та інші рослини; цибулини, коріння та інші аналогічні частини рослин; зрізані квіти й декоративна зелень	3
07. Овочі та деякі їстівні коренеплоди й бульби	8
08. Їстівні плоди та горіхи; цедра цитрусових або шкірки динь	7
09. Кава, чай, мате, або парагвайський чай, прянощі	7
10. Зернові культури	3
11. Продукція борошномельно-круп'яної промисловості; солод; крохмаль; інулін; пшенична клейковина	6
12. Насіння й плоди олійних рослин; інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини, солома й фураж	11
13. Шелак природний неочищений; камеді, смоли та інші рослинні соки й екстракти	7
14. Рослини й матеріали для виготовлення плетених виробів; інші продукти рослинного походження, в іншому місці не зазначені.	Специфічні вимоги відсутні
15. Жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їхнього розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження	5

Джерело: складено автором на основі [3, С. 84–89].

Попри складнощі з дотриманням вимог вказаних регламентів, все більша кількість українських підприємств отримує дозвіл на експорт. За даними Держспоживслужби на початок 2017 року дозвіл на експорт в ЄС мали 275 підприємств, з них 93 харчові підприємства. Серед них найбільша кількість в групі мед бджолиний – 49, молоко та молочні продукти – 14, риба та рибопродукти – 19, а також м'ясо птиці – 6. На жовтень 2017 року вже 280 підприємств були проінспектовані європейськими структурами та отримали від них позитивну відповідь, серед них 107 виробляють продукцію для споживання людиною.

Продукція українських підприємств повинна відповідати також не обов'язковим вимогам, від контрагентів на конкретному ринку. Варто відзначити, що кількість таких вимог суттєво збільшується при просуванні продукції далі на захід від українського кордону. Контрагент у Польщі вимагатиме значно менше документів та сертифікатів, ніж у Нідерландах чи Великобританії.

Таким чином, головною перешкодою на шляху української аграрної продукції на ринок ЄС є нетарифні обмеження, зокрема технічні стандарти та сертифікати. Питання нині стоїть не у якості української продукції, а саме у знанні того, як отримати відповідні сертифікати відповідності та якості. Адже, у цілому, система технічних норм ЄС є доволі гнучкою та інноваційно орієнтованою. Виробники самі можуть обирати метод відповідності до вимог ЄС. Їхня продукція має відповідати вимогам певних технічних регламентів, але вони можуть самостійно обирати, як саме їм відповідати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Європейські стандарти – це угода про мінімальні вимоги до безпечності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua/Interview/2014/12/25/7029146/>.
2. Імпортні тарифні квоти ЄС будуть планово збільшуватись для 18 українських товарних груп протягом 5 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua/uk/node/24753>.
3. Практичний довідник аграрного експортера до ЄС / М.М. Дідух (кер. автор. кол.). – Київ, Берлін, 2016. – 140 с.
4. Частка ЄС в обсязі українського експорту становить 35% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.unian.ua/eurobusiness/2173794-chastka-es-v-obsyazi-ukrajinskogo-eksportu-stanovit-35.html>.
5. UN Comtrade Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://comtrade.un.org/>.

*Deshko L.N., Doctor of Juridical Science, Docent
Kiev National
University of Trade and Economics
Kiev, Ukraine*

CRITERIA FOR THE EUROPEAN COURT'S COMPLIANCE WITH THE OBLIGATION TO PROVIDE JUSTIFICATION OF ITS DECISIONS

The Court of Justice of the European Union interprets EU law to make sure it is applied in the same way in all EU countries, and settles legal disputes between national governments and EU institutions. It can also, in certain circumstances, be used by individuals, companies or organisations to take action against an EU institution, if they feel it has somehow infringed their rights [1]. EU case-law is made up of judgments from the European Union's Court of Justice, which interpret EU legislation [2].

According to the Court of Justice of the European Union, any citizen or business who suffers harm as a result of a breach of the European Union competition rules (Articles 101 and 102 TFEU) should be able to obtain reparation from the party who caused the harm. However, despite this requirement under European law to establish an effective legal framework enabling victims to exercise their right to compensation, victims of European Union competition law infringements to date very often do not obtain reparation for the harm suffered. The amount of compensation that these victims are foregoing is in the range of several billion Euros a year [3].

The Court of Justice is the main European judicial body ensuring uniform interpretation and application of competition law across the EU. Often unheralded, the Court's many landmark rulings over the years have had a significant effect on the daily lives of Europeans, helping re-establish workable competition on EU markets that has delivered a wider choice of better-quality products/services at lower prices [4].

In competition law of EU the necessity to investigate the content of the court's obligation regarding the justification of its decision is caused by pressing social needs. Some aspects of the investigated topic have been reflected upon in the works of both national and foreign researches [5]. However, no study has been done on the criteria of the court's compliance with its obligation to provide justification for its decisions. Above mentioned proves that the topic that has been chosen for this study is relevant and important to investigate.

Conducted analysis allows us to reach the following conclusions.

The following criteria of a court's commitment to the obligation to justify its decisions are identified:

- a court accepted the party's (parties') argument that has the following features: is concrete; is relevant; is appropriate; in case of the court's refusal to accept the evidence provided by the party (parties), the court provides detailed and compelling reasons for this refusal in its decision;
- the evidence was admitted in a fair way;
- the evidence was examined in a fair way;
- implications of evidence examination and application of judicial norms are in compliance with EU Law;
- the procedural decision-making is fair.

REFERENCES

1. Court of Justice of the European Union [Электронный ресурс] // Европейский Союз. – Режим доступа : https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies/court-justice_en.
2. Право Европейского Союза [Электронный ресурс] // Европейский Союз. – Режим доступа : https://europa.eu/european-union/law/find-case-law_en
3. Towards more effective antitrust damages actions in Europe [Электронный ресурс] // Европейский Союз. – Режим доступа : <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/actionsdamages/index.html>
4. EU institutions and competition policy [Электронный ресурс] // Европейский Союз. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/competition/consumers/institutions_en.html
5. Dshko L. The reasons and motives for national court's decision: the practice of the European Court of Human Rights and national courts / L.N. Dshko // TEISE. – 2016. – № 99. – P. 186–193.

*Дубовик Т.В., д.е.н., проф.,
Бучацька І.О., к.е.н., доц.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

ІННОВАЦІЇ В МАРКЕТИНГУ

Вплив інновацій на підвищення продуктивності підприємства та збереження конкурентних переваг є емпірично підтриманим та широко визнаним явищем у літературних джерелах щодо інновацій та розвитку нових продуктів. Проте, не існує єдиної типології інновацій, яка загальноприйнята науковцями, проте є широкий спектр типологій, що визначають інноваційні види на основі результатів інноваційного процесу [1]. Серед цих типологій існує точка зору щодо чотирьох типів інновацій, які є інноваціями в: продуктах або послугах, процесі виробництва, організаційній структурі та процесах. Типології інноваційних моделей, запропоновані в 1970-х і 1980-х роках, класифікують інновації як продукт / процес, адміністративний / технічний та радикальний / інкрементний. Деякі автори пропонують три види інновацій – процес, продукт та сервіс – відмінні інновації та інноваційні послуги [2]. Ми акцентуємо увагу на дослідженні, яке пропонує нововведення в чотирьох «Ps»: продукт, процес, позиціонування та парадигма [3]. Ця теорія не має жорстких меж для кожного типу інновацій і не розглядає жоден тип як замітник іншим. Всі інноваційні стратегії можуть бути прийняті підприємством одночасно.

Інновації продукту є найпоширенішою інноваційною стратегією, яку заправдають підприємства для підтримки конкурентних переваг, розглядаються як зміни продуктів та / або послуг. Широкий спектр досліджень визначає емпіричні дані про вплив розробки нових продуктів на збереження частки ринку та підвищення рентабельності підприємства. Підвищення конкуренції та скорочення життєвих циклів продукції змушують підприємства брати участь у нових конкурентних стратегіях, що потребують змін у «якості, налаштуванні та дизайні» продукції, а не в стратегії ціноутворення.

При цьому підприємства повинні своєчасно реагувати на постійно мінливе середовище завдяки змінам у потребах та перевагах клієнтів, розвитку технологій та змін законодавства з метою підтримки конкурентних переваг за рахунок надання нових продуктів.

Незважаючи на те, що інновації про продукт найчастіше визнаються лідируючою позицією в інноваціях, технологічні інновації, які визначаються як «зміни у способах створення та доставки продуктів та послуг», є також потужним джерелом конкурентних переваг. Процес інновації може відбуватися у вигляді вивчення нових процесів для підвищення продуктивності, коли підприємства використовують менше традиційних матеріалів та більше екологічно чистих. Ці технологічні інновації дозволяють забезпечити бренду можливості побудови просупільного іміджу бренду, який заручається підтримкою клієнтів, працівників та лідерів думок. Клієнти, купують продукцію бренду, є членами екологічної спільноти бренду, суспільство отримує вигоду від енергозбереження та зменшення відходів.

Інновації в позиціонуванні не потребують серйозних змін атрибутів продукту, а зосереджені на змінах способу, яким клієнти розуміють або сприймають запропонований продукт та/або послуги. Інновації в позиціонуванні можуть перетворити існуючий ринок або побудувати абсолютно новий за рахунок зміни процесів, таких як спосіб застосування, упаковка, реклама, канали розповсюдження.

Інновації в позиціонуванні можуть охоплювати інші види інновацій, що призводять до змін атрибутів продукції, а також змін у процесі виробництва та постачання. Метою іновацій є надання численних переваг для підприємств, клієнтів та суспільства. Крім того, підприємства мають намір мати позитивні та привабливі асоціації брендів. Нова позиція продукту дає змогу підприємству диференціювати свою продукцію від конкурентів, задовольнити потреби клієнтів, надати різні варіанти продуктів з різними смаками, а також звернути увагу на нові групи клієнтів, а також сприяти споживанню екологічних продуктів в суспільстві.

Незважаючи на те, що інновації в позиціонуванні спрямовані на зміну продуктів або послуг для адаптації до нового ринку або нового сегменту клієнтів, парадигма інновацій, пов'язана зі «змiнами в основних психологічних моделях, які визначають, що робить це підприємство», вимагає радикальної зміни на ринках або уявленнях споживачів [1]. Прикладами нововведень парадигми є перехід до авіакомпаній-«лоукостів», наданням онлайн-страхових та інших фінансових послуг, створення нового уявлення про напої, таких як кава та фруктовий сік, як преміум-дизайнерські продукти. Як і в інноваційній ситуації, парадигма інновацій не повинна розглядатися окремо з іншими типами інновацій. Це може складатися з виробничих та технологічних інновацій. Як і в інших інноваційних типах, підприємства можуть створювати неоднорідні цінності для себе, своїх клієнтів та суспільства за допомогою парадигми інновацій. Це може виражатися як у формі нових продуктів, процесів, повторного позиціонування продукту, так і в комбінації з ними.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Baregheh A., Rowley J., and Hemsworth D. (2016). The effect of organisational size and age on position and paradigm innovation, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 23(3), 768–789.
2. Oke A., Burke G., and Myers A. (2007). Innovation types and performance in growing UK SMEs, *International Journal of Operations and Production Management*, 27(7), 735–753.
3. Tidd J., Bessant J., and Pavitt K. (2015). *Managing Innovation: Integrating Technological, Market and Organizational Change Third Edition*, John Wiley & Sons Ltd.

*Калініченко О.Ф., к.ю.н.,
Київського кооперативного
інституту бізнесу і права
м. Київ, Україна*

КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: ФРАНЦУЗЬКИЙ ДОСВІД

Сьогодення в світі характеризується глобальною трансформацією, що охоплює всі сфери людської життєдіяльності: економічну, екологічну, політичну, соціальну, духовну. Економіка країн світу набуває ознак глобальної. Це, не означає, що національні економіки йдуть в небуття. Їх роль підвищується як виключних гравців на глобальному економічному полі. Конкуруючи з транснаціональними корпораціями, вони стають новими економічними суб'єктами, інтегруються в могутні регіональні угруповання, а національні держави утворюють міждержавні та наддержавні організації та інститути.

Кваліфікаційним характеристикам сучасних моделей міжнародної економіки в своїх дослідженнях приділяють увагу: Білоцерківець В.В., Дахно І.І., Завгородня О.О., Золотарьова О.О., Кирєєв А.П., Лазебний Л.Л., Лебедєва В.К., Мельник Л.Г., Рибалкин В.Є., Солонінко К.С., Суєтин А.А., Тарасевич В.М., Трухачов В.І., Фомичов В.І., Швачка В.Л., Швець В.Я., Яковец Ю.В. Незважаючи на значну кількість досліджень економічне середовище постійно еволює [1, с. 3–4]. Дослідники в галузі економіки, соціології й політології пов'язують з глобалізацією принципово новий етап в розвитку людства, що якісно відрізняється від попередніх історичних формацій. Зокрема, в економічному вимірі процес глобалізації узгоджується з переходом від індустріального суспільства до постіндустріального.

Така суперечливість у поглядах на глобалізацію має як об'єктивні, так і суб'єктивні причини. Головною з них є те, що глобалізація як процес суперечлива в своїй основі, має неоднозначні прояви й наслідки. Що ж до суб'єктивних підходів до оцінки глобалізації, то розбіжності ґрунтуються на відсутності усталеного й чіткого визначення самого поняття цього процесу [2, с. 1]. Одним з елементів процесу є конкуренція, політика якої в країнах Європейського Союзу є неоднозначною, наприклад Французька.

Французька система економіки в своєму розвитку пройшла три великих етапи.

Перший відноситься до післявоєнного періоду, для нього характерне досить сильне втручання в економіку органів управління, прийняття обов'язкових для підприємств планів.

На другому етапі був здійснений перехід до індикативного планування, яке дозволяло координувати позиції держави і приватного підприємництва. Зближення ринку Франції з національними ринками інших країн,

Для третього етапу, обумовило необхідність переходу від індикативного до стратегічного планування.

Суть стратегічного планування полягає у виборі головних пріоритетів розвитку національної економіки, провідну роль у реалізації яких відіграє держава. Так, наприклад, у плані на 1992 р. визначено шість головних напрямів розвитку Франції, які набули статусу цільових комплексних проблем. Формуванням стратегічних і поточних планів займається Генеральний комісаріат з планування. Приватні фірми не зобов'язані давати будь-які відомості державним органам управління, крім тих, що є в декларації про доходи. Проте ті фірми, які зацікавлені в отриманні державних замовлень та пов'язаних з ними фінансових і кредитних пільг, направляють комісаріату заяви про наміри, які містять прогнозні дані про свій розвиток.

Важливим напрямом державного регулювання ринку у Франції є стимулювання розвитку конкуренції. Роль держави проявляється в заохоченні розвитку малих підприємств, індустріальних, сімейних, групових. їм надається сприяння в отриманні довгострокових і короткострокових кредитів, підвищенні кваліфікації управлінського персоналу, надаються податкові пільги, комерційна інформація.

Активну роль в економіці країни відіграє малий бізнес, який зміцнив свої позиції в період 70–80-х рр. ХХ ст.

Перешкодами в діяльності малих компаній є недостатність стартового та оборотного капіталу. Малий сектор економіки в основному спрямований на сферу послуг і торгівлі.

Держава здійснює системний контроль за операціями великих підприємств і фірм. Для цього проводиться їх експертиза на відповідність антимонопольному законодавству.

У 70–80-ті рр. функціонування економічної системи відбувалося під сильним впливом держави на виробничий процес. У 80-ті рр. відбулися зміни основних напрямів економічної політики від дирижизму до неолібералізму. Великий вплив на економічну політику дали зміни в розташуванні політичних сил на керівному рівні. В 1981 р. влада соціалістів провела націоналізацію 9 найбільших промислових компаній і 36 банків. Державний сектор став зосереджувати 28% виробництва і 16% зайнятих.

Приклад Франції показує високий рівень політичного впливу на роль держави в економіці, обумовленого зміною правлячих коаліцій лівих і правих сил [3, с. 27].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Міжнародна економіка : підручник / за ред. А.О. Задой, В.М. Тарасевича. – Київ : Центр навч. літ., 2012. – 416 с.
2. Калініченко О.Ф. Глобалізація: новий етап розвитку людства / О.Ф. Калініченко // Міжнародна наукова конференція «ECONOMY AND SOCIETY: MODERN FOUNDATION FOR HUMAN DEVELOPMENT», October 31th, 2016. – Leipzig Germany. – С. 16–18.
3. Державне регулювання економіки в країнах Західної та Північної Європи : підручник / за ред. В.Л. Швачка. – Київ : Знання, 2006. – 435 с.

Кравець К.П., к.е.н.,
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ВПЛИВ КОНЦЕНТРАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА НА КОНКУРЕНТНУ ПОЛІТИКУ

Стан концентрації виробництва в період транснаціоналізації виробництва є результатом інвестиційної активності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Дослідження останніх років [1; 2; 5] виявили залежність процесів концентрації виробництва окремо взятої країни від стадії консолідації як національних корпорацій, так і корпорацій інших країн. Згідно з кривою, процес консолідації галузей проходить чотири стадії: початкову, зростання, спеціалізації, рівноваги та альянсів. Позиціонування видів економічної діяльності харчової промисловості України зображено на рис. 1.

На початковій стадії консолідації у харчовій промисловості спостерігається високий рівень концентрації виробництва за видами економічної діяльності харчової промисловості, зокрема спостерігається незначна кількість підприємств за видами економічної діяльності, що свідчить про низький рівень конкуренції. Однак виробництво харчових продуктів, притаманне видам діяльності, які відносяться до початкової стадії консолідації, має тенденцію до зростання. Початкова стадія представлена переробленням та консервуванням картоплі, виробництвом готових кормів для тварин та виробництвом дитячого харчування та дієтичних продуктів.

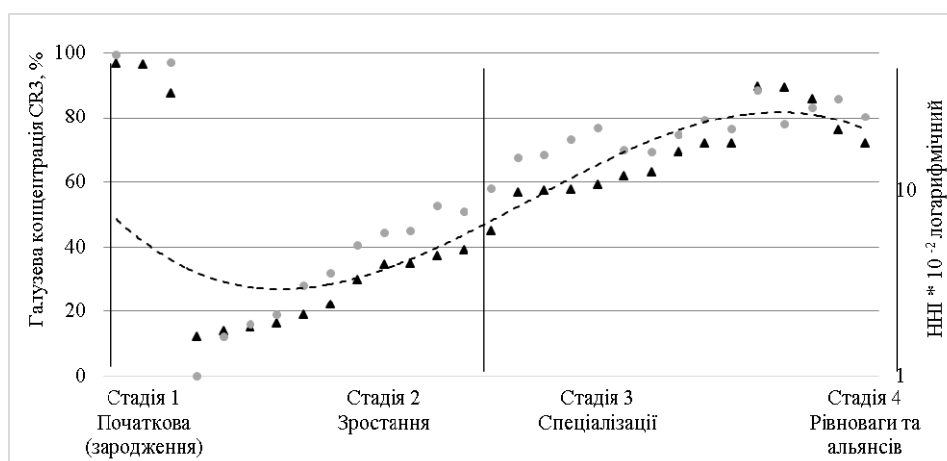


Рис. 1. Стадії консолідації з врахуванням позиціонування видів економічної діяльності харчової промисловості України

Примітка:

1 стадія: 1 перероблення та консервування картоплі; 2 готових кормів для домашніх тварин; 3 дитячого харчування та дієтичних харчових продуктів.

2 стадія: 4 прянощів і приправ; 5 готових кормів для тварин, що утримуються на фермах; 6 чаю та кави; 7 дистиляція, ректифікація та змішування алкогольних напоїв; 8 інших харчових продуктів; 9 сухарів і сухого печива; 10 виноградних вин; 11 інших види перероблення та консервування фруктів і овочів; 12 перероблення та консервування риби, ракоподібних і моллюсків; 13 продуктів борошномельно-круп'яної промисловості.

3 стадія: 14 перероблення молока, виробництво масла та сиру; 15 хліба та хлібобулочних виробів; 16 м'яса; 17 цукру; 18 м'ясних продуктів; 19 морозива; 20 безалкогольних напоїв; 21 какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів; 22 олії та тваринних жирів; 23 макаронних виробів і подібних борошняних виробів; 24 крохмалів і крохмальних продуктів.

4 стадія: 25 фруктових і овочевих соків; 26 м'яса свійської птиці; 27 пива; 28 солоду; 29 маргарину і подібних харчових жирів.

Джерело: складено автором на основі [3, 4].

На стадії зростання підприємства збільшують свої розміри шляхом купівлі (злиття, поглинання) конкурентів з їхніми частками ринку. Відбуваються значні інвестиційні вкладення. (Фінська компанія «Hartwall Capital» спільно з інвестиційною компанією «Horizon Capital» в 2011 р. придбали частину акцій ТОВ «Inkerman International», фактично ставши піонерами інвестування у винний бізнес України). Виникають об'єднання, що стають ініціаторами консолідації та інтеграції (кондитерська фабрика «А.В.К.»).

Спостерігається збільшення рівня концентрації виробництва за видами економічної діяльності харчової промисловості. За деякими з них має місце зменшення кількості малих підприємств (через закриття малих консервних заводів та зменшення кількості середніх підприємств, що займаються переробкою та консервуванням фруктів і овочів). На цій стадії порівняно з початковою спостерігається значно менше підприємств з від'ємним прибутком (збитковими практично залишаються підприємства з виробництва, перероблення та консервування риби і рибних продуктів).

Стадія спеціалізації характеризується посиленням агресивної консолідації. Успішні компанії концентрують зусилля в найбільш вигідному для себе секторі, захоплюючи все більші ринкові ніші, та позбавляються від неефективних або другорядних підрозділів. Концентрація може сягати 70%. Зростання об'єднань відбувається переважно за рахунок злиття з іншими компаніями. Прикладом посилення консолідації є придбання контрольного пакета акцій ЗАТ Львівської кондитерської фабрики «Світоч» транснаціональною корпорацією Nestle S.A. у 2003 р., купівлю 100% акцій ООО «ТехноКом» у 2010 р. Також ця компанія придбала 100% акцій підприємства з виробництва прянощів та приправ та інших харчових продуктів «Волиньхолдинг» з торговою маркою «Торчин». За даними статистики, на такі види діяльності, як виробництво кондитерських виробів, масел та жирів припадає найбільша частка інвестицій із загальної суми у харчову промисловість.

У 2015 р., порівняно з 2005 р. виробництво м'яса (свіжого, охолодженого) зменшилося на 61,8%, морозива – на 73,2%, масла вершкового та сирів на 24,3%. Причиною цього є, передусім зменшення сировинної бази більшості цих виробництв (поголів'я великої рогатої худоби за останні 10 років зменшилось майже у 2 рази). На початковій стадії консолідації спостерігається високий рівень собівартості продукції підприємств, низький рівень рентабельності, за деякими видами економічної діяльності формується від'ємний прибуток (виробництво м'яса та м'ясних продуктів, перероблення молока та виробництво масла та сиру, виробництво цукру).

На стадії рівноваги та створення альянсів концентрація в галузі зростає до значних розмірів (90% та більше) і досягає рівноваги. На ринку діє незначна кількість компаній, оскільки суб'єкти господарювання вже не можуть зростати лише за рахунок

внутрішніх ресурсів, можливості поглинань дуже обмежуються, консолідація відбувається шляхом створення альянсів. На цій стадії формується найвищий у галузі рівень рентабельності та прибутку підприємств і відносно зменшення собівартості порівняно зі стадією спеціалізації. Як зазначають дослідники, на цій стадії починають «правити титани галузі» [1]. Зокрема, це стосується такого сектора як виробництво пива. Ці види діяльності характеризуються присутністю найбільш рейтингових українських компаній: ПАТ «САН ІнБев Україна», ПАТ Оболонь і Славутич (виробництво безалкогольних і слабоалкогольних напоїв). Компанії часто переходять до стратегії відокремлення зростаючих підприємств від своїх основних фірм з намаганням створити нові сектори економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Kearney A.T. – Режим доступу : www.atkearney.com.
2. McKinsey & Company. – Режим доступу : <http://www.mckinsey.com>.
3. Державна служба статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
4. Інформаційно–аналітична агенція «Статінформконсалтинг». – Режим доступу : <http://www.statinform.com>.
5. Осецький В.Л. Концентрація в галузях харчової промисловості України та можливості її зміни в результаті світових процесів консолідації / В.Л. Осецький, В.М. Марченко // Вісник Київ. нац. ун-ту імені Тараса Шевченка. – 2008. – № 99–100. – С. 85–89.

Marekha I.S., PhD in Economics
Sumy State University
Sumy, Ukraine

FOSTERING THE COMPETITIVENESS OF THE EUROPEAN UNION ECONOMY VIA ENERGY EFFECTIVE APPROACH

The economy of the European Union is competitive, inclusive and provides a high standard of living with much lower environmental impacts. All resources are sustainably managed, from raw materials to energy, water, air, land and soil. Climate change milestones have been reached, while biodiversity and the ecosystem services it underpins have been protected, valued and substantially restored [1]. Competitiveness policy of the European Union is a good lesson for Ukraine striving to achieve global recognition.

The EU has a clear framework to steer its energy and climate policies up to 2020. This framework integrates different policy objectives such as reducing greenhouse gas (GHG) emissions, securing energy supply and supporting growth, competitiveness and jobs through a high technology, cost effective and resource efficient approach [1]. These policy objectives are delivered by three headline targets for GHG emission reductions, renewable energy and energy savings. There are additional targets for energy used by the transport sector. In parallel, the EU has put in place a regulatory framework to drive the creation of an open, integrated and competitive single market for energy which promotes the security of energy supplies. While the EU is making good progress towards meeting the 2020 targets, creating the internal market for energy and meeting other objectives of energy policy, there is a need now to reflect on a new 2030 framework for climate and energy policies [2].

One of the fundamental objectives of EU energy policy is to ensure that the energy system contributes to the competitiveness of the EU economy by ensuring competitive domestic and international energy markets and prices which are internationally competitive and represent affordable energy for final consumers. This is especially important for

vulnerable households and industry sectors that are exposed to international competition and for which energy is an important production factor. As the role of electricity is expected to increase during the transition of the energy system, electricity costs are of particular importance in a 2030 perspective. Energy and climate policies can drive demand and growth in the low carbon economy. The EU is a frontrunner in clean and more energy-efficient technologies, products and services and eco-technologies which together are expected to generate some 5 million jobs in the period up to 2020. Moreover, many of these policies contribute to reduced air pollution and health improvements. At the same time, the policies have been criticized for having a negative impact on energy prices, adversely impacting affordability of energy for vulnerable households and the competitiveness of energy intensive sectors even though they may reduce industry's exposure to energy costs and improve resilience to energy price peaks.

While wholesale energy prices have increased moderately in the EU, there is evidence that end-user prices of electricity for many business and households have increased more significantly in real terms over the last decade. The Energy Roadmap 2050 suggests that this trend will continue in the future [3]. Developments in international markets and exploitation of unconventional hydrocarbons may lead to an increasing divergence of prices in the EU compared to those in other major industrial economies such as the USA where shale gas is now an increasing energy source.

Member State decisions on tariffs, levies and taxes also have a significant impact on final user prices. These factors must be taken into account when designing new policies. The various drivers of national energy costs including taxation need to be analyzed in a differentiated manner as their impact on overall energy production costs appears to differ greatly. A number of issues need to be addressed in this context [2].

First, full implementation of the internal market legislation is critical to keep prices in check and help meet targets cost-effectively, both by means of increased competition in the market and by more efficient use of energy infrastructure (by means of the Network codes).

Second, there is a need to enable the future exploitation of indigenous oil and gas resources, both conventional and unconventional in an environmentally safe manner, as they could contribute to reducing the EU's energy prices and import dependence.

Third, further diversification of energy supply routes could improve competition on energy markets and significant long-term savings can be achieved by investments in energy efficiency. Further deployment of renewable power generation must be accompanied by improved management of grids, reduced costs and improved performance of technologies and continued support for innovation.

Fourth, concerns have been expressed that the EU's commitment to tackling climate change is not fully reciprocated elsewhere, and that this has an impact on competitiveness. At the same time, the Union's commitment to reduce GHG emissions by 20% by 2020 contributed to the progress made since the 2009 Copenhagen Climate Conference. More than 90 countries have now adopted pledges with varying degrees of ambition. The international community has also endorsed the objective to limit global warming to below 2°C. In addition, several countries are implementing or developing legislation for their own emissions trading system (Switzerland, Australia, New Zealand, South Korea, China and several US states). Notwithstanding these developments, the EU's offer of a conditional target of 30% GHG reductions has not mobilized pledges and actions that would ensure that aggregate efforts by 2020 are in line with the 2°C objective.

Fifth, in aviation and maritime, EU efforts strongly pursue progress in the relevant international fora to ensure global participation and a level field.

Sixth, it is clear that higher Emission Trading System (ETS) prices and policies to expand renewables generation capacity by providing support or preferential treatment to bring them to the market could increase electricity prices. At the same time, the ETS creates a level

playing field in the EU and minimizes GHG reduction costs in the covered sectors. The ETS also includes measures to limit impacts on the competitiveness of energy intensive sectors which are exposed to the risk of carbon leakage. These measures will continue until 2020. Given the build-up of free allowances in industrial sectors and the access to cheap international credits, the impact on these sectors is likely to be modest at least up to 2020. State aid rules related to the ETS allow Member States to provide compensation for part of the indirect ETS costs for the most electricity intensive sectors. Furthermore, environmental state aid rules currently allow targeted exemptions for industry from energy related taxes.

The European Union has always shown a firm compromise in the fight against climate change. The level of compromise is such that the fight against climate change constitutes one of the five priority areas in EU common policy.

REFERENCES

1. A roadmap to a resource efficient Europe [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/environment/resource_efficiency/about/roadmap/index_en.htm.
2. Green paper of the European Commission. A 2030 framework for climate and energy policies [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/en/activities/stakeholders/Documents/comm169-2013_final.pdf.
3. Energy roadmap 2050 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/energy/energy2020/roadmap/index_en.htm.

*Morozova S., postgraduate
Prydniprovsk State Academy
of Civil Engineering and Architecture
Dnipro, Ukraine*

INTERNATIONAL INNOVATIVE CLUSTERS IN THE EU

Constantly developing innovations gradually penetrate the entire system of world economic relations, which is accompanied by a reduction in the life cycle of innovations and the improvement of national innovative systems. One of the tools is the formation and development of innovative clusters, which are the form of accelerated innovative development of business units in developed countries.

In the strategies of innovative development of most economically developed countries, there is a similarity of the forms, methods and tools used to stimulate innovation activity. On the one hand, this is a direct consequence of the process of globalization of the world economy in general and international technological exchange in particular. And the widespread choice of the most effective tools is a logical consequence of the evolution of the theory of innovative development. On the other hand, it leads to the formation not only of common strong features forming the sustainable development of national economies, but also common weaknesses affecting the dynamics of such development, which also increases the topicality of cluster research as a factor in increasing the competitiveness of national innovative systems.

Nowadays, considerable attention has been paid to cluster strategies in the EU countries. They synthesized the approaches of other developed countries to the organization of clusters. For example, in Germany and the United Kingdom, cluster programs have been established in the field of biotechnology, based on the geographical location of companies. In Finland, a timber cluster has been developed. As a result, the country with 0.5% of the world's timber stocks exports about 10% of the world's exports of timber processing

products. In Austria, the main role in cluster organization is for the state policy on stimulation of cooperation between research institutions and industrial enterprises on the basis of simplified regulation of certain innovative programs.

It is characteristic that, after the Lisbon program was adopted at the EU level, the EU member states began to develop their measures for the implementation of this program without waiting for its detailed elaboration (that is, «national reform programs»). In particular, some states took the following measures: tax aspects of stimulating private development and research (Netherlands, Spain, Hungary); activities in the field of credit enhancement for research and development (France); measures aimed at increasing the number of employees of enterprises engaged in research and development (Estonia, Denmark, Spain); measures for the development of centers of skill improvement for scientific and pedagogical workers (Italy). Some countries have started implementing a cluster approach (Slovenia) [1].

It should also be noted that through the intensification of intra-European economic cooperation based on international roadmaps for business development, «technological platforms», pan-European programs (for example, «the Eureka» program, the «Framework Program»), international networks of research and development have been created and launched in the EU. In this case, it is a technological cluster of the EU, geographically extending from Ireland («the Silicon Highland») to the UK and France («the London Triangle»), and then to the northern part of Italy with a branch to the Scandinavian countries. Branches to the new EU member countries - CEE countries are supposed to be created [2].

The development of innovative clusters is a key aspect of the formation of the EU innovative system at the supranational, national and regional levels. Taking into account that about 40% of the EU specialists are employed in industries concentrated in several regions, clusters are extremely important for the development of the European economy. Companies belonging to industrial clusters are characterized by higher rates of labor productivity and innovation, and companies newly created in clusters have higher survival and economic growth rates [3].

Despite the fact that clusters are characterized by common signs, their development strategies tend to differ in the context of individual regions and countries. In the EU at the level of member countries, a great attention has been given to the concepts of innovative clusters, including local and regional authorities. Innovative clusters at the same time seriously affect the NIS of member countries and the supra-national innovative system of the EU as a whole. Also clusters in the EU contribute to the realization of their following advantages:

- intensive introduction, distribution and creation of innovations;
- increase in the share of high-tech products in the country's industrial exports;
- growth in labor productivity;
- growth in spending on research and development;
- increasing the competitiveness of individual producers in the cluster.

Within the framework of national cluster policies, a wide range of instruments and mechanisms for encouraging clusters (creation of special consultative and coordinating bodies, provision of expert and organizational support, direct state co-financing of cluster development programs) are applied. For example, the European Commission initiated a number of organizations that provide various support for clusters (for example, the European Cluster Observatory, the European Cluster Policy Group, the European Cluster Alliance, the Cluster Innovation Platform).

In most developed countries, direct state funding is provided for cluster development programs. For example, in Germany, these programs are BioRegio, InnoRegio, «Best Clusters» (German – Spitzencluserwettbewerb); in France – the program «Competitive poles». These programs are highly effective. For example, as a result of the BioRegio program, the number of biotechnology companies has tripled; over 9,000 jobs have been created. It resulted in a gap between Germany and the United Kingdom in the field of biotechnology, allowing Germany to become the European leader in this sector [4].

It is necessary to differentiate the factors of competitiveness of different innovative clusters, because in different EU countries they are differentiated due to different levels of innovation policy implementation:

– supranational – in the last decade at the pan-European level, attempts have been made to coordinate the initiatives of individual countries in cluster formation (for this aim, the High-Level Cluster Council and the European Cluster Alliance were formed, numbering about 50 partners from EU countries, regional authorities, innovative agencies, ministries);

– national – in this case over the past two decades, at the level of the EU member states, the implementation of cluster policy has been initiated, with the Ministry of Industrial Development of countries as a coordinating body. Cluster policy has been recognized in all EU countries as an important component of innovative policy. State regulation of the formation and development of clusters in the EU countries is implemented at the level of special agencies (for example, by the end of the 2000s there were over 70 such agencies in the EU countries [5]), and the state budget became a key source of financing for the implementation of cluster policy;

– regional – there are more institutions compared to the national level (however, their specific number differs from country to country) [6]. The specific feature of regional cluster programs, however, is their greater emphasis on the development of the regional economy, and less emphasis on education (it is their fundamental difference from the state cluster development programs).

Despite the strong consolidation of the ideas of clusterization in the innovation policy of most EU countries, it is clear that the EU is falling behind other regions of the world in terms of the dynamics of cluster development. In particular, in the EU there is excessive clustering for industrial clusters, so they need consolidation. Formation of competitive clusters of international type is considered to be a priority in the EU [7]. At the same time, the current principle of subsidiarity limits the ability of the supranational EU structures to effectively stimulate the development of competitive clusters in future.

Undoubtedly, the vesting with expanded powers to the European structures will contribute to the growth of the effectiveness of the cluster development policy. During cluster creating, the principle of geographical closeness is gradually replaced by the principle of common economic interests.

In general, the innovative activity of the EU countries demonstrates the ability of clusters survival and improvement. In recent years, they operate as network structures; a number of membership requirements and intentions are being made that are consistent with their objectives (joint training, marketing, procurement). In general, in the EU economy, clusterization and the further development of small and medium businesses based on it will be key areas of EU industrial policy and are designed to ensure the growth of competitiveness in the given region.

REFERENCES

1. List of illustrative examples of Member State's Policies & Measures in Support of Growth & Job Directives [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/2006_annual_report
2. Innovation Clusters in Europe: a Statistical analysis & overview of current policy [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/document.cfm?action=display&doc_id=559&userservice_id=1&request.id=0
3. INNOVA/PRO INNO Europe Paper No. 9, The concept of clusters and cluster policies and their role for compete – tiveness and innovation: main statistical results and lessons learned [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/clusters-working-document-sec-2008-2635_en.pdf

4. The Institute for Strategy and Competitiveness. International Cluster Competitiveness Project [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.isc.hbs>
5. Cluster Policy in Europe. A brief Summary of cluster policies in 31 European countries. – Jan. 2008 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.clusterobservatory.eu/upload/Synthesis_report_cluster_mapping.pdf
6. Ferraris A. In Veneto c'est piu luce. // Economy. – May 13, 2010.
7. SEC (2008) 2637. The concept of clusters and cluster policies an their role for competitiveness and innovation: Main statistical results and lessons learned. – Brussels, 17.10.2008.

Павлов К.В., к.е.н., доц.,
Східноєвропейський національний університет
ім. Лесі Українки
м. Луцьк, Україна

СТРАТЕГІЧНО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОЇ АНТИМОНОПОЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Досліджуючи конкурентні відносини на будь-якому ринку в Україні, насамперед привертає увагу її недосконалість. Пов'язане це з тим, що лєвова частка підприємств та комерційних організацій в країні працюють в умовах олігополії та різних модифікацій монополістичних умов конкуренції.

На сьогодні ж боротьба учасників ринку за конкурентні переваги значно загострюється, а від так стає актуальним для нашої держави пошук шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності як окремих учасників ринку так і товарів.

Відомо, що за умови «розробки» державними органами (урядом) певних державних сфер має місце занепад інших, як слідство постають гострі проблеми, що знаходяться поза межою компетенцій відокремлених напрямів державної політики. Якщо говорити про державну політику України конкурентного спрямування, то основним її положенням є:

- забезпечення системності регуляторних дій, що базуватимуться на засадах виваженості відносно всіх складових конкурентного середовища;
- здійснення регулювання конкурентних відносин як одного з пріоритетних напрямків національного економічного розвитку;
- врахування інтересів усіх суб'єктів ринку;
- взаємоузгодження мети та інструментів державної конкурентної політики.

Усе вище зазначене можливо реалізувати шляхом застосування єдиних принципів та базової концепції формування моделі соціально-економічного розвитку країни, балансування окремих напрямків державного розвитку як на мікро- так і на макрорівнях. До того ж, основним пріоритетом в процесі стратегічного реформування країни на самперед є захист споживацьких інтересів.

Оскільки проблема конкурентної спроможності як національної економіки загалом, так і товарів (послуг), а також підприємств, що їх виробляють на сьогоднішній день є пріоритетною для України в процесі формування її державної конкурентної політики - держава повинна зважати на потребу у забезпеченні умов для створення та реалізації її конкурентних переваг. Тому, за для регулювання конкурентних відносин за умов сучасності є важливим створення умов та їх захист для розвитку внутрішнього конкурентного середовища в державі [10].

Разом з тим, незважаючи на усі можливі конкурентні переваги для суспільства, переважна більшість компаній не ставить собі їх досягнення за мету, особливо якщо ці підприємства (виробники) мають будь-які переваги над іншими учасниками ринку.

Саме тому завданням перед державою стоїть забезпечення максимальної якості конкуренції на ринку та підтримки роботи механізму її реалізації, протидії проявам недобросовісності конкурентних відносин та монополістичній практиці.

Виходячи з цього, від моменту прийняття незалежності нашої держави попередження проявів монополізму та захист чесної конкуренції є основним пріоритетом політики державного розвитку. Свідченням цього виступають відчутні зміни в багатьох галузях країни, де рівень розвитку конкурентних відносин вже досить високий, наприклад: деревообробна, харчова, металургія, роздрібна торгівля. Відзначимо, що досить велика кількість товарів та послуг вище згаданих галузей вже реалізується на зовнішніх високо конкурентних ринках [3].

Чимала кількість ринків на сьогодні залишаються в значній мірі монополізованими, адже досі на них не забезпечено однакові умови участі для всіх суб'єктів, що створює суттєві перешкоди для їх економічного розвитку. Це в значній мірі ускладнює шлях розвитку національної конкурентної політики.

Ще з часів початку становлення державності України після радянського періоду вся увага акцентувалася на подоланні монополізму, або хоча б обмеженню його обсягів, що як слідство було спричинене перебування України в соціалістичному таборі.

В результаті здійснених демонополізаційних реформ та приватизаційних програм становище в конкурентній сфері значною мірою змінилося. При тому, що ключовою проблемою реалізації антимонопольної політики був не сам факт усунення проявів монополістичного становища певних фірм на окремих ринках, а організація ефективного конкурентного середовища, яке б було здатне сприяти постійному зростанню економічних показників та як слідство добробуту населення.

На початку XXI століття в Україні усю увагу було спрямована на заходи що сприяли розвитку економічної конкуренції на ринку та її захисту, а не в бік заходів які б забезпечили зменшення рівня ринкового монополізму, або ж взагалі подолання його проявів. На сьогодні ж основою політики антимонопольного спрямування, в першу чергу виступають заходи спрямовані на забезпечення ефективного функціонування конкурентних відносин на діючих ринках та захист вже сформованого конкурентного середовища.

Усе це спричинило трансформації в процесах державної антимонопольної політики в окрему конкурентну політику, яка в повній мірі забезпечена нормативно-правовим базисом конкурентного змісту. Як слідство, національна антимонопольна політика здійснюється, на сам перед в напрямку попередження організації нових монополістичних утворень та забезпечення контролю за діяльністю вже існуючих монополістів.

Як свідчить практика, однією з складових, що формує та забезпечує конкурентну політику держави є саме проконкурентне усвідомлення, тобто розуміння необхідності у сприяттві конкурентного розвитку (рис. 1).

На сьогодні, забезпечення процесу розвитку вільних конкурентних відносин в державі реалізується шляхом формування чіткого проконкурентного усвідомлення громадян [10]. Досягнути цього можливо шляхом охоплення усіх існуючих конкурентних відомств, діяльність яких сприяє захисту чесних конкурентних відносин, що не мають при цьому нормативно-правового забезпечення:

1. Сприяння державним інстанціям в процесі формуванні чіткого визначення меж регуляторних заходів.

2. Забезпечення уникнення відмежування окремих державних органів від реалізації практики конкурентнотворчої діяльності та лобіювання інтересів окремих комерційних груп.

3. Здійснення заходів, що сприяють усвідомленню органами судової системи держави, суб'єктами підприємницької діяльності тощо позитивних ефектів від підтримки та забезпечення реалізації конкурентної політики як в державі загалом, так і окремих її ринках.

Разом з тим, важливо також відзначити, що одним з основних факторів, що здійснює вплив на загальне становище конкурентної спроможності держави – це тіньова економіка. Адже її існування разом з офіційною економікою створює додаткову паралельну конкуренцію між офіційними та нелегальними капіталами.

Слід зазначити, що на сьогодні державна конкурентна політика базується на сам перед на створенні та підтримці ефективного конкурентного середовища метою якого є створення умов для забезпечення загального ефективного економічного зростання в державі та забезпечення належного рівня її населення. Отже, можемо зробити висновок, що вітчизняна конкурентна політика повинна виконувати стабілізаційну функцію в суспільному, політичному, соціальному та економічному житті держави.

Від так, конкурентна політика держави являє собою чітко визначений багато-секторний та довгосотроковий напрямок діяльності різних владних суб'єктів з метою підтримки рівня розвитку економічних, ринкових та соціальних відносин на основі ефективного використання капіталів та трудових відносин пріоритетною ціллю якого є захист інтересів суспільства [4].

Конкурентна політика держави – це, насамперед не заходи спрямовані на попередження можливих порушень законодавчих норм щодо конкурентних відносин, а цілий комплексний підхід до організації, створення та забезпечення подальшого дотримання ефективно діючого конкурентного середовища в державі. До того ж, забезпечення процесу вдосконалення конкурентної політики держави є неможливим без застосування досвіду інших країн світу, економічне становище яких є вже в повній мірі сформованим.

Разом з тим, слід відмітити і те, що в економічно розвинутих країнах світу державна конкурентна політика спрямована на сам перед в напрямку підтримки вже діючого процесу конкурентних взаємовідносин між суб'єктами на ринках. І це тоді, як в нашій державі слід сприяти процесу створенню чесного конкурентного середовища в державі. Як слідство – механічне перенесення шаблону зарубіжної практики є ефективним.

Не дивлячись на те, що на сьогодні державними органами влади вже застосовується цілий ряд заходів щодо забезпечення належних конкурентних умов на різних ринках, все ж таки залишається потреба в розробці значно жорсткіших адміністративних заходів впливу.

До того ж, на сьогодні гостро стоїть питання, що стосується антиконкурентних порушень окремих владних органів, що створюють значні перешкоди для діяльності та розвитку підприємництва в Україні. На нашу думку вирішити дану проблему можливо за рахунок посилення контролю за підлеглими на предмет виконання норм та правил конкурентного законодавства в країні. Слід також відзначити і те, що не всі державні інстанції (особливо на місцевому рівні) дотримуються основних вимог ЗУ «Про Анти-монопольний комітет України», що стосуються потреби погодження з ними рішень, які можуть призвести до обмежень в процесі забезпечення чесної конкуренції на ринках [2].

За для попередження подальших проявів нечесної конкурентної гри з боку окремих суб'єктів на різних ринках слід:

- розробити нормативно-правове забезпечення, що забезпечило б суттєве підсилення доказової бази в процесі викриття можливих порушень конкурентного законодавства;
- значно розширити за змістом поняття «недобросовісних конкурентних відносин», що наведено в ЗУ «Про захист від недобросовісної конкуренції» [1].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 07.06.1996 № 236/96-ВР [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – 1996. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80>.

2. Закон України «Про Антимонопольний комітет України» № 3659 від 26.11.1993 року [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3659-12>.
3. Костусев О.О. Конкурентна політика в Україні / О.О. Костусев. – Київ : КНЕУ, 2004. – 310 с.
4. Мороз В.М. Конкурентна політика держави та механізм її запровадження у трансформаційну економіку : автореф. дис. на здоб. наук. ст. канд. наук. з держ. упр., спец. 25.00.02. – Харків, 2007. – 22 с.
5. Павлов К.В. Формування конкурентних відносин на регіональних ринках житлової нерухомості / К.В. Павлов // Збірник наукових праць «Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України» Механізм регулювання регіонального розвитку в Україні [зб.наук.пр.] / НАН України, Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2014. – Вип. 3 (107). – С. 493–500.
6. Павлов К.В. Регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні : монографія / К.В. Павлов. – Рівне : НУВГП, 2013. – 250 с.
7. Павлов К.В. Стан та перспективи інвестицій нового розвитку міст Луцьк / К.В. Павлов, М.О. Величко // Наук. вісник Волинського нац. ун-ту ім. Лесі Українки серія «Економічні науки». – 2011. – № 22 (№ 219). – С. 25–30.
8. Стрішенець О.М. Економічна теорія : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О.М. Стрішенець, Л.В. Єліссеева, В.У. Ліщук. – Луцьк: СЛУ ім. Лесі Українки, 2014. – 200 с.
9. Стрішенець О.М. Особливості конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості / О.М. Стрішенець, К.В. Павлов // Наук. вісник Ужгородського ун-ту. Серія «Економіка» : зб. наук. пр. – Вип. 1 (47). Том 2 / Ужгород, 2016. – С. 35–38.
10. Юрчишина Л.І. Конкурентна політика та конкурентне законодавство України / Л.І. Юрчишина // Бізнес-навігатор. – 2012. – № 1. – С. 45–52. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2012_27_11.

Павлюк Т.І., к.е.н., доц.,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця, Україна

ПЕРЕВАГИ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Протягом останніх десятиліть ХХ століття, конкурентне середовище в Європі пережило значні структурні зміни під впливом процесів глобалізації, появи нових технологій, появи Європейського Союзу як такого та розвитку його внутрішнього ринку і, звісно, запровадження монетарного союзу. Всі ці фактори сприяли появі нових вимог до загальноєвропейської конкурентної політики.

У першій половині 80-х постала криза застарілих індустрій, таких як хімічна та текстильна. Процес реструктуризації став неминучим. Більшість європейських урядів запропонувала індустріям державну підтримку у вигляді значних потоків субсидій. Через моментальну появу ефекту спотворення конкуренції, у другій половині 80-х міру субсидування було знижено та основним напрямком державної допомоги стали науково-дослідницькі роботи.

Приватизація державних підприємств та лібералізація внутрішнього фінансового ринку вплинули на структури ринку капіталів у Європі, таким чином, що кількість злиттів зросла. У 1989 році було прийняте Розпорядження про злиття, що дозволило Європейській Комісії розглядати справи про злиття лише в тих випадках, коли в результаті даної операції компанія отримувала певний рівень прибутку чи долю ринку [1].

Зі зміною економічного середовища, кількість справ, з якими мала розбиратись Європейська Комісія зростала. Найголовніша зміна конкурентного законодавства в Європі відбулась у квітні 1995 року, коли Європейська Комісія випустила так звану Білу Книгу. Пропозиції Комісії були прийняті Європейською Радою у грудні 2002 року. Основним нововведенням згідно цих пропозицій стало те, що Комісія мала відслідковувати лише міжнародні і значні за розміром справи, малі ж справи відносились до юрисдикції держав, на території яких відбувалось порушення. Така пропозиція була підтримана в контексті розмежування компетенції між Європейським Союзом і його державами-членами. Йдеться про те, щоб встановити чіткий і точний розподіл компетенції Союзу, поважаючи при цьому принципи субсидіарності і пропорційності.

Конкурентна політика ЄС спрямована на забезпечення ефективного функціонування Європейського економічного простору, що базується на ринковому механізмі. Фундаментальні основи сучасної конкурентної політики ЄС були закладені у Римському договорі, що набрав чинності 1 січня 1958 року. До цього деякі держави Європи вже робили спроби регулювати ситуацію на ринку, проте більшість з них не мали жодного успіху.

Політика Європейської Спільноти щодо конкуренції базується на п'яти основних принципах:

- заборонені узгоджені дії, угоди та об'єднання між підприємствами, що можуть негативно вплинути на торгівлю між країнами-членами, завадити конкуренції в межах спільного ринку, обмежити чи спотворити її;
- заборонено користуватися перевагами панівного становища на ринку, коли це може негативно вплинути на торгівлю між країнами-членами;
- контроль за державною допомогою в країнах-членах у будь-якій формі, що загрожує вільній конкуренції, бо дає переваги окремим підприємствам чи виробництву окремих товарів;
- плани злиття в масштабах Європи оцінюються з позиції потенційних наслідків для конкуренції і можуть стати забороненими;
- лібералізація деяких секторів, у яких донині панувала монополія певних державних чи приватних підприємств (наприклад, телекомунікації, транспорт чи енергетика) [2].

Однак іноді можливе відхилення від двох перших принципів, зокрема в тих випадках, коли угода між підприємствами веде до вдосконалення виробництва чи розповсюдження продукції або сприяє науково-технічному прогресові. Припускаються також винятки з суворих правил конкуренції у схемах державної програми допомоги, соціальних субсидій або дотацій на розвиток культури чи збереження культурної спадщини.

Складність проведення ефективної політики в галузі конкуренції полягає в тому, що Спільнота змушена врівноважувати суперечливі цілі. Адже вона повинне гарантувати, що:

- жорсткі вимоги, спрямовані на створення ідеального конкурентного середовища на внутрішньому ринку, не зменшують конкурентоспроможності європейських підприємств на світовому ринку;
- незважаючи на лібералізацію, комунальні служби повинні зберегти здатність задовольняти основні потреби громадян.

У червні 1993 р. Європейська Рада на своєму засіданні в Копенгагені визнала право країн Центральної та Східної Європи вступати до Європейського Союзу після виконання ними низки вимог за трьома критеріями:

- політичного – стабільність установ, які гарантують демократію, верховенство права, дотримання прав людини та захист прав меншин;
- економічного – дійова ринкова економіка;

– «членського» – зобов'язання, що впливають із факту вступу до ЄС, зокрема визнання його політичних, економічних та монетарних цілей.

Останнім найбільш суттєвим актом, який вніс зміни до принципів функціонування ЄС, стала Лісабонська угода, підписана представниками держав-членів ЄС 13 грудня 2007 року в м. Лісабон. Цей договір набрав чинності 1 грудня 2009 року, запровадивши, зокрема, реформи інститутів ЄС, точніший розподіл повноважень та зміни у процедурі ухвалення та прийняття рішень[3].

Представництво Європейського Союзу стало центром комунікації з українськими партнерами. Набуття чинності Лісабонським договором матиме суттєвий вплив на відносини Європейського Союзу з Україною. Точніше, на спосіб реалізації цих відносин: змінюється сам порядок організації двостороннього діалогу. Він стає зручнішим та ефективнішим і для ЄС, і для українських партнерів.

Ця трансформація є насамперед наслідком зміни статусу Представництва Європейської Комісії в Україні: після набуття чинності Лісабонським договором воно перетворилося на Представництво Європейського Союзу. Віднині саме воно є центром комунікації українських структур та інституцій з Європейським Союзом у Києві. Його повноваження, як і повноваження таких представництв в інших країнах, стали значно більшими.

Представництво Європейського Союзу в Україні стає частиною Європейської служби зовнішньої дії. До неї переходять відповідні функції, що їх раніше виконувало ротаційне Головування ЄС: тоді країна, яка протягом півріччя головувала в Союзі, представляла його на міжнародній арені й у діалозі з третіми країнами. Конкретно в Україні ці функції виконувало посольство відповідної держави-голови ЄС. Тепер комунікаторами для українських партнерів будуть одні й ті самі люди за однією й тією самою адресою. Відповідно, таким чином значно підвищується послідовність та ефективність політичного діалогу.

Зміни відбудуться і у самому Представництві Європейського Союзу. Штат Європейської служби зовнішньої дії (ЄСЗД) формується з трьох джерел: працівників Європейської Комісії, відповідних структур Ради ЄС та з дипломатів країн-членів. Такими чином і буде в майбутньому скомпоновано штат Представництва Європейського Союзу в Україні.

Водночас у ньому продовжуватимуть працювати співробітники Європейської Комісії. Вона, згідно з Лісабонським договором, продовжує виконувати низку функцій, які також стосуються відносин із третіми країнами – щодо торгівлі, гуманітарної та технічної допомоги.

Отож разом із набуттям нових повноважень Представництво Європейського Союзу залишає за собою й ті, які перебувають у компетенції Європейської Комісії й також мають стосунок до відносин ЄС та України. Проте і працівники, що належать до ЄСЗД, і працівники Єврокомісії підпорядковуватимуться Голові Представництва Європейського Союзу в Україні.

Три головні функції Представництва Європейського Союзу: координація, репрезентація, оприлюднення позиції ЄС.

1. Координація. Представництво тісно співпрацює з посольствами та консульствами країн-членів у питаннях, які стосуються Європейського Союзу та його відносин з Україною.

2. Репрезентація. Представництво уповноважене представляти Союз на всіх заходах і у контактах з українськими офіційними особами та структурами.

3. Представництво ЄС є нині єдиним речником Союзу в Україні. Воно уповноважене висловлювати його позицію з тих чи інших питань, в тому числі щодо відносин з Україною. Це, поміж іншого, спрощує роботу для представників органів влади та

засобів масової інформації. Вони тепер мають постійне й офіційне джерело інформації й зможуть отримувати від нього коментарі з усіх питань, які стосуються ЄС або ж його відносин з Україною.

Після десятиліть воєн, що забрали життя мільйонів європейців, заснування ЄС стало початком нової ери. Країни Європи вирішують питання шляхом діалогу, а не зброї. Членство у нинішньому Європейському Союзі дає багато переваг: вільний ринок з єдиною валютою, що полегшує торгівлю та робить її ефективнішою, створення мільйонів нових робочих місць, зміцнення прав робітників, вільне пересування людей та чистіше довкілля. Проте правила, що існували до того, як Лісабонський договір набув чинності, були розроблені для Союзу, що мав значно менше держав-членів. Перед ним, до того ж, не стояли такі глобальні виклики як зміна клімату, світовий економічний спад чи міжнародна транскордонна злочинність. ЄС мав потенціал до подолання цих проблем, але використати його міг лише завдяки поліпшенню механізмів свого функціонування. Саме у цьому й полягала мета Лісабонського договору. Він робить ЄС демократичнішим, ефективнішим та прозорішим. Він надає громадянам та парламентам можливість більшого впливу на вирішення питань на європейському рівні, а Європі – чіткішого та консолідованішого голосу в світі, разом з тим повсякчас захищаючи національні інтереси держав-членів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Регламент Совета (ЕЭС) № 4064/89 от 21 декабря 1989 г. о контроле концентраций между предприятиями. – Режим доступа : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ>
2. Глосарій термінів Європейського Союзу. – Режим доступа : <http://europa.dovidka.com.ua/k.html>
3. Путівник по Лісабонському договору. – Режим доступа : <http://eeas.europa.eu/archives>

*Плахотнюк Н.В., к.ю.н., доц.,
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

АНТИМОНОПОЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ В ПРАВІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Основою благополуччя населення є свобода конкуренції будь-якого товару на ринку. Саме електроенергія являється тим товаром, без якого неможливе функціонування як невеликого домашнього господарства, так і величезного промислового комплексу.

Щоб зрозуміти сучасний порядок регулювання конкурентних відносин в сфері електроенергетики, варто проаналізувати історію розвитку інституту захисту конкуренції та антимонопольного права в електроенергетиці Європейського Союзу, яка має глибоке коріння.

Необхідно відмітити, що в окремих правопорядках ще в XVIII столітті існував інститут «картелів», «об'єднань» та «синдикатів», які сьогодні є складовими антимонопольного права. Зокрема, саме поняття «картель», від якого походить «картельне право», свої витоки має в німецькій правовій традиції. Урядом Німеччини ще за часів Другого Рейху в 1897 р. була проголошена політика організованого капіталізму, суть якої зводилась до монопольного управління. Державі вигідніше було мати декілька великих підприємств, аніж багато дрібних та середніх. Відомий вчений-економіст

Фрідріх Кляйнвахтер в своїй праці писав: «Картелями являються об'єднання виробників в одному секторі економіки, метою яких є ліквідація конкуренції та розвиток виробництва, яке відповідає потребам споживачів» [5, с. 126].

В Німеччині держава активно втручається в економіку за допомогою впливу на великих промисловців і така ситуація зберігається фактично до кінця Другої світової війни. Результатом прийняття у 1933 році Закону про примусове створення картелів у всіх секторах економіки з метою здійснення контролю над рівнем цін явилось створення «Раю для картелів» (в період з 1933 по 1936 рік в реєстрі їх нараховувалось більше 2500, а вже до кінця Другої світової війни існувало лише близько 600).

Глибока економічна криза в Європі та прагнення до забезпечення енергетичної безпеки спонукали до створення Європейського об'єднання вугілля та сталі. Шість держав (Бельгія, Німеччина, Франція, Італія, Люксембург та Нідерланди) 18 квітня 1951 року підписали Договір про його створення, в якому вперше мова йшла про вільне переміщення та вільний доступ до джерел вугілля і сталі.

Суть Договору про створення Європейського об'єднання вугілля та сталі, як закріплено в його другій статті, зводиться до створення спільного ринку вугілля та сталі на території шести держав-учасниць договору. Варто наголосити, що і сьогодні значну частину генеруючих об'єктів на території Німеччини становлять саме вугільні електростанції.

Унікальність Договору полягає в тому, що він закріпив основні положення про конкуренцію, які явились базовими для подальшого розвитку електроенергетики на внутрішньому ринку Європейського Союзу:

- заборона недобросовісної конкуренції;
- заборона укладання дискримінаційних угод щодо інших постачальників чи покупців;
- заборона угод, які перешкоджають, обмежують чи виключають конкуренцію між підприємствами в рамках єдиного ринку вугілля та сталі;
- заборона домовленостей про ціну;
- заборона зловживання домінуючим становищем;
- попередній контроль над злиттями підприємств.

Енергетична криза 1970-х років, яка почалась за ініціативою арабських держав-членів ОПЕК (щомісячне зниження видобутку нафти на 5%), спонукала європейські держави до повного перегляду електроенергетичної політики.

Наступним етапом розвитку єдиної Європи явилось створення єдиного ринку енергетики, що знайшло своє закріплення в Робочому документі Європейської Комісії «Внутрішній енергетичний ринок» 1988 р. [2]. В п. 13 Робочого документу зазначається, що створений єдиний ринок енергії повинен бути більш конкурентоспроможним. Згідно п. 35 Робочого документу, норми про конкуренцію, які знайшли своє закріплення в первинному та вторинному законодавстві Європейського Співтовариства, наділяють Європейську Комісію правами в сфері конкуренції на енергетичному ринку.

За результатами діяльності робочої групи при Європейській Комісії було прийнято дві директиви: Директива № 90/377/ЕЕС від 29.07.1990 р. «Про діяльність в рамках Співтовариств, направлену на підвищення прозорості цін на газ та електроенергію для кінцевих споживачів» [3] (Директива про прозорість цін) та Директива 90/547/ЕЕС від 29.09.1990 р. «Про транзит електроенергії через енергосистеми» [4] (Директива про транзит електроенергії). Важливим положенням Директиви про прозорість цін є те, що всі підприємства сектору енергетики є суб'єктами антимонопольного права Європейських Співтовариств.

Відповідно до п. 2 ст. 3 Директиви про транзит електроенергії, умови договорів поставки повинні бути недискримінаційними, тобто не повинні містити умов, які можуть бути визнані такими, що обмежують конкуренцію, не повинні ставити під загрозу безпеку та надійність поставок електроенергії.

Важливими джерелами міжнародного права, в яких також розвивалось анти-монопольне регулювання електроенергетики, є Європейська енергетична хартія, прийнята в 1991 р. в Гаазі та Договір до неї. Саме взаємовигідне співробітництво країн задля досягнення енергетичної безпеки являється основною ідеєю Енергетичної Хартії. Пункт 5 ст. 6 цього унікального документу закріплює правило антимонопольного регулювання, яке згодом стало одним з основних в контролі над злиттями на території Європейського Союзу. Так, якщо Договірна Сторона вважатиме, що якась конкретна антиконкурентна поведінка, що має місце на території іншої Договірної Сторони, негативно впливає на суттєві інтереси, зв'язані з забезпеченням конкуренції, то ця Договірна Сторона може повідомити іншу Договірну Сторону і може запропонувати, щоб її органи з питань конкуренції розпочали належні дії для забезпечення дотримання антимонопольних норм.

Маастрихтський договір 1992 року явився наступним етапом правового регулювання електроенергетики. У відповідності до ст. 3 якого, до сфери діяльності Європейського Союзу відносяться заходи в сфері енергетики.

Важлива роль в розвитку правового регулювання енергетики в ЄС належить Доповідям Європейської комісії 1995 р., зокрема, «В цілях енергетичної політики Європейського Союзу» та «Про енергетичну політику для Європейського Союзу» (далі – Доповідь), які хоч і не закріплюють права та обов'язки для держав-членів Союзу, але відображають основні напрямки розвитку енергетичної сфери. Так, в п. 7 Доповіді закріплено основний принцип: інтеграція ринків являється центральним, визначальним фактором в енергетичній політиці Європейського співтовариства; а п. 22 основними учасниками енергетичного ринку визначає не держави, а господарюючі суб'єкти, які повинні діяти на ринку без економічних та податкових бар'єрів, залучаючи інвестиції [1].

Підсумовуючи, можна відмітити, що Європейська Комісія взяла курс на необхідність дерегуляції та лібералізації ринку енергетики, а також необхідність створення внутрішнього ринку електроенергетики. Основним рушієм лібералізації є створення конкуренції серед генераторів потужностей, які їх виробляють, шляхом вільного доступу кожного з них до мережі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. An Energy Policy for the European Union, European Commission White Paper, Brussels, 13.12.1995, COM (95) 682 final.
2. Commission of European Communities COM (88) 238 final, THE INTERNAL ENERGY MARKET, Brussel, 2 May 1998, (Commission Working Document).
3. Council Directive of 29 June 1990 concerning a Community procedure to improve the transparency of gas and electricity prices charged to industrial end-users. 90/377/EES.OJ № 31 185/16, 17.7.90.
4. Council Directive of 29 October 1990 on transit of electricity through transmission grids. 90/547/EEC.OJ № L 313/30, 13.11.90.
5. Friedrich Kleinwachter, Die Kartelle. Ein Beitrag zur Frage der Volkswirtschaft Organization, Innsbruck, 1883.

КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА ЄС У СФЕРІ МЕРЕЖЕВОЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Значимість сфери торгівлі для розвитку економіки підтверджується вже не одне десятиріччя поспіль. Так, наприклад, ключовими для економіки ЄС є роздрібна та оптова торгівля. Вона становить 11,1% ВВП ЄС і забезпечує близько 33 млн робочих місць (майже 15% від загального числа зайнятих в ЄС). Більше 6 мільйонів компаній сектора роздрібною торгівлі діють в якості посередників між тисячами постачальників продукції та мільйонами споживачів. Водночас зростаючі обсяги міжнародної електронної комерції дозволили збільшити потенційний ринок для роздрібною торгівлі та пропозицію продуктів, доступних для споживачів [4].

У контексті вивчення досвіду регулювання мережевої торгівлі на рівні Європейського союзу, варто зазначити, що метою Європейської комісії, як вищого органу виконавчої влади ЄС, є забезпечення повного задоволення потреб оптовиків, роздрібних торговців і споживачів ЄС та функціонування інтегрованого роздрібного ринку [4].

Регулювання мережевого ретейлу в ЄС можна звести до наступних інструментів:

– План дій в Європейській роздрібній торгівлі (Європейський парламент (11.12.2013 р. 2013/2093 (INI);

– Зелена книга Європейської комісії про нечесну комерційну практику у взаємовідносинах підприємств у ланцюгах постачання товарів в Європі (31.01.2013. COM / 2013/037);

– директива про рекламу, що вводить в оману і порівняльну рекламу (2006/14 / EU);

– директива про прострочені платежі (до 60 днів) (2011/7 / EU).

План дій в Європейській роздрібній торгівлі визначає основні перешкоди для нормального функціонування роздрібного сектора ЄС. Прийнятий в січні 2013 року, План визначає дії по створенню єдиного ринку в роздрібній торгівлі, з метою підвищення ефективності сектора і забезпечення його відповідності стратегії Європа-2020.

Під нечесною комерційною практикою розуміють нав'язування несправедливих умов слабшому партнеру. В основному це результат нерівномірного умовного розміру / обсягу / частки ринку. Нечесні практики можуть реалізуватись як з боку постачальника (виробника), так і покупця (торговця).

Європейська комісія вважає, що нечесна практика має негативний вплив на можливість вибору товарів і розвиток інновацій в роздрібній торгівлі, а також перешкоджає здійсненню торгівлі через кордон.

До видів нечесної практики відносяться наступні [1].

- 1) Нечесні умови договору (права, обов'язки, санкції).
- 2) Відсутність письмового договору (немає доказів стосовно умов домовленості).
- 3) Зміна умов до зворотної сили (знижки, платежі, витрати).
- 4) Нечесне перенесення комерційного ризику (наприклад, за крадений товар, розвиток нових технологій).
- 5) Нечесне використання інформації (розробка конкуруючого продукту).
- 6) Нечесне завершення комерційних відносин (несподіване, необґрунтоване).
- 7) Обмеження територіального постачання (коливання рівня цін в країнах).

Регулювання B2B відносин у сфері роздрібної торгівлі ЄС здійснюється завдяки наступним інструментам впливу [1].

1) Закон щодо конкуренції (відноситься до домінуючих підприємств).

2) Цивільне та комерційне право (відноситься до дій *contra bonos mores*, які не є законними, оскільки не дотримуються принципів моралі, справедливості і лояльності).

3) Добровільні кодекси дії (Португалія, Словенія, Іспанія, Бельгія, Великобританія, Латвія та ін.).

4) Регулювання продовольчої галузі (Угорщина, Італія).

5) Європейська Комісія в 2014 році підписала угоду про принципи чесної практики у межах B2B відносин з 11 загальноєвропейськими організаціями виробників і торговців.

З метою поліпшення захисту дрібних виробників продуктів харчування і ретейлерів від потенційних нечесних практик з боку іноді набагато сильніших торговельних партнерів, Європейська комісія розпочала процес обговорення та консультацій (Зелена книга), які ґрунтуються на наступних положеннях.

1. Підтримка громадських ініціатив.

2. Загальноєвропейські стандарти щодо принципів добросовісної практики.

3. Ефективне впровадження принципів добросовісної практики на національному рівні [4].

Досить широкого поширення останнім часом набули добровільні кодекси поведінки. Прикладами принципів формування B2B відносин, зазначених в добровільному кодексі можуть бути:

1) договір у письмовій формі;

2) умови постачання і стандартний договір представляються протягом 14 днів, відповідь на пропозицію є обов'язковою (не частіше одного разу на рік);

3) заборона на подарунки та платежі співробітникам;

4) постачальник не оплачує вивезення товару, якщо псування товару відбулося з вини торговця, або замовлення не узгоджене з постачальником;

5) необхідно інформувати про лотереї та інші акції щодо просування товарів;

6) заборона на запит щодо зниження ціни після постачання товару;

7) заборона на компенсацію ринкових досліджень, упаковку, мотивацію співробітників;

8) заборона на нав'язування асортименту постачання і мінімальний обсяг закупівлі [1].

Дотримання зазначених принципів при співпраці постачальників з роздрібними торговельними мережами знижує ризик виникнення конфліктів та значно підвищує вірогідність формування довгострокових B2B взаємовідносин.

Наступним інструментом впливу на діяльність міжнародних торговельних мереж є встановлені ЄС обмеження на відкриття торговельних точок, що є серйозною перешкодою для більш конкурентного роздрібного сектора. Вибір правильного місця розташування роздрібних точок та своєчасний початок операцій мають вирішальне значення для успіху в бізнесі. Це також залежить від наявності нормативно-правової бази, яка обмежує відкриття роздрібних торговельних точок. Країни ЄС можуть застосовувати певні обмеження на відкриття роздрібних точок (що відносяться до місця розташування і розміру торговельних точок, наприклад), щоб захистити навколишнє середовище, споживачів, або для певних цілей планування міста і країни загалом. Такі обмеження мають бути адекватними і відповідати встановленим цілям.

Крім того, значна увага в рамках ЄС приділяється інтересам та захисту прав споживачів. В ЄС законодавство про захист прав споживачів гарантує, що кожен має право на справедливе поводження при покупці побутових товарів в супермаркеті, оплачуючи свої рахунки тощо [3].

Важлива роль в регулюванні роздрібно́ї торгівлі в умовах ринкової економіки належить антимонопольному регулюванню та політиці підтримки конкуренції у сфері торгівлі. Якщо розвинені країни мають налагоджений механізм регулювання конкурентних відносин, то більшість країн, що розвиваються перебувають у процесі формування та впровадження законодавства щодо захисту конкуренції [2].

Вивчення міжнародного досвіду дозволяє систематизувати найпоширеніші інструменти впливу на діяльність міжнародних роздрібних торговельних мереж у країнах Заходу, найпоширенішими з яким є антимонопольне, цінове регулювання, а також загальні вимоги до сертифікації та маркування товарів (табл. 1).

Таблиця 1

Найпоширеніші інструменти впливу на діяльність міжнародних роздрібних торговельних мереж в США та ЄС

Країни	Інструменти впливу					
	Анти-монопольне регулювання	Регулювання цін	Бар'єри входу (розмір, форма товарної спеціалізації)	Обмеження режиму роботи	Регламентація умов договору між продавцем і покупцем	Загальні вимоги до товарів, маркування
США	+	+/- *	-	-	+/-**	+
ЄС	+	+	+	+	-***	+

Джерело: розроблено автором.

* Застосовується та не застосовується залежно від штату.

** Законодавча база гарантує чесні стартові умови співпраці.

*** Відсутність законодавчо закріплених норм; наявність добровільних галузевих кодексів поведінки лише в деяких країнах ЄС.

Досвід країн Західної та Центрально-Східної Європи свідчить, що державна політика регулювання сфери роздрібно́ї торгівлі в країнах змінювалась від жорсткого регулювання і контролю за операційною діяльністю підприємців до практично повної лібералізації сектора роздрібно́ї торгівлі. Процес регулювання підприємництва у сфері роздрібно́ї торгівлі характеризувався низьким ступенем втручання з боку держави, що спричинило зниження продовольчої безпеки через нездатність органів влади впливати на частку вітчизняних товарів у загальному обсязі реалізації, тобто така регуляторна політика призвела до низки як позитивних, так і негативних ефектів для галузі, споживачів і держави. Так відсутність жорсткого регулювання, з одного боку, сприяла підвищенню рівня інвестиційної привабливості і швидким темпам розвитку галузі, а з іншого, призвела до появи високих вхідних бар'єрів на регіональні ринки, що відобразилось на протекціоністських заходах з боку місцевої влади, і відсутності розвиненої інфраструктури. Для споживачів основним позитивним фактором стало істотне збільшення кількості форматів сучасної торгівлі, що дозволило знизити ціни (порівняно з традиційними форматами) і підвищити якість обслуговування. Але висока нерівномірність розвитку сектора призвела до сильної диспропорції у забезпеченості торговельними площами, сучасними форматами, рівні цін між різними регіонами тощо [2].

З метою протистояння експансії з боку іноземних мережевих компаній, місцеві оператори ринку, зазвичай, вдаються до прямого копіювання зарубіжного досвіду в галузі розвитку організаційних, маркетингових, логістичних та інших технологій, і в

ряді країн мають підтримку держави при отриманні пільгових кредитів та в інших питаннях регуляторної політики. Вивчення та адаптація міжнародних маркетингових стратегій і передових стандартів операторами внутрішнього ринку сприяє розвитку сектора роздрібною торгівлі, а також скорочує частку традиційного (у формі відкритих ринків) та іллегального сектора роздрібною торгівлі. Більшість країн СНД становлять інтерес для міжнародного мережевого бізнесу через те, що традиційні форми торгівлі та неформальні ринки (тіньовий оборот) все ще займають значну частку в обороті роздрібною торгівлі, а це, у свою чергу, свідчить про високий потенціал для розвитку сучасних мережевих утворень із можливістю поступового відвоювання частки ринку у традиційних каналів продажу товарів на свою користь.

Варто зазначити, що при формуванні законодавчої бази на національному рівні в галузі мережевої торгівлі найчастіше за основу береться досвід США і ЄС, адже саме ці країни досягли найбільш розвиненої нормативно-правової бази.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Данусевич Х. Регулирование отношений в цепи поставок товаров, – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://knteu.kiev.ua/file/MTc=/385088978376429c48861eae9df631ce.pdf>
2. Севрук І.М. Роль міжнародних організацій в розвитку глобального мережевого ретейлу / І.М. Севрук // Економічний простір. – 2017. – № 119. – С. 49–59.
3. European Commission. Consumer rights. [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/consumers/consumer_rights/index_en.htm
4. European Commission. Retail Services [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/growth/single-market/services/retail_en

П'ятницька Г.Т., д.е.н., проф.

Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

Григоренко О.М., к.т.н., доц.

Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

Найдюк В.С.

ПрАТ «Компанія «Київенергохолдинг»
м. Київ, Україна

ГАСТРОНОМІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ТУРИСТІВ ТА СЕРВІСНІ ІННОВАЦІЇ

Підприємства (заклади) ресторанного господарства (РГ) відіграють одну з ключових ролей у процесі формування туристичного продукту і, як наслідок, у розвитку сфери туристичних послуг. Смачна кухня, високі стандарти якості обслуговування споживачів, впровадження сервісних інновацій, незвичайні концепції, екстер'єр та інтер'єр дозволяють підприємствам (закладам) РГ не тільки задовольняти потребу туристів в організації харчування під час подорожі, а і вигідно позиціонувати країну на міжнародному ринку гастрономічних послуг, створюють передумови для розвитку так званого гастрономічного (або кулінарного) туризму.

Варто наголосити, що в наш час гастрономічний туризм став своєрідною модою. В Європі широко поширена практика проведення ярмарків продуктів харчування, кулінарних фестивалів тощо. Так, наприклад, сьогодні багатьох туристів приваблюють такі фестивалі: рибних супів в Ліворно (Франція), моцарелли в Орі (Франція), гусячої печінки в Будапешті, абрикос-фестиваль в Кремсі (Австрія). В Україні ця практика теж не нова. Так, наприклад, весною в Мукачево (Закарпаття) проходить гастрономічний фестиваль «Огинь і м'ясо», де туристам пропонують смачні м'ясні та овочеві страви, приготовлені на вогні. Організуються тури до гастрономічного Львова, в які часто включають відвідування музею пивоваріння, де проходять екскурсії, дегустації та вечори любителів пива, ресторан «Хмільний дім Роберта Домса», що розташований там, де раніше були пивні підземелля, ресторацію-музей «Гасова лампа», заклад «Найдороща Ресторация», де турист може не тільки смачно поїсти, а і насолодитися галицькими традиціями і т.п. Родзинкою гастрономічного туру до Чернівців є те, що тільки у цьому місті можна скуштувати справжній чорничний лікер. Гастро-тур по Тернополю часто починають з арт-бару «Коза», де збирається творча інтелігенція міста на концерти, презентації та тематичні вечірки, а відвідувачам пропонують фірмову випічку і справжні українські круасани. Одеса славиться винно-гастро турами, що часто починаються з дегустації одеських вин і коньяків на заводах «Французький бульвар» і «Шабо» і т.п. і т.д.

У ході нашого дослідження встановлено, що з роками в країнах Європи (у т.ч. в Україні) не дуже швидкими темпами, але постійно зростає частка туристів, які, обираючи тур, орієнтуються на якість організації свого харчування, смак страв, доступність певних продуктів харчування лише у тій чи іншій країні (або навіть лише в одному її регіоні), можливість під час подорожі скуштувати страви від знаменитого кухаря. Так, за результатами проведеного нами анкетування серед українських туристів, гастрономічний фактор у 2017 р. отримав найвищий пріоритет як фактор впливу на вибір туру у 35% з 460 респондентів, тоді як десять років тому лише 19% з цих туристів вважали його високопріоритетним. Водночас варто зауважити, що на особливій важливості гастрономічного фактору, передусім, наголошували ті, хто сьогодні спроможний заплатити більш високу ціну за подорож, в якій будуть задовольнятися їх кулінарні забаганки. І це не дивно, оскільки при забезпеченні високої якості та / або унікальності послуг з організації харчування під час подорожі, як пише польський науковець К. Плебанчик [1], туристи можуть заплатити додатково до 30% і більше від ціни туру, де цьому не приділяється уваги.

Туристи, орієнтовані на гастрономічний туризм, часто прагнуть не тільки смачно поїсти, але і отримати у закладі РГ високоякісний сервіс. Понад 90% опитаних нами у 2017 р. українських туристів наголосили, що у подорожі вони намагаються відвідувати такі заклади РГ, де є різного роду сервісні інновації, а також де вони можуть скуштувати щось нове і смачне.

Проведений нами аналіз сервісних інновацій, що нині дозволяє багатьом підприємствам РГ у світі ефективно працювати на ринку ресторанних послуг і приваблювати до себе все нових і нових відвідувачів, показав, що їх умовно можна поділити на три групи: 1) сервісні інновації, які прямо пов'язані з обслуговуванням споживачів до та під час організації їх харчування у закладі РГ; 2) продуктові інновації, що в цілому сприяють підвищенню рівня якості сервісу у закладі РГ; 3) сервісні інновації, які створюють додаткові зручності для відвідувачів підприємства РГ або сприяють просуванню продукції закладу РГ на ринку і спонукають споживачів до прийняття рішення скористатися його послугами, але безпосередньо не пов'язані з послугою щодо організації харчування.

До перших, на нашу думку, варто віднести такі:

– використання робототехніки та технологій дистанційного керування у процесі обслуговування. Наприклад, у центрі Лондона у мережі японських ресторанів «YO! Sushi» за допомогою iTray-технології (так званої технології літаючих таць) готові замовлення на тацях просто підлітають до столиків. Зауважимо, що керування тацями здійснюється дистанційно за допомогою спеціального пульта;

– впровадження спеціальних інтерактивних технологій (наприклад, (Interactive Restaurant Technology), що надають можливість відвідувачам закладів РГ, сидячи за великим інтерактивним столом, отримати не тільки будь-яку рекламну інформацію про його продукцію та послуги, а і робити замовлення, здійснювати покупки в on-line режимі та спілкуватися з відвідувачами закладу, які сидять за іншими столиками у залі. На сьогоднішній день такі технології поки використовують лише три ресторани у світі, а саме: на Кіпрі, в Абу-Дабі та Дубаї.

До продуктових інновацій, що в цілому підвищують рівень сервісу підприємства (закладу) РГ, пропонуємо відносити:

– продуктові інновації, пов'язані з так званим «смаковим тюнінгом» (або покращанням смакових якостей) класичних страв. Додавання інноваційних елементів до страви, як показав практичний досвід, є гарним рішенням проблеми створення у свідомості споживача стійких відмітних характеристик кухні підприємства РГ порівняно з його основними конкурентами. Саме такими інноваціями, зокрема, скористався ресторан «Канапа» (м. Київ), що став подавати борщ у капусті, та кафе «Prunada» (м. Київ), що ввело до свого меню голубці з гречкою;

– продуктові інновації, що базуються на ідеї розкручування тренду «handmade», коли у закладах РГ виробляють власний хліб, випічку, варення, лимонади, морси, алкогольні наливки та настоянки і т.п. (як, наприклад, у київському закладі «Capriccio Café»). Зауважимо, що цю інновацію підприємства РГ України останнім часом масово реалізували, намагаючись таким чином максимально скоротити свої витрати на сировину та напої і при можливості повністю відмовитися від імпорту. Внаслідок вищезазначених дій з меню підприємств РГ, що до подій 2014 р. працювали у середньому та низькому ціновому сегменті, були повністю або частково виключені страви з морепродуктів і риби, а натомість розширився асортимент страв з місцевих овочів і фруктів.

До третьої групи сервісних інновацій на підприємствах РГ вважаємо за доцільне відносити:

– технології, що удосконалюють процес прийняття управлінських рішень на підприємстві РГ та прискорюють та роблять більш зручним процес обміну інформацією між підрозділами і навіть окремими працівниками підприємства РГ, відкривають перед підприємством РГ нові можливості для просування своїх послуг на ринку (наприклад, як Х3D video-технології, що застосовуються для реклами продукції закладу РГ, коли увагу споживача приваблює не плоске, а тривимірне зображення рекламної інформації про неї);

– встановлення Wi-Fi та безоплатного доступу до нього. Ця сервісна інновація дуже приваблює туристів, створюючи таким чином додаткову конкурентну перевагу підприємству РГ, в якому вона реалізована. Варто відзначити, що в столиці України цю інновацію за останні роки запровадили багато підприємств РГ. Так, за станом на кінець вересня 2017 р., згідно з даними інтернет-порталу Relax.ua [2], у м. Київ Wi-Fi був встановлений у 357 кафе (або у 39,3% від їх загальної кількості) та 759 ресторанах (або у 70,9% від їх загальної кількості).

Отже, підвищення гастрономічних пріоритетів туристів та сервісні інновації є сьогодні драйверами розвитку ресторанного господарства у різних куточках світу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Plebańczyk K. Turystyka kulinarna w kontekście zrównoważonego rozwoju w kulturze – perspektywy dla Polski / Katarzyna Plebańczyk // Turystyka Kulturowa, www.turystykakulturowa.org. – 2013. – № 10. – Р. 23–38.
2. Інтернет-портал Relax.ua: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.relax.ua>.

Ярова А.О., асистент
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ЗАХИСТ МІЖНАРОДНОГО АВТОРСЬКОГО ПРАВА

Сьогодні кількість інформації, яка кожен день з'являється в мережі Інтернет збільшується швидкими кроками. І якщо ще 50 років тому міжнародне авторське право розвивалося в контексті захисту авторських прав на окремі, нетрадиційні об'єкти, то сьогодні проблема захисту авторського права в мережі Інтернет набуває загрозливих показників. І, враховуючи популярність соціальних мереж і деяких інших сайтів, цей показник буде збільшуватися з кожним роком.

Актуальністю даної теми є недостатнє висвітлення та закріплення в юридичній літературі, захисту авторського прав в мережі Інтернет, та відсутність норм щодо притягнення правопорушників до відповідальності за порушення авторських прав в мережі Інтернет, що викликане значною кількістю порушень в даній сфері інтелектуальної власності.

Проблемами права інтелектуальної власності займалися багато вітчизняних і зарубіжних науковців, а саме М.М. Богуславський, Ю.Л. Бошицький, Ч.Н. Азімова, М.Й. Штефан, А.С. Довгерт, А.В. Пастухов, К.О. Афанасьєва, В.М. Панькевич, А.Д. Саковська, А.С. Польовик.

Так, А.В. Пастухов акцентує увагу на процесі захисту інформації в мережі Інтернет та шляхах його оптимізації. К.О. Афанасьєва проголошує недостатність та неефективність, а отже, недосконалість національної законодавчої бази щодо вирішення цього питання. Натомість В.М. Антонов стверджує, що в Україні існує безліч можливостей для законного захисту прав авторів та їхніх творів, але існує проблема обізнаності громадян у можливості забезпечення захисту результатів їх творчої діяльності.

Інтернет – це велика, розгалужена (розподілена) мережа, що включає комп'ютерні вузли, розміщені у світі. Коли відбувається з'єднання із Інтернетом, то комп'ютер стає частиною цієї всесвітньої мережі комп'ютерів. Діяльність в Інтернеті визначена Інтернет-протоколом та міжнародними стандартами. Тому всі розуміють, що Інтернет надає можливість копіювати будь-який контент і розміщувати його в іншому місці під іншим ім'ям.

Інтернет сьогодні став однією величезною базою, в якій розміщено багато об'єктів авторського права, а саме літературних і музичних творів, фотографій, статей тощо. Головна проблема – захист таких об'єктів від неконтрольного використання об'єкту

права інтелектуальної власності в Інтернеті, адже імпорту і експорту об'єктів авторського права відбувається легко, твір стає доступним кожному, хто має бажання його скопіювати, відтворити, змінити. Саме тому Інтернет став щоденним поновлювальним джерелом порушень авторського права.

Відповідно до роз'яснення Всесвітньої організації інтелектуальної власності (далі – ВОІВ) під авторським правом зазвичай розуміють «надане законом право автора твору оголосити себе його творцем, відтворювати цей твір, розповсюджувати його або доводити до загального відома публіки будь-якими способами і засобами, а також виключне право надавати дозвіл іншим особам використовувати твір визначеним способом».

Уряди держав і міжнародні організації врегулювали захист авторських прав у сфері цифрової передачі даних, Комісія Європейського співтовариства прийняла в липні 1995 року «Зелену книгу авторського права і суміжних прав в інформаційному суспільстві» («Європейська зелена книга»). США, Канада, Австралія затвердили аналогічні книги. ВОІВ ініціювала низку нарад експертів із питання про можливі терміни ухвалення протоколу до Бернської Конвенції щодо охорони літературних і художніх творів для вироблення нових норм, що регулюють положення справ у сфері цифрових технологій.

США прийняли в цій сфері так звану «Білу книгу», а Франція і Великобританія – відповідні закони.

Однак ситуація ускладнюється саме в мережі Інтернет, оскільки в ній немає поняття національних кордонів, існує постійне збільшення швидкості комунікацій та інтенсифікація інформаційних процесів. В результаті цього, міжнародні конвенції чи закони різних країн, які активно використовують поняття «кордонів» як критерію захисту авторського права, виявляються не життєздатними.

Основною проблемою законодавства України, що захищає авторські права, є невідповідність до сьогоденних реалій. Якщо взяти до уваги Закон України «Про авторське право і суміжні права», побачимо відсутність положень захисту авторських прав в мережі Інтернет. Навіть, дотримання вимог частини 3 статті 11 Закону України «Про авторське право та суміжні права», не дає гарантій захисту від порушення права в мережі: «Особа, яка має авторське право (автор твору чи будь-яка інша особа, якій на законних підставах передано авторське майнове право на цей твір), для сповіщення про свої права може використовувати знак охорони авторського права. Цей знак складається з таких елементів: латинська літера «с», обведена колом (зображення знака не наводиться; ім'я особи, яка має авторське право; рік першої публікації твору. Знак охорони авторського права проставляється на оригіналі і кожному примірнику твору».

Проаналізувавши судову практику з питань вирішення спорів щодо авторського права в мережі, потрібно наголосити на проблематиці самого фіксування правопорушення. Адже, самотійна фіксація, в суді не буде розглядатися як доказ, відповідно, фіксація повинна проводитися компетентним органом чи експертом, за умови, що доказ не буде видалений. Також, за дану процедуру, слід сплатити кошти, розмір яких підпадає під питання «прийнятної ціни».

Друге спостереження, але не менш важливе, розмір компенсації для людини чиї права було порушено. Законом передбачена відповідальність у вигляді виплати компенсації у розмірі від 10 до 50000 мінімальних заробітних плат, замість відшкодування збитків або стягнення доходу. Якщо суб'єкт, чиї права були порушені, не подав аргументованих збитків або упущеної вигоди, як правило, останній претендує на грошову

компенсацію. У 90% справ з приводу компенсації, суд призначає компенсацію в розмірі 10 мінімальних заробітних плат, тобто мінімальну суму, не зважаючи на кількість об'єктів правопорушення.

Слід зробити висновок, стосовно небажання суддями розглядати справи стосовно захисту авторських прав, чи некомпетентності останніх у вирішенні питань суперечок з приводу порушення вказаних прав, або, все ж таки, неоднозначність застосування наявного законодавства.

Відповідно до Договору ВОІВ про авторське право від 20 грудня 1996 року, Договору ВОІВ про виконання і фонограми від 20 грудня 1996 року, Директиви 2001/29/ЄС «Про гармонізацію певних аспектів авторського права та суміжних прав в інформаційному суспільстві» від 22 травня 2001 року та Закону України «Про авторське право і суміжні права» від 23 грудня 1993 року, в Україні з приводу захисту авторських прав в мережі Інтернет розроблені Рекомендації одо вдосконалення механізму регулювання цифрового використання об'єктів авторського права і суміжних прав через мережу Інтернет (далі – Рекомендації). Однак, потребують перегляду і норми міжнародного права щодо захисту авторського права на міжнародному рівні.

Одним із таких методів захисту прав в світовій павутині є запис інформації на лазерний диск, подальшим депонуванням його у Веб-депозитарії, водяні знаки в електронних копіях зображень і фотографій, їх наносять за допомогою спеціального програмного забезпечення, яке встановлює таємний код певного формату у файли. Такі способи захисту повинні бути внесені у міжнародні конвенції, що мають на меті захист об'єктів інтелектуальної власності як обов'язкові для тих авторів, хто хоче бути захищений міжнародним авторським правом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про авторське право і суміжні права» від 23.12.1993 № 3792-ХІІ [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>.
2. Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений. – Женева : ВОИС/No. 287 (R).
3. Договір Всесвітньої Організації Інтелектуальної власності від 20.12.1996 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_770
4. Скрильник О.О., Питання охорони та захисту авторських прав у мережі Інтернет / С.О. Скрильник, А.Ш. Абдуллаєва // Вісник Херсон. держ. ун-ту. – Серія: Юридичні науки. – Вип. 5. – Том 1. – 2014.
5. Ходаківський Є.І. Інтелектуальна власність / Є.І. Ходаківський В.П. Яковчук, І.Л. Литвинчук // Економіко-правові аспекти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1594102463547/pravo/avtorske_sumizhni_prava#245.

ДИСКУСІЙНА ПЛАТФОРМА 6 ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ НАДАННЯ ПОСЛУГ У СФЕРІ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

*Андріїв В.В., к.ю.н., доц.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВИПЛАТ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

Створення ефективної та дієвої системи соціального страхування у нашій державі передбачає виважений і теоретично обґрунтований підхід до правових засад регулювання різних видів соціальних виплат. Невизначеність і неузгодженість основних термінів у правовому регулюванні страхових виплат системи загальнообов'язкового державного соціального страхування призводить до непорозумінь та значних проблем на шляху удосконалення і реформування системи соціального забезпечення громадян.

У багатьох законах з соціального страхування та підзаконних нормативно-правових актах застосовуються різні підходи до визначення і розмежування видів страхових виплат, що утруднює правозастосування, праворозуміння окремих видів соціального забезпечення науковцями, пересічними громадянами, практиками. Водночас у правовій науці також бракує детальних наукових досліджень, присвячених поняттю та видам страхових виплат у системі соціального страхування. Тому в умовах чергового етапу реформування системи загальнообов'язкового державного соціального страхування набуває актуальності дослідження поняття страхових виплат, а також визначення їх видів та критеріїв розмежування.

Аналізуючи страхові виплати у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування потрібно відмітити, що у соціально-страховому законодавстві чітко не визначено поняття «страхові виплати», «матеріальне забезпечення», «соціальна допомога», «соціальні послуги» і ці питання потребують додаткового дослідження, уточнення, а також внесення змін до вже існуючих нормативно-правових актів та ситематизації понятійного апарату у цій сфері.

У ст. 20 Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 23 вересня 1999 р. № 1105-XIV визначено види матеріального забезпечення та соціальних послуг за страхуванням у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності. До них віднесено: 1) допомогу по тимчасовій непрацездатності (включаючи догляд за хворою дитиною); 2) допомогу по вагітності та пологах; 3) допомогу на поховання (крім поховання пенсіонерів, безробітних та осіб, які померли від нещасного випадку на виробництві); 4) оплату лікування в реабілітаційних відділеннях санаторно-курортного закладу після перенесених захворювань і травм. Із цього переліку слід розуміти, що законодавець три види допомог відносить до матеріального забезпечення, а оплату лікування до соціальних послуг. У цьому ж нормативно-правовому акті [1] у ст. 36, де визначені правові засади страхування у зв'язку з нещасним випадком на виробництві, законодавець оперує вже іншим терміном «страхові виплати» і під ними розуміє грошові суми, які Фонд виплачує застрахованому чи особам, які мають на це право, у разі настання страхового випадку. Напрошується висновок, що матеріальне забезпечення та страхові виплати це синоніми і означають одне й те ж саме. Страхові виплати

складаються з: 1) страхової виплати втраченого заробітку (або відповідної його частини) залежно від ступеня втрати потерпілим професійної працездатності (щомісячна страхова виплата); 2) страхової виплати в установлених випадках одноразової допомоги потерпілому (членам його сім'ї та особам, які перебували на утриманні померлого); 3) страхової виплати дитині, яка народилася інвалідом внаслідок травмування на виробництві або професійного захворювання її матері під час вагітності; 4) страхових витрат на медичну та соціальну допомогу [1]. Із положень цієї статті випливає, що страхові виплати – це втрачений заробіток, одноразова допомога, витрати на допомогу.

Страхові витрати на медичну та соціальну допомогу по своїй суті – це відшкодування соціальних послуг. Страховими виплатами можуть бути лише пенсії та допомоги і страхові виплати не можуть бути соціальними послугами. Адже соціальні послуги не надаються грошима і це дія, вчинок на користь певної особи чи групи осіб.

Дефініція визначена у Законі України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 23 вересня 1999 р. № 1105-XIV не дає чіткого розуміння, що таке «страхові виплати» і які види до них потрібно відносити.

У ст. 6 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 9 липня 2003 р. № 1058-IV, законодавець використовує поняття соціальні виплати, відносячи до них доплати, надбавки та підвищення до зазначених виплат, додаткову пенсію. Також стаття 9 вище зазначеного закону визначає види пенсійних виплат і відносить до соціальних послуг допомогу на поховання, яка є грошовою виплатою. Разом з тим, на думку автора, соціальні виплати включають страхові виплати, а страхові виплати в свою чергу повинні включати пенсійні виплати. Але допомога на поховання не може бути соціальною послугою, адже вона надається у грошовій формі.

Згідно Закону України «Про соціальні послуги» від 19 червня 2003 р. № 966-IV соціальні послуги – комплекс заходів з надання допомоги особам, окремим соціальним групам, які перебувають у складних життєвих обставинах і не можуть самостійно їх подолати, з метою розв'язання їхніх життєвих проблем. Звичайно, таке визначення соціальних послуг є недосконалим і на це вказують багато науковців з соціального забезпечення, бо воно вносить плутанину в поняття та розмежування окремих видів соціального забезпечення. Доцільніше законодавцю було вказати, що соціальні послуги це комплекс заходів з надання підтримки особам, а не допомоги. Адже допомога – це окремий вид соціального забезпечення. Тому в одному нормативно-правовому акті законодавець соціальну допомогу називає послугами, а в іншому навпаки – соціальні послуги це допомога. На думку автора, до страхових виплат потрібно віднести тільки виплати у грошовій формі.

У чинному «Порядку призначення, перерахування та проведення страхових виплат» затвердженого Постановою Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань від 27.04. 2007 р. № 24 передбачено сім видів виплат застрахованим особам або членам їх сімей, які не співпадають з видами страхових виплат перелікованих у ст. 36 Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 23 вересня 1999 р. № 1105-XIV.

Вище згаданою постановою до страхових виплат віднесено: 1) допомогу у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю до відновлення працездатності або встановлення інвалідності; 2) одноразову допомогу в разі стійкої втрати професійної працездатності або смерті потерпілого; 3) щомісячну страхову виплату в разі часткової чи повної втрати працездатності, що компенсує відповідну частину втраченого заробітку потерпілого (щомісячна страхова виплата); 4) страхову виплату потерпілому у розмірі його середньомісячного заробітку при тимчасовому переведенні його на легшу нижчеоплачувану роботу; 5) страхову виплату потерпілому під час його професійної реабілітації; 6) щомісячну страхову виплату особам, які мають на неї право в разі смерті потерпілого; 7) відшкодування вартості ритуальних послуг, пов'язаних з похованням померлого [2].

Де також страхові витрати на медичну та соціальну реабілітацію, організацію поховання померлого, відшкодування вартості пов'язаних з цим ритуальних послуг відповідно до місцевих умов, не зовсім співвідносяться з страховими виплатами, бо це відшкодування певних соціальних послуг.

Підсумовуючи, потрібно зазначити, що сьогодні актуально постає питання впорядкування законодавчої бази в сфері соціального страхування, усунення колізій і прогалин у нормативно-правових актах, групування їх у єдину узгоджену систему з метою оптимізації її структури, вдосконалення системи управління та забезпечення її дієвого правового регулювання шляхом прийняття Кодексу соціального страхування. Кодифікація законодавства у сфері загальнообов'язкового державного соціального страхування дасть змогу перш за все уніфікувати терміни правового регулювання цієї сфери соціального забезпечення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 23 верес. 1999 р. № 1105-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 46–47. – Ст. 403.
2. Порядок призначення, перерахування та проведення страхових виплат : затв. постановою Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань від 27.04.2007 № 24 // Відомості Верховної Ради України. – 2007. – № 34. – Ст. 203.

*Батрименко В.І., к.іст.н., доц.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАХИСТУ ПРАВ СПОЖИВАЧА

Правовий захист споживача на сучасному етапі відіграє важливу роль у забезпеченні належного рівня життя населення, а розвиток споживчого ринку стає важливою передумовою прискорення темпів економічного зростання України, що обумовлює актуальність дослідження даної теми.

Юридичним та економічним проблемам правового статусу споживача та регламентації споживчого ринку присвячені наукові праці В.П. Андрущенко, І.С. Лусти [1], І.О. Дудли [2], О.В. Зверєвої [3], Л.М. Іваненко, О.М. Язвінської [4], Л. Микитенко [8], І.В. Шебулдаєвої [14] та інших. Разом з тим потребують подальшого аналізу деякі питання державного регулювання економіки з метою забезпечення захисту споживача.

Відповідно до статті 42 Конституції України «Держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт, сприяє діяльності громадських організацій споживачів». [6]. Державне регулювання споживчого ринку повинне включати формування економіко-правової й організаційної основи, що забезпечує захист і розвиток підприємництва та конкуренції, правовий захист і розвиток всіх форм власності, створення рівноправних умов функціонування всіх видів підприємств на ринку споживчих товарів і послуг, захист прав споживачів та їх активний вплив на споживчі характеристики та якість товарів і послуг.

Кожна держава має визначати свої особисті першочергові завдання в цій сфері, узгоджуючи їх з конкретними, притаманними цій державі економічними і соціальними умовами та запитам населення. У цій сфері мають бути наступні керівні принципи:

- сприяння створенню структур виробництва і розподілу, здатних задовольнити потреби та запити споживачів;
- захисту споживачів від шкоди їх здоров'ю і безпеці;
- доступу споживачів до інформації, необхідної для якісного вибору відповідно до індивідуальних потреб;
- наявності ефективних процедур розгляду скарг споживачів;
- свободи створювати незалежні споживачські групи або організації, можливість для них висловлювати свою думку при прийнятті рішень, які зачіпають їх інтереси;
- розширення міжнародного співробітництва у галузі захисту інтересів споживачів.

При цьому регулювання відносин на споживчому ринку має бути направлене на підтримку конкурентної спроможності вітчизняного виробника; розвиток конкуренції на споживчому ринку і протидія можливій монополізації ринку; підвищення якості вироблюваних товарів і якості торговельного обслуговування населення тощо.

Правовий статус споживача регулюються Законом України «Про захист прав споживачів» (1991 р. зі змінами і доповненнями 1993 р). Відповідно до його положень споживач має право на належну якість товарів, робіт, послуг та інших видів обслуговування; безпеку товарів, робіт, послуг; необхідну, доступну та достовірну інформацію про кількість, якість і асортимент товарів, робіт, послуг; звернення до суду та інших уповноважених державних органів про захист порушених прав. Він поширюється на всіх споживачів, які знаходяться на території України під час придбання, замовлення або використання товарів (робіт, послуг) для задоволення власних побутових потреб.

Закон України «Про захист прав споживачів» є спеціальним комплексним законодавчим актом, який містить особливі методи і способи захисту прав споживачів. Важливе значення в системі споживчого законодавства посідають норми Цивільного права України [14], які встановлюють правила укладення договорів купівлі-продажу, підряду, схову та інших угод у сфері побутового обслуговування, юридичну відповідальність за неналежне їх виконання чи невиконання. Дотримання громадянином цих правил служить надійною правовою гарантією захисту їх порушених прав як споживача. Безперечно, суттєве значення для споживчого права мають закони України «Про інформацію» (2.10.1992 р.) [11], «Про захист від недобросовісної конкуренції» (7.06.1996 р.) [9], «Про рекламу» (3.07.1996 р.) [12] та інші нормативні акти, які містять окремі норми, що прямо чи опосередковано сприяють захисту прав споживачів.

Слід враховувати, що мета правового регулювання економікою передбачає не лише захист публічного інтересу, але й забезпечення прав і інтересів кожної конкретної особи – кінцевого споживача. Інтереси останнього повинні забезпечуватися не лише на стадії споживання, але й в перебігу всього циклу розширеного відтворення. Так, ст. 17 Закону «Про захист прав споживачів» передбачає майнову відповідальність за шкоду, заподіяну товарами (роботами, послугами) неналежної якості. В разі порушення законодавства про захист прав споживачів господарюючі суб'єкти сфери торгівлі; громадського харчування і послуг у тому числі громадяни-підприємці, несуть відповідальність у формі фінансових санкцій (ст. 23). [10]. Працівники торгівлі, громадського харчування та сфери послуг і громадяни-підприємці притягуються до адміністративної відповідальності за обман покупців і замовників. (ст. 155, 156 Кодексу про адміністративні правопорушення України). На захист прав споживачів спрямовані також ст. 16 «Випуск, реалізація продукції (товарів) без сертифіката відповідності [5].

Також як засіб захисту прав споживачів кримінальним кодексом України передбачена і кримінальна відповідальність: стаття 227 – Умисне введення в обіг (випуск на ринок України) небезпечної продукції, тобто такої продукції, що не відповідає вимогам щодо безпечності продукції, встановленим нормативно-правовими актами, якщо такі дії вчинені у великих розмірах – караються штрафом від п'ятисот до тисячі неоподаткованих мінімумів доходів громадян з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років.

Під введенням в обіг (випуском на ринок України) небезпечної продукції, вчиненим у великих розмірах, слід вважати введенням в обіг продукції, загальна вартість якої перевищує п'ятсот неоподаткованих мінімумів доходів громадян) [7].

Необхідність посилення правового регулювання економікою по забезпеченню захисту споживачів свідчить досвід ряду європейських країн. Так, країни Європейського Союзу вважають за необхідне удосконалювати контроль у сфері підприємницької діяльності, впливають на суб'єктів господарювання з метою захисту споживача і споживчого ринку в цілому. В рамках господарського права, як правило, передбачаються певні засоби, які мають:

- стимулювати поліпшення виробництва і розподіл товарів та послуг, технічний та економічний прогрес;
- сприяти наданню споживачеві справедливої частки одержуваних при цьому вигід;
- не накладати на зацікавлені підприємства такі обмеження, що не є необхідними для досягнення зазначеної мети;
- не слугувати інструментом захисту більшої частини продукції цих підприємств від конкуренції на від повідних товарних ринках.

Тобто, норми спрямовані на захист споживчого ринку в цілому та всіх його учасників: виробників, продавців і споживачів.

Таким чином сьогодні належного захисту вимагає не лише споживачі, але й споживчий ринок в цілому. Забезпечення такого захисту можливе за допомогою державного регулювання економіки шляхом встановлення відповідних господарсько-правових норм, спрямованих на захист споживчого ринку в цілому та захист прав та інтересів всіх його учасників, в тому числі споживачів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрущенко В.П. Права потребителей в Украине / В.П. Андрущенко, И.С. Луста. – Київ, 1999. – 345 с.
2. Дудка І.О. Захист прав споживачів : навч. посіб. / І.О. Дудка. – Київ : Центр навч. літ., 2007. – 267 с.
3. Зверєва О.В. Державне регулювання економіки з метою захисту споживчого ринку // Вісник Донецького нац. ун-ту: науковий журнал. – Серія В : Економіка і право. – 2010. – № 1. – С. 322–324.
4. Іваненко Л.М. Захист прав споживачів : підручник / Л.М. Іваненко. – Київ : Юрінком Інтер, 2014. – 173 с.
5. Кодекс України про адміністративні правопорушення : Закон, Кодекс від 7 груд. 1984. – Ст. 155, 156, 168, 170.
6. Конституція України від 28 червня 1996 р. № 254 к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 42.
7. Кримінальний кодекс України : Кодекс, закон від 5 квітня 2001 р. № 2341-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 25–26. – Ст. 227.
8. Микитенко Л. Парадигма забезпечення права споживача на інформацію // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право: наук. журн. – 2016. – № 1(84). – С. 47–55.
9. Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України від 7 черв. 1996 р. № 236/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 36.
10. Про захист прав споживачів : Закон України від 12 травня 1991 р. № 1023-12 // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 30. – Ст. 17–23.
11. Про інформацію : Закон України від 2 жовт. 1992 р. № 2657-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 48.

12. Про рекламу : Закон України від 3 липня 1996 р. № 270/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 39.
13. Цивільний кодекс України : Закон, Кодекс від 16 січня 2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 23.
14. Шебулдаєва І.В. Основи споживчих знань : навч. посіб. / І.В. Шебулдаєва. – Київ : Знання, 2000. – 205 с.

Боровик Ю.О., студентка
Київський національний
торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна

АДМІНІСТРАТИВНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПОРУШЕННЯ ПРАВИЛ ЗАНЯТТЯ НАРОДНОЮ МЕДИЦИНОЮ (ЦІЛИТЕЛЬСТВОМ)

Всебічний розгляд проблематики адміністративної відповідальності в тому числі відповідальності за порушення правил заняття народною медициною, неможливий без визначення їх підстав, як «... головного чинника об'єктивізації адміністративної відповідальності [1, с. 111-119]». Підстави відповідальності мають вагомое значення у адміністративно-деліктних відносинах. Однак, не дивлячись на свою значущість, вони не знайшли вирішення на законодавчому рівні.

Як свідчить аналіз сучасної правничої літератури, більшість дослідників (В.Б. Авер'янов, З.С. Гладун, В. В. Докучаєв) виокремлюють три підстави адміністративної відповідальності: юридичну, фактичну і процесуальну [2, с. 137].

Втім, на наш погляд, найбільш повно розкриває сутність аналізованого явища класифікація підстав адміністративної відповідальності, запропонована А.В. Гуржій. Вона виділяє чотири таких підстави: 1) нормативно-правову – котра охоплює весь масив юридичних норм, які необхідні для процесуального розгляду відповідної справи та прийняття в ній вмотивованого рішення; 2) фактичну – факт вчинення протиправного діяння, яке впливає на суспільні відносини; 3) юридичну – наявність у фактичному посяганні ознак складу адміністративного проступку; 4) процесуальну – прийняття компетентним органом рішення про накладення адміністративного стягнення на порушника [3, с. 181].

Беручи за основу зазначений підхід, можемо констатувати, що основною нормативною підставою відповідальності за порушення заняття народною медициною є Кодекс України про адміністративні правопорушення. Зокрема, положеннями КУпАП визначаються засади адміністративної відповідальності (межі чинності адміністративного законодавства, перелік адміністративних стягнень, обставини, що виключають адміністративну відповідальність), а також процедура накладання адміністративних стягнень на осіб, визнаних винними у вчиненні адміністративного проступку.

Водночас, ознаки конкретних правопорушень закріплені у ст. 46-2 КУпАП, відповідно до якої: «Порушення встановлених законодавством вимог щодо заняття народною медициною (цілительством) – тягне за собою накладення штрафу від п'ятдесяти до ста п'ятдесяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян» [4]. Як неважко помітити стаття 46 КУпАП має бланкетний характер. Вона передбачає відповідальність за порушення правил встановлених законодавством щодо заняття народною медициною, однак не розкриває їх змісту. Відповідні правила на сьогодні містяться в Законі України «Основи законодавства України про охорону здоров'я», а також у Наказі Міністерства охорони здоров'я України від 16.03.2016 № 189 «Про організацію роботи фізичних осіб – підприємців, які займаються народною медициною (цілительством)» [5].

В цілому, аналіз нормативних підстав адміністративної відповідальності за порушення правил заняття народною медициною (цілительством) змушує констатувати наступну проблему. З огляду на цілковито бланкетний характер ст. 46-2 КУпАП, уповноважені суб'єкти в ході кваліфікації щоразу змушені звертатися одразу до декількох нормативно-правових актів (в тому числі – актів МОЗ України). Звісно, це анітрохи не сприяє оперативності й точності кваліфікації даного виду адміністративних проступків.

З нашої точки зору, оптимальним шляхом вирішення окресленої проблеми має стати конкретизація в ст. 46-2 КУпАП ознак найбільш поширених порушень у сфері заняття народною медициною, що, з одного боку, дозволить спростити процес кваліфікації, а з іншого, сприятиме оперативності та ефективності розгляду відповідних справ.

Фактичною підставою відповідальності за адміністративні проступки є реальне діяння, котре суперечить законодавчим вимогам щодо заняття народною медициною (цілительством). Сучасні масштаби бізнесу цілителів, за словами фахівців, просто вражають. Згідно з даними Міністерства охорони здоров'я України, станом на 2017 рік в нашій державі офіційно зареєстровано понад 5 тис. цілителів. Лише у Києві діють понад 30 різних центрів, шкіл і навіть інститутів цілительства, магії та чаклування. За різними підрахунками, а місячний обіг цілительського бізнесу сягає від 20 до 100 тис. дол. США [6].

Під стать масштабами цього є і кількість правопорушень вчинюваних його учасниками. Щороку в Україні фіксується кілька сотень адміністративних порушень у сфері заняття народною медициною. Це дозволяє припускати, що кількість таких правопорушень є значно більшою. Процесуальною підставою адміністративної відповідальності в сфері народної медицини (цілительства) служить постанова про накладання адміністративного стягнення. Прийняття постанови про накладання адміністративного стягнення – це завершальна стадія адміністративно-деліктного провадження, яка підсумовує процес розслідування обставин справи, узагальнює результати і констатує належність особи до адміністративного проступку [8, с. 441]. Юридичною підставою адміністративної відповідальності за порушення правил зайняття народною медициною служить наявність в діях особи ознак складу проступку, передбаченого ст. 46-2 КУпАП. Адміністративно-правова кваліфікація порушень правил зайняття народною медициною є вельми складним логічним процесом. Адже ст. 46-2 КУпАП не містить повного опису складів відповідних проступків. В ній не згадується ні про зміст протиправних дій, ні про вину з якою воно вчинюється. Щоб констатувати відповідні ознаки, суб'єкту кваліфікації слід звернутись до положень Загальної частини КУпАП (ст. 9, 10, 11, 12), Закону України «Основи законодавства України про охорону здоров'я», Наказу Міністерства охорони здоров'я України від 16.03.2016 № 189 «Про організацію роботи фізичних осіб – підприємців, які займаються народною медициною (цілительством)» тощо.

Юридична підстава втілює наявність в діях особи ознак юридичного складу правопорушення: об'єкт, об'єктивну сторону, суб'єкт і суб'єктивну сторону правопорушення. Ведучи мову про об'єкт порушень правил щодо заняття народної медицини, можемо констатувати, що для даного виду адміністративних проступків власне, як і для будь-яких інших, загальним об'єктом виступають суспільні відносини, охоронювані санкціями адміністративно-деліктних норм; родовий об'єкт – це група суспільних відносин у сфері охорони здоров'я; видовий – суспільні відносини в сфері народної медицини. У свою чергу, під безпосереднім об'єктом таких проступків пропонуємо розуміти суспільні відносини з приводу зайняття народною медициною (цілительством).

Об'єктивну сторону адміністративного правопорушення репрезентують ознаки, які характеризують акт зовнішньої поведінки правопорушника. До них належать діяння (дія чи бездіяльність), їх шкідливі наслідки, причинний зв'язок між діяннями й наслідками, а також в деяких випадках: місце, час, обстановка, спосіб, знаряддя та засоби вчинення проступку [8, с. 129].

Суб'єктом даного правопорушення може виступати лише народний цілитель, тобто особа, яка отримала в установленому порядку спеціальний дозвіл на зайняття народною медициною (цілительством). Порядок надання такого дозволу визначається Постановою Кабінету Міністрів України від 3 грудня 2012 р. № 1145 «Про затвердження Порядку надання та анулювання спеціального дозволу на зайняття народною медициною (цілительством)». Зокрема, відповідно до зазначеної Постанови, особа, яка має бажання займатися народною медициною, повинна подати до МОЗ України заяву про видачу спеціального дозволу, а також додати документи, що підтверджують наявність у неї цілительських здібностей. Наявність спеціального дозволу, як необхідна умова притягнення до адміністративної відповідальності дозволяє віднести суб'єкта порушень правил зайняття народною медициною до розряду спеціальних, тобто таких, які поряд із обов'язковими ознаками (вік, осудність, тощо) характеризуються додатковими (спеціальними) рисами [9, с. 81].

У даному контексті неможливо оминати увагою той факт, що відповідно до існуючої редакції ст. 46-2 КУпАП і зареєстровані народні цілителі, і ті, хто не мають дозволу на зайняття цілительством, несуть однакову відповідальність. На наш погляд, такий підхід є необґрунтованим. Цілком очевидно, що ступінь суспільної небезпеки та потенційної шкоди для пацієнта значно вищий у випадках, коли цілительську практику здійснює особа, яка не має на це дозволу, не володіє спеціальними знаннями, не створює умов для якісного і безпечного надання медичних послуг. Зважаючи на це, зайняття цілительством особою, яка не має відповідного дозволу, повинно тягнути за собою посилену адміністративну відповідальність.

Суб'єктивна сторона адміністративного проступку втілює психічне ставлення суб'єкта до вчинюваного ним антигромадського діяння [10, с. 143]. Аналіз нормативних положень свідчить, що встановлення суб'єктивної сторони порушень зайняття народною медициною вичерпується, констатацією вини, тобто: «психічного ставлення особи до своїх протиправних дій або до бездіяльності та їхніх наслідків у формі умислу чи необережності [11, с. 116]». Як відомо, в теорії адміністративного права прийнято розрізняти окремі види наміру (прямий, непрямий) та необережності (протиправна недбалість, протиправна самовпевненість) [12, с. 92]. Втім, на результат кваліфікації порушень правил зайняття народною медициною конкретна форма вини не впливає, достатньо констатації її загальних ознак.

Підсумовуючи аналіз нормативних підстав адміністративної відповідальності за порушення правил заняття народною медициною (цілительством), можемо констатувати наявність ряду проблем, котрі утруднюють процес адміністративної кваліфікації та помітно знижують ефективність юрисдикційної діяльності. Першочерговими кроками в напрямку їх вирішення мають стати такі:

посилення адміністративної відповідальності за зайняття народною медициною (цілительством) особами, які не мають відповідного дозволу;

конкретизація в ст. 46-2 КУпАП ознак найбільш поширених правопорушень у сфері зайняття народною медициною;

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Возиянов А.А. Поняття і основи адміністративної відповідальності / А.А. Возиянов // Людина і право. – 2010. – № 12. – С. 111–119.
2. Зільник Н.М. Підстави адміністративної відповідальності за правопорушення в галузі стандартизації, якості продукції, метрології і сертифікації. Адміністративне право і процес. – 2014. – № 2 (8). – 137 с.
3. Гуржій А.В. Підстави адміністративної відповідальності за порушення правил перевезення небезпечних, великогабаритних і великовагових вантажів / А.В. Гуржій // Наука і правоохорона діяльність. – 2012. – № 1(15). – 181 с.

4. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 № 8073-Х. – Ст. 46. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>
5. Про організацію роботи фізичних осіб – підприємців, які займаються народною медициною (цілительством) : Наказ М-ва охорони здоров'я України 16.03.2016 № 189. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0491-16>
6. Гаташ В. Цілительство дитя нового часу // Дзеркало тижня. – 2006. – 29 квіт. 2012. – № 17 (596). Режим доступу : <http://www.dt.ua/3000/3450/53272/>
7. Авер'янов В.Б. Адміністративне право України / В.Б. Авер'янов // Юридична думка. – Київ. – 2004. – 441 с.
8. Фрицький О.Ф. Адміністративне право України. Академічний курс / О.Ф. Фрицький, В.Б. Авер'янов. – Київ : Юридична думка, 2004. – 129 с.
9. Адміністративне право. Загальна частина : навч. посіб. / С.М. Алфьоров, С.В. Ващенко, М.М. Долгополова, А.П. Купін. – Київ : Центр навч. літ., 2011. – 81 с.
10. Макарейко Н.В. Адміністративне право. Конспект лекцій / Н.В. Макарейко. – М. : Юрайт, 2014. – 143 с.
11. Мельник Р.С. Загальне адміністративне право : навч. посіб. / Р.С. Мельник, В.М. Бевзенко ; за ред. Р.С. Мельника. – Київ : Ваіте, 2014. – 116 с.
12. Адміністративне право. Загальна частина : навч. посіб. / С.М. Алфьоров, С.В. Ващенко, М.М. Долгополова, А.П. Купін. – Київ : Центр навч. літ., 2012. – 92 с.

Давиденко В.С., к.ю.н., доц.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ПРИЗНАЧЕННЯ СУДОВИХ ЕКСПЕРТИЗ В ГАЛУЗІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сучасні досягнення науково-технічного прогресу є усталеним підґрунтям успіху в усіх сферах людської діяльності, однією із асоціальних проявів якої є і злочинна діяльність. А отже правоохоронці повинні динамічно збільшувати потенціал протидії злочинності шляхом ефективної взаємодії із судовими експертами та іншими спеціалістами з окремих галузей знань.

Таким чином досягнення завдань досудового розслідування злочинів залежить від багатьох складових, серед яких, на наш погляд, найбільш важливим є результативність дій слідчого, спрямованих на подолання протидії зацікавлених осіб у встановленні істини у кримінальному провадженні.

Особливості подолання протидії злочинців-розкрадачів, а також у сфері господарської та службової діяльності обумовлені тим, що типова особа злочинця – це найчастіше досвідчені фахівці в галузі фінансово-господарської служби, управлінці із багаторічним досвідом не лише господарювання, але і протиправної корисливої діяльності.

Ця особливість й визначає складність розслідування фінансово-господарських зловживань, розкрадань тощо, та зобов'язує суб'єкта розслідування оптимально використовувати можливості спеціальних знань у сфері економіки, експертних підрозділів у викритті зазначеної категорії злочинців, та поповнення доказової бази даних.

Погляди вчених-криміналістів збігаються, що спеціальні знання – це знання у галузі науки, техніки, мистецтва або ремесла, необхідні для вирішення питань, які виникають під час розслідування і розгляду кримінальних проваджень у суді [1, с. 224].

У практиці розкриття, розслідування та попередження злочинів відомі дві форми використання спеціальних знань. Перша із них передбачена кримінально-процесуальним законодавством (судові експертизи, участь спеціалістів у підготовці й проведенні слідчих (розшукових) дій (ст.ст. 69, 71, 242, 243 КПК України)); друга не передбачена законом (консультативно-довідкова діяльність фахівців з окремих галузей знань).

У ст. 1 Закону України «Про судову експертизу» зазначено, що судова експертиза – це дослідження експертом на основі спеціальних знань матеріальних об'єктів, явищ і процесів, які містять інформацію про обставини справи, що перебуває у провадженні досудового та судового слідства [2].

Експертиза (від лат. *expertus*) – дослідження, розгляд експертом якихось справ, питань, що потребують спеціальних знань [3, с. 341].

У правовій літературі визнаним фактом є те, що слідчий не становить собою суб'єкта спеціальних знань. Водночас у діяльності органів досудового слідства безпосереднє володіння не лише професійними, але й спеціальними знаннями дає змогу слідчому оптимально виконувати свої професійні завдання.

Таким чином судова експертиза – це процесуальна дія, що складається з виконання за дорученням слідчого або суду у визначеній законом формі досліджень різних об'єктів відповідними спеціалістами та дачі на підставі цих досліджень висновків із спеціальних питань, які є джерелами доказів, а наявні в них фактичні дані – доказами [4, с. 163].

При розслідуванні злочинів, пов'язаних з привласненням, розтратою майна або заволодіння ним шляхом зловживання службовим становищем, а також інших злочинів у сфері господарської та службової діяльності переважно досліджуються фінансово-господарські документи та питання виробничого характеру, а тому призначаються та проводяться такі види судових експертиз: судово-економічні (планово-економічні, фінансово-економічні), судово-бухгалтерські (експертизи бухгалтерських операцій на промислових підприємствах, в бюджетних організаціях, на підприємствах торгівлі, в будівельних організаціях тощо); судово-товарознавча експертиза; судово-технологічна експертиза; криміналістичні (почеркознавча, техніко-криміналістична експертиза документів, трасологічні експертизи та ін.); інженерно-технічні експертизи; судово-агропромислові експертизи. За необхідності дослідження питань з інших галузей знань, обумовленої певною слідчою ситуацією, слідчим можуть бути призначені й інші судові експертизи.

Варто зазначити, що питання підготовки, призначення та проведення судових експертиз лишаються предметом уваги вчених-криміналістів. Проте, на наш погляд, їх доцільно систематизувати в певний перелік елементів підготовки судових експертиз при розслідуванні зазначеної категорії злочинів [5, с. 66].

При розслідуванні зазначеної категорії злочинів більшість питань із наведеного переліку застосування окремих спеціальних знань стосуються галузі судової бухгалтерії та економіки.

Судово-бухгалтерська експертиза призначається, коли виникли сумніви щодо повноти, об'єктивності, професійності проведеної ревізії та застосованих ревізорами методів, а також у разі необхідності перевірки правильності оформлення окремих фінансово-господарських операцій.

На думку вчених юристів, судово-бухгалтерська експертиза є одним із найбільш поширених видів судово-економічних експертиз. Водночас розслідування розкрадань чужого майна за певних обставин слідчої ситуації може вимагати проведення й інших експертиз цього класу. Тому може виникнути потреба призначити не тільки судово-бухгалтерську, але й інші види судово-економічних експертиз [6, с. 319]. До таких експертиз можна віднести планово-економічні судові експертизи, судові фінансово-економічні та судово-економічні експертизи в окремих галузях виробництва тощо.

У межах планово-економічної експертизи можуть бути з'ясовані такі питання:
– чи правильно складено виробничий, фінансовий або торговий план підприємства торгівлі;
– чи відповідає дійсності звіт підприємства про виконання плану.

Фінансово-економічна експертиза призначається для перевірки правильності дотримання встановлених вимог, що регулюють фінансові, економічні й договірні відносини організації з партнерами (наприклад, постачальниками продукції в конкретні установи та організації на конкурсній основі), проведення операцій з цінними паперами, відповідність фінансових операцій бюджетним вимогам тощо.

За наслідками проведення судово-товарознавчої експертизи можуть бути з'ясовані питання щодо якості готових промислових й продовольчих товарів, продукції, майна, їх сорт, їх виробник, відповідність вимогам зберігання, а також інші типові питання.

Привласнення, розтрата майна або заволодіння ним шляхом зловживання службовим становищем означає, що певна службова особа порушує свої повноваження і використовує організаційно-розпорядчі або адміністративно-господарчі функції всупереч інтересам держави для незаконного і безоплатного обороту певного майна: незаконно дає вказівку матеріально-відповідальній особі, підлеглий їй, про видачу майна; отримує майно за фіктивними документами та ін.

Таким чином, на відповідних слідосприймаючих об'єктах можуть залишатися матеріальні сліди та відображення. Експертно-криміналістичне дослідження таких об'єктів сприятиме збільшенню доказової інформації, а отже є цілком актуальними перспективи підготовки і призначення також і окремих криміналістичних експертиз: судово-технічної експертизи документів; судово-почеркознавчої експертизи; експертизи підроблених грошей, цінних паперів; судово-трасологічної експертизи; експертизи рельєфних знаків; експертизи реквізитів документів; експертизи відбитків печаток і штампів; експертизи речовин, матеріалів та виробів; експертизи цілого за частинами.

Таким чином, підготовка та призначення слідчим судових експертиз при розслідуванні зазначеної категорії злочинів – складний та багатоплановий процес, що вимагає ретельної підготовки, поєднання напруженої розумової діяльності, організаційних умінь і тактичних навичок.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шепітько В.Ю. Криміналістика: словник термінів / В.Ю. Шепітько. – Київ : Ін Юре, 2004. – 264 с.
2. Про судову експертизу : Закон України від 25 лют. 1994 р. № 4038-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 28. – Ст. 232.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [укл. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – Київ ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2007. – 1736 с.
4. Белкин Р.С. Тактика следственных действий / Р.С. Белкин, Е.М. Лифшиц. – М. : Новый Юрист, 1997. – 176 с.
5. Давиденко В.С. Використання спеціальних знань при розслідуванні розкрадань військового майна військовими службовими особами // Вісник Нац. академії прокуратури України. 2010. – № 2. – С. 65–68.
6. Криміналістика. Криміналістическая тактика и методика расследования преступлений : учеб. для студ. юрид. вузов / под ред. В.Ю. Шепітька. – Харків : ООО «Одиссей», 2001. – 528 с.

ЮРИДИЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПОРУШЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ОХОРОНУ ПРАЦІ

Атрибутом нинішнього етапу розвитку України є загострення проблем, пов'язаних з безпекою діяльності людини та охороною праці. Ситуація щодо наявності високого рівня виробничого травматизму та професійних захворювань в Україні часто є наслідком порушень вимог законодавчих та інших нормативно-правових актів про охорону праці. Одним із шляхів розв'язання проблем у сфері охорони праці – притягнення винних осіб до юридичної відповідальності за порушення вимог законодавства про охорону праці.

Найбільш глибоку розробку змісту терміну «відповідальність», визначення місця цього поняття в регулюванні соціальних відносин, зробили, за визначенням Є.В. Додіна, правники. Саме вони визначили загальні підстави відповідальності за скоєння дій, заборонених державою, її зв'язок з наступними наслідками, коло осіб, що можуть бути покарані за вчинки, які заборонені державою, міри, які при цьому застосовуються. Це дозволило правникам визначити, що юридична відповідальність – це об'єктивний обов'язок відповідати за вчинки та дії, а також за їх наслідки або певний рівень негативних наслідків для суб'єкта у разі порушення ним встановлених вимог [1, с. 18–19].

При цьому якщо правопорушення являє собою протиправне діяння вчинене винною особою, то юридична відповідальність є прямим наслідком цього правопорушення. І під юридичною відповідальністю за порушення вимог законодавства у галузі охорони праці ми розуміємо об'єктивний обов'язок особи, яка є порушником встановлених законодавством про охорону праці вимог, відповісти за свої незаконні дії, а також і за їх наслідки, бути покараною за скоєне правопорушення.

Засади юридичної відповідальності за порушення вимог законодавства у галузі охорони праці визначені насамперед в Конституції України (ст.ст. 61, 62, 63, 68 та ін.), а також в Кодексі законів про працю України від 10 грудня 1971 р. (КЗпП України); Кодексі України про адміністративні правопорушення від 7 грудня 1984 р. (КУпАП); Кримінальному кодексі України від 5 квітня 2001 р. (КК України); Цивільному кодексі України від 16 січня 2003 р. (ЦК України); Законі України «Про охорону праці» від 14 жовтня 1992 р.

Аналіз вищезазначених нормативно-правових актів засвідчує, що за порушення вимог законодавства про охорону праці може бути встановлена: цивільна, дисциплінарна, адміністративна та кримінальна відповідальність.

Так, питання щодо дисциплінарної відповідальності за порушення вимог законодавства про охорону праці врегульовано насамперед у главі Х «Трудова дисципліна» КЗпП України, в якій встановлено, що за порушення трудової дисципліни до працівника може бути застосовано один з таких заходів стягнення: 1) догана; 2) звільнення. При цьому законодавством, статутами і положеннями про дисципліну можуть бути передбачені для окремих категорій працівників й інші дисциплінарні стягнення (ст. 147).

Крім дисциплінарної відповідальності охоронну функцію у сфері управління охороною праці в Україні виконують адміністративна та кримінальна відповідальність.

Засади кримінальної відповідальності за злочини у сфері охорони праці встановлено у розділі X КК України – «Злочини проти безпеки виробництва». В цьому розділі законодавець сконцентрував п'ять статей, що визначають як злочинні порушення: 1) вимог законодавства про охорону праці (ст. 271), 2) правил безпеки під час виконання робіт з підвищеною небезпекою (ст. 272), 3) правил безпеки на вибухонебезпечних підприємствах або у вибухонебезпечних цехах (ст. 273), 4) правил ядерної або радіаційної безпеки (ст. 274), 5) правил, що стосуються безпечного використання промислової продукції або безпечної експлуатації будівель і споруд (ст. 275).

Суспільна небезпека цих злочинів полягає у тому, що відхилення від нормативних приписів та встановлених вимог безпеки на підприємствах, шахтах, будовах, сільському господарстві тощо можуть спричинити або спричиняють серйозну шкоду життю і здоров'ю працівників виробництва, сторонніх осіб, власності, довкіллю [2, с. 432]. І хоча всі вказані вище п'ять статей розділу X КК України спрямовані на забезпечення безпеки виробничого процесу, злочинні порушення загальних вимог законодавства про охорону праці визначає саме ст. 271 КК України.

При цьому підкреслимо, що кримінальна відповідальність за ст. 271 КК України настає не просто за порушення вимог законодавчих та інших нормативно-правових актів про охорону праці службовою особою підприємства, установи, організації або громадянином - суб'єктом підприємницької діяльності (порушення таких вимог можуть призвести і до настання дисциплінарної, і до настання адміністративної відповідальності). До настання кримінальної відповідальності за порушення вимог законодавства про охорону праці призводить лише таке порушення, що, по-перше, заподіяло шкоду здоров'ю потерпілого, та, по-друге, спричинило загибель людей чи настання інших тяжких наслідків.

Отже, саме фактичне заподіяння шкоди здоров'ю потерпілого, факт загибелі людей чи настання інших тяжких наслідків, вважаємо, й є основним критерієм розмежування дисциплінарної, адміністративної та кримінальної відповідальності за порушення вимог законодавства про охорону праці.

Адміністративна відповідальність за порушення вимог законодавства про охорону праці є різновидом адміністративної відповідальності, яка у свою чергу, відповідно до норм п. 22 ст. 92 Конституції України, є одним з конституційно визначених різновидів юридичної відповідальності в Україні.

Варто зауважити, що в науці адміністративного права й досі продовжуються чисельні дискусії про поняття «адміністративна відповідальність» та його змістове наповнення. Зазначене, на нашу думку, відбувається й через відсутність у КУпАП визначення терміну «адміністративна відповідальність» – незважаючи на те, що КУпАП містить главу 2 під назвою «Адміністративне правопорушення і адміністративна відповідальність». Та серед всього масиву статей глави 2, як і загалом серед усього КУпАП, ми не знайдемо розкриття змісту терміну «адміністративна відповідальність», отже, й досі зміст цього терміну визначається лише на доктринальному рівні, залежно від точки зору того чи іншого науковця.

Як зазначив С.Г. Стеценко, адміністративна відповідальність – це різновид юридичної відповідальності, що полягає в застосуванні до осіб, які вчинили адміністративні проступки, особливих санкцій – адміністративних стягнень [3, с. 223]. Справді, адміністративна відповідальність – це специфічна форма негативного реагування з боку держави в особі її компетентних органів на відповідну категорію протиправних проявів (передусім адміністративних проступків), згідно з якою особи, що скоїли ці правопорушення, повинні дати відповідь перед уповноваженим державним органом за свої неправомірні дії і понести за це адміністративні стягнення в установлених законом формах і порядку [4, с. 82].

Головним при обранні науковцем того чи іншого критерію, на наш погляд, є спроможність якомога повніше розкрити ті властивості та грані адміністративної відповідальності, що є основними для досягнення цілей дослідження. І у найбільш загальному вигляді, адміністративна відповідальність за порушення вимог законодавства про охорону праці означає, на наш погляд, відповідальність винних осіб за порушення вимог законодавства про охорону праці, що виражається у застосуванні до цих осіб установлених адміністративних санкцій.

Відмітимо, що адміністративній відповідальності за порушення вимог законодавства про охорону праці притаманні всі ознаки адміністративної відповідальності. Це відповідальність, що настає за скоєння адміністративного проступку; вона пов'язана з державним примусом у формах каральних і правовідновлюючих заходів, які визначені у нормах адміністративного права; притягнення правопорушника до відповідальності здійснюється у певному процесуальному порядку уповноваженими на це органами (посадовими особами); суб'єкт правопорушення несе втрати матеріального, побутового характеру, які передбачені законом [5, с. 123] тощо. Та найбільш характерно особливості адміністративної відповідальності за порушення вимог законодавства про охорону праці виражені, на наш погляд, в нормативній підставі цього виду адміністративної відповідальності до змісту якої слід віднести: 1) склади адміністративних правопорушень вимог законодавства про охорону праці; 2) систему адміністративних стягнень у цій сфері; 3) коло суб'єктів, наділених правом застосовувати стягнення за порушення вимог законодавства про охорону праці; 4) процедуру притягнення до адміністративної відповідальності за ці порушення.

В ході аналізу видів юридичної відповідальності за порушення вимог законодавства у галузі охорони праці зроблено такі висновки: установлено, що за порушення вимог законодавства про охорону праці може настати цивільна, дисциплінарна, адміністративна та кримінальна юридична відповідальність; визначено юридичну відповідальність за порушення вимог законодавства у галузі охорони праці як об'єктивний обов'язок особи, яка є порушником встановлених законодавством про охорону праці вимог, відповісти за свої незаконні дії, а також і за їх наслідки, бути покараною за скоєне нею у цій сфері правопорушення; з'ясовано, що саме фактичне заподіяння шкоди здоров'ю потерпілого, факт загибелі людей чи настання інших тяжких наслідків є основним критерієм розмежування кримінальної відповідальності за порушення вимог законодавства про охорону праці від дисциплінарної та адміністративної.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Додін Є.В. Місце відповідальності за порушення митних правил у структурі юридичної відповідальності // Митна справа. – № 2 (86). – 2013. – С. 18–19.
2. Дудоров О.О. Загальна характеристика злочинів проти безпеки виробництва. Кримінальне право України : особлива частина : підручник / О.О. Дудоров, Р.О. Мовчан ; за ред. О.О. Дудорова, Є.О. Письменського. – [2-ге вид.]. – Київ : ВД «Дакор», 2013. – 786 с.
3. Стеценко С.Г. Адміністративні правопорушення та адміністративна відповідальність. Адміністративне право України : навч. посіб. / С.Г. Стеценко. – Київ : Атіка, 2007. – 624 с.
4. Адміністративне право. Загальна частина : навч. посіб. / С.М. Алфьоров, С.В. Ващенко, М.М. Долгополова, А.П. Купін. : Центр навч. літ., 2011. – 216 с.
5. Дараганова Н.В. Адміністративне право України : навч. посіб. / Н.В. Дараганова. – Київ : ВНЗ «НАУ», 2013. – 272 с.

ЛІБЕРАЛЬНА КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВА ПОЛІТИКА ЩОДО ОХОРОНИ ВЛАСНОСТІ

На сучасному етапі правова політика держави переживає новий етап розвитку, зумовлений докорінними змінами в соціально-політичному просторі, що зумовлюють необхідність перегляду доктринальних положень для вирішення існуючих проблем, які потребують концептуалізації, що пов'язано з дискурсом Концепції правової політики як сучасної системи, побудованої на принципах лібералізму. На нашу думку, сьогодні саме відсутність узагальненої єдиної Концепції правової політики є першопричиною незадовільного стану розвитку правової, політичної та економічної систем нашої країни, що стає на заваді захисту й охорони прав і свобод людини і громадянина та реалізації завдань щодо інтеграції України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в Європейському Союзі та в євроатлантичний безпековий простір, розвитку рівноправних взаємовигідних відносин з іншими державами світу в інтересах нашої держави.

Сучасна правова політика України ґрунтується на ліберальних ідеях, заснованих на прагненні до свободи, демократизму, гуманізму, на визнанні пріоритетності прав особи. Зокрема, як слушно наголошує Ф. Фукуяма, «лібералізм як світоглядна та політична концепція приречений на перемогу. З огляду на значний вплив лібералізму у світі (надто на Заході та в межах безпосереднього американського впливу), а також на поширення й популяризацію ліберальних уявлень у посткомуністичній Україні згадане положення стало майже аксіомою для багатьох українських політиків та науковців» [1].

Ефективність політики зростає, коли вона спирається на науково обґрунтовані теорії, ідеї, доктрини тощо. Можна погодитися з висловлюванням С.О. Бочкарьова в тому, що на сучасному етапі перед кримінальною політикою поставили невластиве їй завдання: «прагнути до ідеалу й надавати систематику теоретичних і практичних вимог кримінального характеру; включили політику до складу науки й надали їй надзвичайного значення» [2, с. 152]. Насправді наука та політика не завжди мають однакові напрями, хоча й тісно пов'язані між собою: наука є основою для розробки наукових теорій (концепцій), політика – мистецтво управління державою й громадянами, використовуючи наукові надбання.

Політика – це мистецтво вибору найбільш оптимальних способів і засобів, вибір яких залежить від особистісних характеристик політичного діяча. Відомий американський учений Е. Тоффлер справедливо зауважив: «Що б не пропагували сьогодні різні партії й кандидати, боротьба між ними означає набагато менше, ніж суперечка про те, хто зуміє отримати найголовніше з того, що залишиться від індустріальної системи, яка гине» [3]. Тому, безперечно, має рацію Ф. Хайек, який вказував: «Ми завжди мали «погані» гроші, тому що приватному підприємництву не дозволяли дати нам «кращі». У світі, який зазнає тиску організованих інтересів, важливо пам'ятати: якщо ми хочемо одержати інститути, у яких маємо потребу, ми не можемо розраховувати на розум або розуміння, але повинні покладатися на суто корисливі інтереси» [4, с. 164].

На всіх етапах розвитку людства метою більшості політиків було зростання інтересів та можливостей олігархічного капіталу з метою отримання надприбутків, тобто фактично – боротьба за власність. Свого часу в праці під назвою «Що таке власність?» П.Ж. Прудон указував, що власність є основною причиною порушення рівності. При цьому автор не виступав проти власності – його обурювали факти зловживання нею. У зв'язку із цим широкої популярності набула влучна фраза П.Ж. Прудона: «Власність – це крадіжка».

Прикладом сучасного розуміння поняття власності можуть бути погляди видатного вченого ХХ ст., засновника австрійської школи економічної думки Л. фон Мізеса, який, розвиваючи провідні неоліберальні ідеї класичної школи політичної економії, погоджувався з трудовим походженням власності й наголошував на тому, що «споживчі блага» є результатом «успішного поєднання виробничих благ і праці».

Метою сучасної кримінальної науки є впровадження новітніх ліберальних тенденцій, зокрема, щодо охорони власності кримінально-правовими засобами. Найбільш оптимальною є сучасна ліберальна кримінально-правова політика щодо охорони власності, яка заснована на об'єктивному науковому ґрунті. Її вдосконалену модель потрібно розглядати на основі її побудови на ліберальних принципах, тому що ліберальні ідеї становлять базис для її розбудови на засадах економічної, політичної, соціальної та духовної свободи, які здатні збалансувати прагнення й можливості всіх верств населення.

Щоб об'єктивно оцінити практичні досягнення лібералізму у сфері регулювання відносин власності, необхідно звернутися до структуралістської тези К. Маркса про узгодження суспільних «базису» й «надбудови», а саме: «Сукупність... виробничих відносин утворює економічну структуру суспільства, реальну підставу, на якій базується правова й політична надбудова, якій відповідають певні форми суспільної свідомості» [5, с. 122]. Вищезгадане базове положення дає можливість встановити, яким чином сучасна кримінально-правова політика щодо охорони власності, заснована на принципах лібералізму (що постає специфічною формою суспільної свідомості), зумовлюється власним «ринковим» базисом на концептуальному рівні та здійснює свій зворотний вплив на суспільне економічне підґрунтя й інші сфери життя як явище «надбудови». До того ж, на наше переконання, феномен моделі кримінально-правової політики щодо охорони власності не можна розглядати «автономно», а лише в контексті всіх зовнішніх та внутрішніх соціально-економічних і політичних умов.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Фукуяма Ф. Кінець історії та остання людина. – Режим доступу : <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/307/40.pdf>.
2. Бочкарев С.А. Метафизика и ее место в структуре уголовно-правового знания // Вестник ТГУ. – 2014. – Вып. 8 (136). – С. 150–161.
3. Тоффлер Э. Третья волна. – Режим доступу : http://modernlib.ru/books/toffler_elvin/tretya_volna/read.
4. Хайек Ф. Претензии знания. Лекция памяти Нобеля (11 декабря 1974, г. Зальцбург, Австрия) // Вопросы философии. – 2003. – № 1. – С. 164–167.
5. Вышеславцев Б.П. Сочинения / Б.П. Вышеславцев. – М. : Раритет, 1995. – 461 с.

Калишенко С.О., аспірантка
Національний університет біоресурсів і
природокористування України
м. Київ, Україна

ІНФОРМАЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Дослідження тенденцій розвитку та впровадження електронного урядування в Україні у даній роботі здійснено на підставі аналізу чинного законодавства, матеріалів Організації Об'єднаних Націй та праць вітчизняних науковців у галузі права таких як В.І. Курило, І.В. Арістова, П.С. Клімушин, С.Г. Соловйов, Н.В. Грицьак.

Проведені дослідження показали актуальність та необхідність впровадження електронного урядування в Україні, його адаптацію до європейських норм, принципів та правил, проблеми, з якими стикаємось на цьому шляху.

Пріоритетним напрямом розбудови інформаційного суспільства в Україні є інформатизація державних органів, що, у свою чергу, сприятиме прозорості та відкритості діяльності цих інституцій, підвищенню їх ефективної діяльності, якісному наданню населенню різноманітних інформаційних послуг, інтеграції зі світовим інформаційним простором. Невід'ємною складовою, умовою функціонування інформаційного суспільства, інструментом демократизації суспільства є електронне урядування.

Відомий науковець, професор Н.В. Грицяк розкриває електронне урядування у складі державного управління та характеризує його як засіб, інструмент, сучасну управлінську технологію й водночас ідеологію здійснення управління справами суспільства, виконання зобов'язань і надання електронних державних послуг особі, громадянину, підприємству, організації чи установі різних форм власності. До того ж вчений відзначає, що електронне урядування – це також адаптація державного управління до умов інформаційного суспільства, сутність якого полягає в налагодженні взаємодії органів державної влади та місцевого самоврядування між собою, з громадянами та бізнесом за допомогою сучасних інформаційно-комунікаційних технологій [1].

Дослідженню впровадження та розвитку електронного урядування в Україні присвячено праці таких українських учених, як О.А. Баранова, Н.В. Грицяк, І.Г. Малюкова, А.І. Семенченко, П.С. Клімушина, І.П. Лопушинського, І.М. Олійченко, О.В. Радченко, І.Б. Жилияєва, М.С. Демкова та ін.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних засад функціонування електронного урядування зробили такі вчені, як А. Белл, М. Бонем, М. Боунс, С. Зурідіс, С. Кліфт, С. Бурас, Н. Катріс, П. Норіс та ін.

На сьогоднішній день, електронне урядування визначено не лише одним із першочергових напрямів регіонального розвитку відповідно до Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 06 серпня 2014 року № 385 [2], а й одним з підґрунть для реалізації національних Цілей Сталого Розвитку (далі – ЦСР).

Слід зазначити, що ЦСР це показники майбутнього міжнародного розвитку, що були ухвалені Організацією Об'єднаних Націй (далі – ООН) у 2015 році. Кожна країна повинна адаптувати 17 глобальних ЦСР з урахуванням специфіки національного розвитку на період до 2030 року. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України за підтримки усіх агентств ООН в Україні працювало над цим питанням і підготувало відповідну доповідь.

Так згідно Національної доповіді «Цілі Сталого Розвитку: Україна» Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, протягом 2016 року інклюзивний процес визначення завдань ЦСР відбувався за чотирма напрямками: справедливий соціальний розвиток; стає економічне зростання та зайнятість; ефективне управління; екологічна рівновага та розбудова стійкості. В свою чергу, ефективне управління передбачає: забезпечення особистої безпеки громадян, верховенство права та справедливого правосуддя; подолання організаційно-фінансових засад злочинної діяльності, корупції; підвищення ефективності дій органів державної влади та місцевого самоврядування на основі відкритості та прозорості прийняття рішень і громадського контролю за їх виконанням. Розбудова миру, зміцнення соціальної згуртованості та зниження рівня конфліктогенності за всіма суспільно значущими чинниками значною мірою залежать від дієвості органів державної влади та місцевого самоврядування. Для виконання завдань у цій сфері необхідно забезпечити повноту участі громадян у державному управлінні та житті місцевих громад, поширити практику публічно-приватного партнерства, застосовувати комунікаційні технології тощо [3].

Саме ефективне впровадження електронного урядування в практику державного управління надасть змогу досягти таких результатів як: оптимізація механізмів публічного адміністрування за рахунок поступового впровадження функціональних складових електронного урядування: «Уряд – уряду» (автоматизація відносин і документообігу між відомствами, G2G), «Уряд – бізнесу» (відносини державних органів і бізнесу, G2B) та «Уряд – громадянам» (організація зворотного зв'язку з громадянами, G2C); підвищення ефективності публічної адміністрації у внутрішній організації своєї діяльності, підвищення якості адміністративних послуг; економія матеріальних та часових ресурсів, ефективніше використання бюджетних коштів, скорочення витрат на утримання державного апарату; забезпечення умов для розвитку електронної демократії, створення умов для прозорості та відкритості публічної адміністрації, прийняття прозорих рішень; зменшення корупції в органах влади [4].

Незважаючи на об'єктивні переваги і необхідність впровадження електронного урядування, вчені вказують і на недоліки цієї системи. Скоріше можна назвати це ризиками впровадження, адже за умов гіпотетичного використання електронного урядування у злочинних цілях або банального зловживання службовим становищем з боку зацікавлених осіб може бути заподіяна шкода інтересам держави або громадян.

До подібних недоліків можна віднести: слабку захищеність від нового класу соціальних злочинів, що ґрунтуються на використанні сучасних інформаційних технологій (махінації з електронними грошима, комп'ютерне хуліганство та ін.); можливість здійснювати електронний контроль за життям, настроями, планами громадян, політичних організацій; можливість використання нових інформаційних технологій з політичною метою; використання в якості інформаційної зброї для впливу на психіку та свідомість людей [5].

З огляду на міжнародний досвід розвиток електронного урядування є одним з основних факторів забезпечення успішності реформування та підвищення конкурентоспроможності країни. Реформа будь-якої галузі в сучасних умовах спрямована на широке використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (далі – ІКТ) для досягнення необхідного рівня ефективності та результативності.

Адже в умовах належного використання ІКТ стають потужним засобом електронного залучення, економічного розвитку та демократизації суспільних процесів [6].

Незважаючи на наявність значного потенціалу нашої держави щодо впровадження електронного урядування та сучасних ІКТ в усі сфери життєдіяльності, вагомого суспільного запиту на таке впровадження, стан розбудови інформаційного суспільства в Україні порівняно із світовими тенденціями є недостатнім.

Зокрема, існують проблеми з формуванням та реалізацією ефективної державної політики у сферах:

– розвитку інформаційного суспільства: не виконано план дій щодо реалізації Закону України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки»; не подолано цифрову нерівність у доступі громадян України до електронних комунікацій та інформаційних ресурсів, повільно зростає рівень комп'ютерної грамотності населення; низький рівень впровадження та використання можливостей ІКТ у сферах освіти, науки, культури, охорони здоров'я, в агропромисловому комплексі та інших секторах економіки, відсутні відповідні галузеві та міжгалузеві програми; підтримка поглиблення демократичних процесів слабо координована та несистемна, зокрема щодо проведення виборів, голосувань, загальнонаціональних та місцевих референдумів, опитувань та консультацій, запровадження механізмів громадсько-державного партнерства, здійснення громадського контролю на засадах широкого використання ІКТ та мережі Інтернет;

– розвитку електронного урядування – не виконано План заходів щодо реалізації Концепції розвитку електронного урядування в Україні, що був затверджений розпорядженням Кабінету Міністрів України від 26 вересня 2011 року № 1014-р;

– створення національних електронних інформаційних ресурсів, розвитку інформаційного простору та інші [7].

Дослідженням розвитку електронного урядування в країнах світу, вивченням показників розвитку інформаційних технологій у сфері державного управління на світовому рівні займається Департамент економічного і соціального розвитку ООН. Головним показником технологічної зрілості держави у сфері електронного урядування є індекс розвитку електронного урядування (EGDI), а його складовими, - індекс розвитку урядових веб-сайтів (індекс онлайн сервісів (OSI)), індекс телекомунікаційної інфраструктури (ТИ) та індекс людського капіталу (HCI).

Згідно останнього дослідження Департаменту економічного і соціального розвитку ООН наша країна за 2 роки піднялася на 25 позицій в області електронного урядування і на 45 позицій в області електронної участі, займаючи наразі 62-е місце серед 193 країн світу. В цілому Україна з індексом 0.6076 проти всесвітнього середнього показника 0.4922 на 23% перевищує світовий середній показник у рейтингу ООН з розвитку електронного урядування [8].

Для порівняння у 2014 році Україна за індексом розвитку електронного урядування займала 87 місце серед 193 держав-членів ООН [9].

Звичайно за 2 роки Україна досягла значного прогресу у сфері розвитку електронного урядування, проте на сьогодні наша країна відстає від світових темпів розвитку електронного урядування, стикаючись з такими першочерговими проблемами, як: недосконалість нормативно-правової бази, що регулює сферу розвитку електронного урядування; несформованість базової інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури електронного урядування як технологічної основи для реалізації всіх проєктів і завдань у цій сфері; недостатній рівень інформаційної безпеки та захисту інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах органів влади; недостатній рівень фінансування завдань та проєктів у сфері розвитку електронного урядування; неврегульованість питання електронної ідентифікації та автентифікації фізичних та юридичних осіб під час взаємодії з органами влади; недостатній рівень готовності державних службовців та працівників органів місцевого самоврядування, фізичних та юридичних осіб до запровадження і використання інструментів електронного урядування; низькі темпи запровадження електронних форм взаємодії між органами влади і фізичними та юридичними особами, зокрема надання електронних послуг та доступу до відкритих даних; величезна цифрова нерівність у використанні ІКТ між органами влади на центральному та місцевому рівні та інші.

З метою вирішення цих проблем Кабінетом Міністрів України розпорядженням від 20 вересня 2017 року № 649-р було схвалено нову Концепцію розвитку електронного урядування в Україні, реалізація якої передбачена на період до 2020 року, та доручено Державному агентству з питань електронного урядування разом із заінтересованими центральними органами виконавчої влади у місячний строк розробити план заходів щодо реалізації цієї Концепції.

Крім того, наразі на підпис Президенту України передано прийнятий Верховною Радою України Закон про електронні довірчі послуги, що спрямований на гармонізацію із положеннями Регламенту (ЄС) № 910/2014 Європейського Парламенту та Ради від 23 липня 2014 року про електронну ідентифікацію та довірчі послуги для електронних транзакцій в межах внутрішнього ринку та про скасування Директиви 1999/93/ЄС, який набрав чинності 01 липня 2016 року.

Таким чином, для успішного втілення електронного урядування як ідеї та забезпечення повної реалізації всіх його переваг нашої державі, безперечно, необхідно пройти складний шлях наближення системи державного управління до європейських стандартів. Крім того, запровадження електронного урядування є базовою передумовою для розбудови в Україні ефективних цифрової економіки і цифрового ринку та його подальшої інтеграції до єдиного цифрового ринку Європейського Союзу (EU Digital Single Market Strategy), що потребує подальших системних досліджень у цій сфері.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Інформаційна складова державної політики та управління : монографія / С.Г. Соловйов, О.Є. Бухтатий, Ю.В. Нестеряк та ін. ; за ред. Н.В. Грицяк. – Київ : К.І.С., 2015. – 320 с.
2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року, затв. постановою Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 № 385. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>
3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Національна доповідь 2017 «Цілі Сталого Розвитку: Україна». URL:TSiliStalogoRozvitku
4. Електронне урядування в Україні: аналіз та рекомендації. Результати дослідження. О.А. Баранов, І.Б. Жилияєв, М.С. Демкова, І.Г. Малюкова ; за ред. І.Г. Малюкової. – Київ : ТОВ «Поліграфі-Плюс», 2007. – 254 с.
5. Дубов Д.В. Інформаційна безпека в умовах впровадження електронного урядування // Вісник книжкової палати. – 2006. – № 7. – С. 34–38.
6. Арістова І.В. Впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в аграрний сектор економіки України: організаційно-правовий аспект : [монографія] / І.В. Арістова, В.І. Курило, О.Ю. Калугін ; за заг. ред. І.В. Арістової. – Київ : НУБіП України, 2014. – 193с.
7. Рекомендації парламентських слухань на тему: «Реформи галузі інформаційно-комунікаційних технологій та розвиток інформаційного простору України». Схвалено Постановою Верховної Ради України від 31.03.2016 № 1073-VIII. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1073-19>
8. United Nations Department of Economic and Social Affairs. United Nations E-Government Survey 2016 «E-Government in Support of Sustainable Development». Режим доступу : <http://workspace.unpan.org/sites/Internet/Documents/UNPAN96407.pdf>
9. United Nations Department of Economic and Social Affairs. United Nations E-Government Survey 2014 «E-Government for the Future We Want». URL : https://publicadministration.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2014-Survey/E-Gov_Complete_Survey-2014.pdf

Корягіна А.М., к.ю.н.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ВЗАЄМОДІЯ ПРАВООХОРОННИХ ОРГАНІВ З НЕДЕРЖАВНИМИ СУБ'ЄКТАМИ БЕЗПЕКИ

Розширення масштабів приватного сектора в сфері забезпечення безпеки особистості і власності робить актуальним питання про налагодження ділового співробітництва між органами внутрішніх справ та приватними охоронними підприємствами і службами безпеки.

Взаємодія органів внутрішніх справ з недержавними суб'єктами безпеки складається з взаємодії з приватними охоронними підприємствами і службами безпеки, спілками та асоціаціями підприємців, аудиторськими організаціями та недержавними засобами масової інформації.

Доцільність встановлення такого співробітництва обумовлена низкою факторів. З одного боку, вона ґрунтується на наявності значної кількості спільних рис, властивих як державним, так і приватним правоохоронним структурам: їх об'єднують цілі і завдання, сфери професійної діяльності межують між собою, а іноді і збігаються, є певна подібність у методах роботи. А з іншого – існує об'єктивна обмеженість всіх наявних у кожній зі сторін видів і обсягів ресурсів: людських, інформаційних, технічних, фінансових та інших.

Відносини, що складаються між органами внутрішніх справ і приватними охоронними підприємствами, об'єднаннями, службами безпеки можна умовно поділити на організаційні і функціональні. Існування організаційних відносин обумовлене чинним в даній області законодавством, перш за все законами «Про охоронну діяльність», «Про національну поліцію», що наділяє співробітників органів внутрішніх справ владно-розпорядчими повноваженнями стосовно суб'єктів приватної охоронної діяльності [1; 2]

Функціональні відносини юридично не носять обов'язкового характеру і являють собою добровільне ділове співробітництво представників органів внутрішніх справ і приватних охоронних підприємств в процесі здійснення ними тих чи інших видів професійної діяльності.

Слід зазначити, що практично всі напрямки і форми взаємодії супроводжуються інформаційним обміном або базуються на ньому. Виділяється два основних види інформаційного обміну між представниками приватних охоронних підприємств і органів внутрішніх справ: обмін методичною, науково-аналітичною та оперативною інформацією.

Однак не тільки взаємний обмін інформацією, а й спільне використання спеціальної техніки та спеціальних засобів позначається на взаємодії органів внутрішніх справ і недержавних охоронних підприємств.

Відомо, що охоронні підприємства володіють технічними засобами, які на сьогоднішній день є значно досконалішими за засоби і техніку, що знаходиться на озброєнні органів внутрішніх справ. Маються на увазі засоби зв'язку, універсальні прилади звукозапису, пошукові прилади та ін. Тому, при вирішенні найбільш складних оперативно-розшукових питань, пов'язаних з документуванням злочинної діяльності організованих груп або окремих громадян, органи внутрішніх справ змушені вдаватися до їхньої допомоги. На практиці подібні процеси носять, як правило, безоплатний характер і організовуються в основному на особистих зв'язках керівників органів внутрішніх справ і приватних охоронних підприємств.

Служби внутрішньої безпеки (СВБ) підприємств за родом своєї діяльності змушені контактувати з різними державними органами забезпечення охорони порядку і безпеки: органами внутрішніх справ, податковою службою, митними органами, органами юстиції тощо. При цьому предметом такої взаємодії можуть бути абсолютно різні питання, пов'язані із захистом державної та комерційної таємниці, протидією економічній розвідці та промислового шпигунства і, що особливо важливо в умовах сучасної України, пов'язані з участю в боротьбі зі злочинністю, особливо з організованою. Як правило, взаємодія з державними структурами відбувається тоді, коли вичерпуються повноваження недержавних структур.

Рішення проблеми спільної діяльності пов'язані зі значними труднощами. З одного боку, до теперішнього часу між СВБ і окремими службами ОВС продовжують зберігатися елементи взаємної недовіри, що базуються на протиставленні приватних охоронних структур державним правоохоронним органам. Основними аргументами зазвичай є: зв'язок кримінальних явищ і організованої злочинності з приватною

охоронною діяльністю; причетність приватних охоронців до скоєння злочинів; наявні факти протидії співробітникам поліції і спроби автономізації окремих охоронних структур і виходу їх з-під контролю органів внутрішніх справ.

Розглядаючи можливі напрямки організації спільної діяльності суб'єктів забезпечення економічної безпеки підприємства та ОВС, необхідно мати на увазі, що взаємодія в широкому плані може здійснюватися у формах взаємного обміну інформацією, спільного планування і проведення заходів, взаємного використання сил і засобів в інтересах вирішення загальної для суб'єктів цього процесу завдань, організації спеціального моніторингу та ін.

Необхідно чітко визначити ті напрямки взаємодії в сфері забезпечення економічної безпеки підприємств, де ОВС та СВБ мають певний обопільний інтерес. При цьому головна мета ОВС, на наш погляд, полягає у відстоюванні інтересів і розширенні зони легального бізнесу, довіри до правоохоронної діяльності тощо. Спільна робота з СВБ в цьому напрямку повинна бути спрямована на попередження та розкриття злочинів.

Відомо, що правоохоронні органи, і зокрема ОВС, по ряду причин не користуються достатньою довірою в середовищі підприємців, які при виникненні кримінальної ситуації звертаються куди завгодно (до родичів, знайомих, злочинних авторитетів і т.ін.), але тільки не в поліцію. З часом втрачаються докази, документи та, природно, подальший розгляд або розслідування втрачає будь-яку перспективу.

Однією з істотних обставин, що перешкоджають ефективній взаємодії між службою внутрішньої безпеки підприємства та правоохоронними органами, є, на наш погляд, відсутність правового акту, що регулює дані відносини [3, с. 205–207]. Це стимулює появу деяких негативних тенденцій в розвитку взаємин між приватними і державними правоохоронними структурами. Зокрема, досить широкого розповсюдження набула практика, коли недобросовісні представники приватних охоронних служб вступають в неділові відносини з співробітниками державних правоохоронних органів, що в свою чергу, веде до корумпованості особового складу ОВС. Сьогодні немає нормального закону, що регулює питання забезпечення економічної безпеки підприємства. Такого роду недолики, на наш погляд, підлягають усуненню в першу чергу.

Взаємодія ОВС та СВБ може здійснюватися на основі комплексу наступних правових і організаційних заходів:

а) заходи правового характеру:

– участь представників МВС і СВБ в роботі з питань правового та інформаційного забезпечення безпеки підприємництва;

– спільна розробка і внесення до відповідних законодавчих органів пропозицій, спрямованих на вдосконалення правової бази діяльності ОВС та СВБ;

– участь керівників МВС в щомісячних семінарах керівників СВБ, присвячених вивченню законодавства та інших актуальних питань діяльності СВБ.

б) заходи організаційного характеру:

– участь в роботі громадських організацій, що діють в сфері недержавних охоронних структур, котрі забезпечують створення сприятливих умов для них;

– вивчення стану громадського порядку на території району, міста, планування спільних заходів та участь в забезпеченні громадського порядку під час проведення масових заходів;

– взаємне інформування про стан громадського порядку;

– організація в спортивних змаганнях команд приватних охоронних і державних правоохоронних структур, що працюють в сфері безпеки;

– розширення взаємодії правоохоронних органів з представниками охоронних структур з числа фахівців, що мають досвід служби в правоохоронних відомствах, в сфері забезпечення захисту життя, прав, свобод громадян та власності;

– організація і проведення міжнародних і регіональних виставок за програмами безпеки.

До цього переліку форм взаємодії органів внутрішніх справ та СВБ слід додати заходи економічного характеру. Маються на увазі:

– можливість за рахунок такого співробітництва вирішувати питання щодо фінансування конкретних операцій за рахунок підприємств, спрямованих на забезпечення економічної безпеки підприємства, що проводяться спільно ОВС і СВБ;

– поява легальної додаткової роботи для співробітників органів внутрішніх справ, що заохочується в грошовому або іншому вигляді керівництвом підприємств;

– можливість за рахунок такого співробітництва на добровільних засадах купувати для ОВС необхідні технічні засоби для проведення заходів із забезпечення економічної безпеки підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про національну поліцію : Закон України від 02.07.2015 р.
2. Про охоронну діяльність : Закон України від 22.03.2012. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>
3. Беліков Ю.М. Взаємодія недержавних охоронних організацій з правоохоронними органами: ключові засади та напрямки вдосконалення у сфері запобігання злочинності / Ю.М. Беліков. – Київ : Наук. вісник Міжнар. гуманітарного ун-ту. – Сер.: Юриспруденція. – 2014. – № 7. – С. 204–207.

Косиця О.О., к.ю.н.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

СТВОРЕННЯ АНТИКОРУПЦІЙНОГО СУДУ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020» [1] передбачена реалізація антикорупційної реформи, основною метою якої є суттєве зменшення корупції в Україні, зменшення втрат державного бюджету та бізнесу через корупційну діяльність, а також підвищення позицій України у міжнародних рейтингах, що оцінюють рівень корупції, чому сприятиме в першу чергу створення ефективної інституційної системи запобігання і протидії корупції.

Конвенція ООН проти корупції передбачає наявність двох типів антикорупційних інституцій: орган або органи, що запобігають корупції; орган або органи, які спеціалізуються на протидії корупції [2]. Аналогічні положення закріплені Радою Європи, якими зокрема, пропонується членам Ради та іншим державам створити спеціалізовані органи по боротьбі з корупцією [3].

Враховуючи наведені особливості, сьогодні в Україні створюється принципово новий механізм боротьби з корупцією. Вперше за історію незалежності одночасно запроваджено нові інституції, такі як Національне агентство з питань запобігання корупції, Національне антикорупційне бюро, Державне бюро розслідувань, діяльність яких спрямована на запобігання і протидію корупційних правопорушень саме у вищих ешелонах влади та правоохоронних органах. Запровадження таких реформ здійснено на основі аналізу міжнародного досвіду діяльності органів по запобіганню та протидії корупції в розвинутих державах із низьким рівнем корупції.

Зокрема, за даними досліджень Індексу сприйняття корупції, який щороку проводяться Transparency International, українці вважають свою державу однією з найбільш корумпованих у світі: у 2015 році у всесвітньому рейтингу Україна посідає 130 місце зі 168 позицій (в той час як Польща – 30 місце, а Німеччина – 10), а у 2016 – 131 серед 176 держав [4], що є незначним досягненням для країни, в якій стільки уваги, сил і коштів спрямовано на боротьбу з корупцією.

Відповідно до даних Моніторингу прогресу реформ, опублікованого Національною радою реформ, за результатами опитування громадян у грудні 2016 року більше половини респондентів вважають, що в першу чергу необхідно розпочати боротьбу з корупцією в судах та правоохоронних органах (61% та 51% відповідно), а 85% опитаних вважає, що боротьба з корупцією в державі взагалі не ведеться [5]. Найкорумпованішими українці назвали: державних службовців (65%), парламент (64%), працівників податкової сфери (62%), суддів (61%), президента та прем'єр-міністра (60%), представників місцевих органів влади (55%), поліцію (54%), керівників бізнесу (46%), релігійних лідерів (32%) [6].

Таке критичне ставлення українців до антикорупційної реформи, на думку виконавчого директора Transparency International Україна Я. Юрчишина, зумовлене зростанням уваги суспільства до корупції і також свідчить про необхідність посилити реформу: «Завдяки утворенню антикорупційних інституцій та запровадженню нових інструментів запобігання корупції інформація про неї стала доступна широкому колу громадськості. Зазвичай єдиним наслідком корупційного злочину для чиновника є громадський осуд та зіпсована репутація. Саме тому необхідно якомога швидше утворити Антикорупційний суд, який буде розглядати справи проти корупціонерів. Адже через відсутність в Україні такого органу антикорупційна реформа не просувається далі, а корупціонери, незважаючи на всі докладені зусилля з боку держави та громадськості, залишаються не покараними» [6].

Отже останнім та найголовнішим кроком для реалізації антикорупційної політики є створення дієвої системи антикорупційного правосуддя або вдосконалення існуючої вітчизняної судової системи.

Законом України «Про судоустрій і статус суддів» від 02.06.2016 року [7] передбачено існування в системі судоустрою України Вищого антикорупційного суду. Організаційно-правовий статус такого суду на даний час не встановлено, а майбутні повноваження, інстанційність та склад суду є досить примарними. Але сама ідея створення такого суду викликає жвавий інтерес і бурхливі емоції, має як прихильників так і відвертих опонентів.

Законопроектom № 6011 від 01.02.2017 [8] запропоновано наступну систему антикорупційних судів: Вищий антикорупційний суд та Антикорупційна палата Касаційного кримінального суду Верховного Суду України, які будуть здійснювати наступні повноваження: 1) здійснення правосуддя як суд першої інстанції у справах, підслідних Національному антикорупційному бюро України, в порядку, встановленому процесуальним законом; 2) аналіз судової статистики, вивчення та узагальнення судової практики, інформування про результати узагальнення судової практики.

Так, до складу Вищого антикорупційного суду мають увійти не більше 70 суддів (для прикладу в Солом'янському районному суді м. Києва, який розглядає справи Національного антикорупційного бюро усього 27 суддів), а до складу Антикорупційної палати – не менше 30 суддів. Тобто на 280 детективів – 100 суддів. Власне очевидним є те, що незначна кількість справ НАБУ не виправдовує створення окремої судової установи.

Рішенням Вищої Ради Правосуддя від 09.03.2017 року № 475/0/15-17 визнано недоцільним прийняття зазначеного законопроекту [8] як такого, що суперечить Конституції України й не узгоджується із законами України «Про судоустрій і статус суддів» та «Про Вищу раду правосуддя». Крім того, противники створення антикорупційного суду наводять наступні аргументи: створення окремого суду для окремої антикорупційної структури є порушенням принципів правосуддя, відсутній окремий процесуальний закон для антикорупційного судочинства, а наявність двох інстанцій порушує право на апеляційне та касаційне оскарження судового рішення.

Найбільш виправданим виглядає віднести до юрисдикції антикорупційного суду лише розслідувані Національним антикорупційним бюро України випадки високопосадової корупції, при цьому такий перелік повинен бути чітко визначений, виходячи як з переліку суб'єктів злочинів, так і мінімальних сум отриманої вигоди чи вартості предмета злочинного посягання [9].

На підтримання української ідеї керівник відділу захисту прав людини в Офісі Омбудсмена Словацької Республіки Павол Жілінчік ознайомив українських фахівців з найкращими міжнародними практиками створення спеціалізованих антикорупційних судів, зокрема із досвідом Словаччини [10]. Основною причиною створення у 2005 році антикорупційного суду було прагнення зруйнувати місцеві зв'язки, що існували між суддями, адвокатами, прокурорами та організованою злочинністю. На сьогодні спеціалізований суд Словаччини складається з 14 суддів, а до складу спеціалізованої прокуратури входить 19 прокурорів. Цей суд розглядає кілька категорій справ: навмисні вбивства, економічні правопорушення, в яких фігурують суми понад 6,6 млн євро, тяжкі злочини, скоєні злочинною або терористичною групою, та злочини екстремістського характеру.

Існує декілька інших країн, де пропонувалося створення таких судів. У Нігерії, наприклад, після виборів Президента Мухаммаду Бухарі у 2015 році, чия кампанія ґрунтувалася значною мірою на антикорупційній платформі, спостерігається все більша підтримка створення такого суду. У Молдові пропозиція уряду створити спеціалізовані антикорупційні суди викликала серйозні дебати (і критику) в громадянському суспільстві. А в Албанії на розгляді в парламенті знаходиться пакет реформ сектору правосуддя, який включав створення нового антикорупційного суду, а Прем'єр-Міністр Еді Рема вже звернувся до США з проханням надати технічну допомогу в створенні такого суду [11, с. 9].

Юридичний радник Програми USAID «Нове правосуддя» Ольга Ніколаєва зазначає: «Ми маємо оцінити співвідношення і місце антикорупційного суду та його суддів у судовій системі загалом. ... Не можна, маючи на меті створення ідеального антикорупційного суду, ставити під загрозу всю судову систему і всіх інших суддів. Усі процедури, які ми хочемо запровадити для цього суду, врешті мають стати загальними для всієї судової системи» [12].

І в той час, коли судова неефективність є небажаною в усіх справах, вона може бути особливо згубною в справах про корупцію з двох причин. По-перше, невідкладність боротьби з корупцією означає, що значні затримки в розгляді справ про корупцію є дуже проблемними, особливо через те, що такі затримки загрожують підірвати впевненість громадськості у відданості уряду боротися з корупцією та його спроможності робити це ефективно. По-друге, значні затримки в обробці справ підвищують ризик того, що відповідачі або їх союзники можуть чинити тиск на свідків, підробляти докази або вживати заходів, щоб вплинути на звичне та безстороннє функціонування судової системи; хоча такі занепокоєння притаманні не лише по відношенню до справ про корупцію, вони є особливо гострими по відношенню до таких справ [11]. Національна рада реформ передбачає, що ефективній реалізації антикорупційної реформи сприятиме якнайскоріше законодавче врегулювання створення Вищого Антикорупційного суду України [12].

Впровадження ефективного інституціонального механізму реалізації міжнародної та національної антикорупційної політики є стратегічним кроком в боротьбі та протидії корупції. В більшості країн (в тому числі європейських – Словаччина, Болгарія та Хорватія) антикорупційні суди є судами з розгляду не лише корупційних злочинів, але й відмивання грошей, злочинів проти власності, торгівлі людьми. Можливо з урахуванням досвіду країн, в яких вже створено антикорупційні суди, доцільним є перегляд ролі Вищого антикорупційного суду в Україні та категорій справ, які він буде розглядати. Цікавим є те, антикорупційні суди створено у 20 країнах, з яких жодна не входить навіть в тридцятку «антикорупційних держав» за «Всесвітнім індексом корупції – 2016».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України від 12 січ. 2015 р. № 5/2015 // Урядовий кур'єр. – 2015. – № 6. – С. 15–19.
2. Конвенції ООН проти корупції держави від 11 жовт. 2003 (Ратифікація від 18.10.2006) // Відомості ВРУ від 07.12.2007. – 2007. – № 49. – Ст. 2048.
3. Кримінальна конвенція по боротьбі з корупцією : Міжнародний документ від 27.01.1999 № ETS173 // Відомості Верховної Ради України (офіц. видання від 30.11.2007). – 2007. – № 47, 47–48. – Ст. 2028.
4. Індекс корупції в Україні : Transparency International [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ti-ukraine.org/>
5. Офіційний сайт Національної Ради реформ. – Режим доступу : http://reforms.in.ua/ua/system/files/reports/full_web_02_2017.pdf
6. Кожен третій українець готовий відмовитися платити хабар: Результати дослідження «Барометр Світової Корупції» (Global Corruption Barometer) від Transparency International та Gallup International Association. – Режим доступу : http://ti-ukraine.org/_publications/kozhen-tretij-ukrajinetz-hotovuj-vidmovytysya-platyty-habar/
7. Закон «Про судоустрій і статус суддів» : Закон України від 02.06.2016 № 1402-VIII // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1402-19>
8. Проект Закону про антикорупційні суди від 01.02.2017 № 6011. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=61038
9. Слюсар А. Антикорупційний суд в Україні: передумови утворення та гарантії ефективності керівник програми протидії топ-корупції Transparency International Україна. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/columns/2017/02/15/7135474/>
10. Відбулося експертне обговорення найкращих міжнародних практик створення спеціалізованих антикорупційних судів // Офіційний сайт Вищої Ради Правосуддя. – Режим доступу : <http://www.vru.gov.ua/news/2067>
11. Метью К. Стівенсон, Софі А. Шютте Спеціалізовані антикорупційні суди. Порівняльний аналіз. – U4 Антикорупційний ресурсний центр Інституту ім. Крістіана Міхельсена (СМІ). – Лютий 2017. – № 5. – Режим доступу : <http://www.u4.no/assets/publications/U4Issue-2017-5-UKR.pdf>
12. Відбулося експертне обговорення найкращих міжнародних практик створення спеціалізованих антикорупційних судів // Офіційний сайт Вищої Ради Правосуддя. – Режим доступу : <http://www.vru.gov.ua/news/2067>

Крекул Ю.І., к.ю.н., професор
Банк Р.О., к.ю.н., ст. викладач
Хромей В.В., к.ю.н., ст. викладач
Київського національного
торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАДАННЯ ОХОРОННИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

В юридичній літературі справедливо відмічається про суттєве зростання ролі суб'єктів приватного права щодо надання окремих публічних послуг, які зазвичай були притаманні лише державі. При цьому держава залишає за собою правове регулювання порядку надання публічних послуг та контроль за ними, а безпосереднє надання цих послуг делегується приватному сектору. Питання застосування аутсорсингу в органах державної влади наразі є вельми актуальними [1–3]. Одними з таких послуг є охоронні послуги, які спрямовані на охорону майна, фізичної особи, а саме на забезпечення особистої безпеки, життя та здоров'я. Сьогодні в Україні наданням охоронних послуг займаються як державні органи та установи, так і численні приватні суб'єкти.

Зазначимо, що охорона життя, здоров'я, власності, публічних інтересів держави та суспільства вимагають наявності чіткого правового регулювання діяльності у сфері здійснення охоронних послуг. Отже, надання охоронних послуг регулюється низкою нормативно-правових актів, які встановлюють, серед іншого, різні вимоги до охорони в залежності від суб'єктів охоронної діяльності та охоронюваних об'єктів. До основних нормативно-правових актів, що здійснюють регулювання охоронної діяльності, відносяться Закони України «Про охоронну діяльність» [4], «Про Національну поліцію» [5], «Про Національну гвардію» [6], «Про ліцензування видів господарської діяльності» [7], Постанов Кабінету Міністрів України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження охоронної діяльності» [8], «Про заходи щодо вдосконалення охорони об'єктів державної та інших форм власності» [9], «Про затвердження Порядку визначення переліку окремих особливо важливих об'єктів права державної власності, охорона яких здійснюється виключно державними підприємствами та організаціями» [10], «Про затвердження Переліку особливо важливих об'єктів електроенергетики, які підлягають охороні відомчою воєнізованою охороною у взаємодії із спеціалізованими підрозділами інших центральних органів виконавчої влади» [11], «Про затвердження переліку ядерних установок, ядерних матеріалів, радіоактивних відходів, інших джерел іонізуючого випромінювання державної власності, важливих державних об'єктів, що підлягають охороні Національною гвардією» [12] тощо.

Така кількість нормативних актів обумовлена різноманітністю суб'єктів охоронної діяльності. Найчастіше серед таких суб'єктів виділяють поліцію охорони та приватні охоронні структури. Це пов'язано з тим, що ці суб'єкти є безпосередніми учасниками ринку охоронних послуг. В той же час низка суб'єктів охоронної діяльності забезпечують охорону окремих об'єктів у силу законодавчого закріплення відповідних функцій, хоча і не є учасниками ринку охоронних послуг. Це, зокрема, публічні юридичні особи, їх структурні підрозділи (відомча воєнізована охорона, спеціалізоване охоронне підприємство, спеціальні відомчі підрозділи охорони, служби морської безпеки тощо) та правоохоронні органи (з'єднання), військові частини і підрозділи Збройних Сил України, органи охорони державного кордону, Національна гвардія України).

Найбільшим за кількістю суб'єктом охоронної діяльності є приватні охоронні структури. Як уже зазначалось, держава делегувала функцію охорони власності також приватним правоохоронним підприємствам. Відповідно до ст.1 Закону України «Про

охоронну діяльність», суб'єктом охоронної діяльності є суб'єкт господарювання будь-якої форми власності, створений та зареєстрований на території України, що здійснює охоронну діяльність на підставі отриманої у встановленому порядку ліцензії [4]. Це законодавче положення деталізоване в Постанові Кабінету Міністрів України № 960 від 18 листопада 2015 року «Про затвердження Ліцензійних умов провадження охоронної діяльності», де зазначається, що охоронну діяльність можуть проводити на всій території України юридичні особи, а також фізичні особи-підприємці на підставі ліцензії за наявності матеріально-технічної бази, необхідної для провадження такої діяльності, та за умови виконання такими особами організаційних, кадрових і технологічних вимог.

З вищезазначеного законодавчого формулювання поняття суб'єкта охоронної діяльності випливає, що приватні охоронні підприємства для виконання функції охорони, що є складовою комплексу процесу забезпечення безпеки підприємництва, можуть здійснювати діяльність тільки на основі отриманої ліцензії відповідно до статті 4 Закону «Про охоронну діяльність» [4], статті 6 Закону «Про ліцензування видів господарської діяльності» [7] та Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження правоохоронної діяльності» [8]. Згідно з означеними нормативно-правовими актами приватним охоронним підприємствам потрібно пройти процедуру ліцензування для здійснення охоронної діяльності. У разі успішності виконання вимог вищезазначених нормативних актів МВС України видає ліцензію суб'єкту недержавного сектору безпеки підприємництва на право заняття охоронною діяльністю.

На перший погляд, приватні охоронні підприємства перебувають у менш вигідному становищі, ніж поліція охорони, у зв'язку з обов'язковою процедурою ліцензування своєї діяльності. Також працівникам приватних охоронних структур не надано права на вогнепальну зброю та на застосування заходів примусу та не надаються додаткові правові гарантії захисту професійної діяльності. Однак вважаємо, що отримання ліцензії приватними охоронними підприємствами – необхідний захід держави у процесі підвищення ефективності охорони ними майна фізичних та юридичних осіб.

Для повноцінного процесу забезпечення безпеки підприємницької діяльності доцільним вбачається налагодження взаємодії поліції охорони та приватних охоронних підприємств на паритетних засадах. З ухваленням Закону України «Про охоронну діяльність», який містить розділ 5 «Взаємодія суб'єктів охоронної діяльності з правоохоронними органами та громадськістю», можливість організації процесу взаємодії поліції охорони як правоохоронної структури з недержавними охоронними підприємствами набула правового підґрунтя.

За допомогою організації взаємодії недержавних охоронних підприємств з підрозділами органів внутрішніх справ може бути досягнуто максимальне використання можливостей кожної із сторін, які використовують різні засоби і методи вирішення поставлених перед ними завдань. Така взаємодія може бути організована у формі проведення спільних нарад, консультацій, обміну інформацією з питань попередження та припинення правопорушень тощо.

Як показує аналіз практичної взаємодії підрозділів органів внутрішніх справ та недержавних охоронних підприємств, невирішеність деяких правових та організаційних питань заважає ефективно виконувати охоронні функції. Зазвичай їхня взаємодія ґрунтується на абстрактному договорі, що не сприяє успішному процесу забезпечення безпеки підприємницької діяльності [13, с. 133].

Аналіз усього комплексу проблемних питань взаємодії підрозділів органів внутрішніх справ, зокрема поліції охорони та приватних охоронних підприємств, може бути основою окремого комплексного наукового дослідження. Однак, для усунення однієї з прогалин у цій взаємодії доречним буде ст. 18 Закону України «Про охоронну діяльність» доповнити таким пунктом: «Під час проведення заходів щодо запобігання правопорушенням допускається залучення уповноважених працівників суб'єктів охоронної

діяльності до здійснення інформаційного обміну та налагодження ділових контактів у встановлених межах зі співробітниками правоохоронних органів з метою координації правоохоронної діяльності щодо запобігання та припинення правопорушень».

Для уніфікації законодавства у сфері охоронної діяльності як частини комплексу забезпечення безпеки підприємництва, зокрема законів України «Про національну поліцію» та «Про охоронну діяльність» доцільним вбачається внести доповнення до Закону «Про національну поліцію» у вигляді окремого розділу з такою назвою: «Взаємовідносини правоохоронних органів із суб'єктами охоронної діяльності».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Квеліашвілі І. Зарубіжна практика застосування аутсорсингу в органах державної влади: перспективи для України // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2015. – Вип.4 (27). – С. 171–178.
2. Матюхіна Н.П. Приватизація державних функцій у контексті завдань реформування державного управління. Сучасна адміністративно-правова доктрина захисту прав людини : тези доп. та наук. повідомл. учасн. наук.-практ. конф. (м. Харків, 17–18 квіт. 2015 року). – Харків : Право, 2015. – С. 97–101.
3. Леміш К.М. Використання аутсорсингу в органах державного управління. – Режим доступу : http://www/zgia.zp.ua/gaseta/evzdia_1_063pdf
4. Про охоронну діяльність : Закон України від 22.03.2012 № 4616-VI. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4616-17>
5. Про національну поліцію : Закон України від 02.07.2015 № 580-VII. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/580-19>.
6. Про національну гвардію України : Закон України від 13.03.2014 № 876-VII. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/876-18>.
7. Про ліцензування видів господарської діяльності : Закон України від 2 берез. 2015 р. № 222-VIII. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/222-19>.
8. Про затвердження Ліцензійних умов провадження охоронної діяльності : Постанова Кабінету Міністрів України від 18.11.2015 № 960. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/960-2015-%DO%BF>.
9. Про заходи щодо вдосконалення охорони об'єктів державної та інших форм власності : Постанова Кабінету Міністрів України від 10.08.1993 № 615. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/615-93-%DO%BF>.
10. Про затвердження Порядку визначення переліку окремих особливо важливих об'єктів права державної власності, охорона яких здійснюється виключно державними підприємствами та організаціями : Постанова Кабінету Міністрів України від 19.06.2013 № 421. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/421-2013-%DO%BF>.
11. Про затвердження Переліку особливо важливих об'єктів електроенергетики, які підлягають охороні відомчою воєнізованою охороною у взаємодії із спеціалізованими підрозділами інших центральних органів виконавчої влади : Постанова Кабінету Міністрів України від 28.07.2003 № 1170. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1170-2003-%DO%BF>.
12. Про затвердження переліку ядерних установок, ядерних матеріалів, радіоактивних відходів, інших джерел іонізуючого випромінювання державної власності, важливих державних об'єктів, що підлягають охороні Національною гвардією : Постанова Кабінету Міністрів України від 12.11.2014 № 628. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/628-2014-%DO%BF>
13. Крегул Ю.І. Безпека підприємницької діяльності в Україні : адміністративно-правовий аспект : монографія / Ю.І. Крегул, Р.О. Банк. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – С. 133.

Курило В.В., д.ю.н., проф.
академік АН ВО України,
Заслужений юрист України
Національний університет біоресурсів і
природокористування України
м. Київ, Україна

ДЕФІНІЦІЯ «ЗБРОЯ» У ЗАКОНОДАВСТВІ УКРАЇНИ

Негативним наслідком військового конфлікту на сході України – збройного протистояння українського народу прямій агресії з боку вчорашнього «брата» – новітньої російської імперії, стало нелегальне масове поширення бойової зброї, яка з неймовірною швидкістю розповсюджується по території нашої держави. В Україні кількість необлікованої зброї збільшилася до майже 5 млн одиниць порівняно з часом до початку проведення АТО; тоді її кількість становила 3,7–3,8 млн одиниць [1]. Саме тому, детальне дослідження окремих складових інституту адміністративно-правового регулювання обігу зброї в Україні є не тільки актуальним та необхідним питанням.

Незважаючи на те, що окремі науковці, серед яких В. Авер'янов, Ю. Белінський, А. Берлач, Ю. Битяк, В. Галуцько, Є. Гетьман, С. Діденко, Т. Коломоєць, В. Колпаков, А. Комзюк, А. Корнієць, В. Курило, Р. Мельник, С. Петков, М. Пінчук, звернули увагу у свої працях на окремі аспекти даної проблематики, метою цієї наукової розвідки є: на основі аналізу відповідних нормативно-правових актів, праць вчених та інших джерел, охарактеризувати основні існуючі визначення поняття «зброя» та запропонувати власне бачення удосконалення чинного законодавства даним терміном та його правовим тлумаченням у контексті вирішення проблематики адміністративно-правового регулювання обігу зброї в Україні.

Зазначимо, що більшість вчених-правознавців наголошують, що досі немає спеціалізованого Закону, який би повною мірою урегулював усі суспільні відносини, що виникають, змінюються та припиняються в сфері обігу зброї. Звісно, така невизначеність вкрай негативно впливає на всі суспільно-політичні процеси у державі та суспільстві.

Зокрема, А. Корнієць стверджує, що правове регулювання відносин обігу зброї здійснюється значною кількістю нормативних актів Президента України, Кабінету Міністрів України та відомчих нормативних актів Міністерства внутрішніх справ, Міністерства транспорту, Верховного суду, Генеральної прокуратури України тощо [2].

Тобто, виходячи з того, що існує досить розгалуження система врегулювання даних спільних відносин на основі правових норм, цілком логічно, що вони повинні містити чіткі основи для здійснення такої діяльності та закріплювати основоположні дефінітивні норми зокрема.

Визначення поняття «зброя», на законодавчому рівні має місце в деяких підзаконних нормативно-правових актах. Наприклад, Наказ Адміністрації Держкордонслужби від 21.10.2003 № 200 передбачає, що зброя – це предмети та пристрої, що призначені для ураження живих цілей, кораблів, літаків (вертольотів) та інших об'єктів і не мають іншого призначення [3].

Наказ Про затвердження Інструкції про порядок виготовлення, придбання, зберігання, обліку, перевезення і використання вогнепальної зброї, боєприпасів до неї та вибухових матеріалів від 25.03.1993 р. № 164, що втратив чинність 07.10.1998 р., передбачав, що вогнепальною вважається зброя, у якій снаряд (куля, дріб чи інші предмети) приводиться у рух миттєвим звільненням хімічної енергії заряду (пороху або іншої горючої суміші) [4].

Автори проекту Закону України «Про обіг зброї невійськового призначення» визначають зброю як пристрої, предмети, спеціально виготовлені, конструктивно призначені та технічно придатні для неодноразового ураження живої або іншої цілі, які не мають прямого виробничого чи господарсько-побутового призначення [5].

Проте, вчені по різному трактують дане поняття, зокрема: С. В. Діденко вважає, що зброя в адміністративному аспекті – це знаряддя різної фізичної природи з енергією вражаючої дії більше 0,2 Дж., яке використовується людьми для оборони або нападу шляхом вбивства, поранення або психологічної перемоги над супротивником, обіг і застосування якого регулюється нормами адміністративного права [6, с. 138]; Д.А. Корецький поняття «зброя» визначає як «предмети і механізми, які спеціально призначені для ураження живої цілі або мішені, виготовлені за певними зразками, що відповідають цим завданням і не мають іншого цільового призначення» [7]; Ю.Є. Белінський переконаний, що це предмети, конструктивно призначені та технічно придатні для ураження живої та іншої цілі [8, с. 191].

Виходячи із вище наведеного, зброя – це будь-який матеріальний чи абстрактний об'єкт, який за своїм спрямуванням чи конструктивними властивостями здатний завдати несприятливі наслідки для життя та здоров'я людини, флори та фауни, призначенням якого є їх ураження або знищення під час безпосереднього використання. Тобто, фактично зброя є способом для суб'єкта застосування вражаючої сили до конкретного об'єкта (суб'єкта) з метою досягнення певної цілі.

Зазначимо, що 01.02.2016 р. була прийнята інструкція, затверджена Наказом МВС України, що визначає систему заходів, спрямованих на забезпечення особистої безпеки поліцейських, запобігання загибелі, пораненням і травмуванню їх та інших осіб під час поведінки з вогнепальною зброєю, ручним протитанковим і підствольним гранатометами, реактивною протитанковою і бойовою ручною гранатами [9]. Проте, і в цьому нормативно-правовому акті власне визначення цього поняття не існує. Тому, на нашу думку, слід доповнити її поняттям зброї як об'єкта застосування вражаючої сили.

Виходячи з цього, на нашу думку, удосконалення законодавства у сфері протидії незаконному обігу зброї в Україні має базуватися на суспільному інтересі вирішення цієї проблеми та на основі пріоритету життя та здоров'я громадян України. Першочергово слід, все ж таки, доопрацювати всі наявні проекти законів, які доцільно було б об'єднати в один, який би і встановлював основні засади адміністративно-правового регулювання обігу зброї.

У найближчій перспективі вбачається виправданим і доцільним доповнити Інструкцію із заходів безпеки при поведінці зі зброєю, затверджену Наказом МВС України від 01.02.2016 р. № 70, дефініцією зброї як об'єкта вражаючої сили у такій редакції: «зброя – це будь-який матеріальний чи абстрактний об'єкт, який за своїм спрямуванням чи конструктивними властивостями здатний завдати несприятливі наслідки для життя та здоров'я людини, флори та фауни, призначенням якого є їх ураження або знищення під час безпосереднього використання» [10, с. 25].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. В Україні кількість необлікованої зброї збільшилася до майже 5 млн одиниць. Відомості із сайту Українські Національні Новини. 2017. – Режим доступу : <http://www.unn.com.ua/uk/news/1639409-killist-nelegalnoyi-zbroyi-v-ukrayini-zbilshilasya-do-5-mln-odinits-ekspert>
2. Корнієць А. Нормативно- правове регулювання адміністративно-правових режимів обігу зброї та вибухових речовин // Вісник Академії управління МВС України. – 2010. – № 4(16). – С. 142–148.

3. Про затвердження Інструкції про застосування зброї, бойової техніки, озброєння кораблів (катерів), літаків і вертольотів Державної прикордонної служби України, спеціальних засобів та заходів фізичного впливу під час охорони державного кордону та виключної (морської) економічної зони України : Наказ Адміністрації Держкордонслужби від 21.10.2003 № 200 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 43. – Стор. 172.
4. Про затвердження Інструкції про порядок виготовлення, придбання, зберігання, обліку, перевезення і використання вогнепальної зброї, боєприпасів до неї та вибухових матеріалів : Наказ МВС України від 25.03.1993 № 164 (втрата чинності від 07.10.1998) // ВР України : офіц. веб-портал. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0051-93>
5. Про обіг зброї невійськового призначення : проект Закону України // Верховна Рада України : офіц. веб-портал. – 2014. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc34?id=&pf3511=30944.
6. Діденко С.В. Адміністративно-правове забезпечення обігу та застосування зброї в Україні : дис... д-ра юрид. наук / С.В. Діденко. – Київ, 2016. – С. 443.
7. Корецький Д.А. О совершенствовании правового режима оружия // Правоведение. – 1983. – № 1. – С. 56–57.
8. Белінський Ю.Є. Поняття «зброя» та його нормативне визначення // Право і суспільство. – 2012. – № 1. – С. 188–191.
9. Про затвердження Інструкції із заходів безпеки при поводженні зі зброєю : Наказ МВС України від 01.02.2016 № 70 // Офіційний вісник України. – 2016. – № 19. – Стор. 30.
10. Курило В.І. Адміністративно-правове регулювання обігу зброї в Україні / В.І. Курило, А.О. Даниленко // Інтернаука. – Серія «Юридичні науки». – Київ. – 2017. – № 3 (3). – С. 22–26.

Лисогор Ю.Б.
директор Групи Компаній «Інтер Консалтинг»,
аспірант,
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ГЕНЕЗА ПОНЯТТЯ «МИТНІ ФОРМАЛЬНОСТІ»

Питання реформування національної системи митного законодавства неможливо вирішувати без наявності досконалого понятійно-категорального апарату. Вирішення зазначеного питання потребує визначення і глибокого аналізу співвідношення окремих категорій і понять, які безумовно є найбільш проблематичними з точки зору нормативно-правової узгодженості окремої галузі права і проблематики практичного правозастосування її нормативних положень.

Одним із фундаментальних митно-правових понять є поняття «митна формальність» та «митна процедура», які визначають ефективність діючого митного законодавства і функціонування державної митної системи в цілому.

Необхідної уваги щодо дослідження зазначених питань наукова спільнота стала приділяти досить недавно. Приєднання України до Кіотської конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур і як слід рецепція її принципів в вітчизняну митно-правову систему, поставило, в тому числі, питання сприйняття механізму її понятійно-категоріального апарату.

Зосередимо увагу на понятті «митна формальність» і його співвідношення з поняттям «митна процедура».

В курсі лекцій з митного права, під редакцією В. Р. Драганова, йшла мова про те, що при класифікації митних правовідносин слід виділяти активні митні дії (наприклад, вираз в активній формі суб'єктом митних правовідносин наміру про переміщення товарів), пасивні дії митного органу (наприклад, пасивне вираження зазначеного наміру), посередницьку митно-правову діяльність (наприклад, діяльність митних брокерів), допоміжні митні дії (прийняття якогось попереднього рішення), а також організаційні правовідносини (наприклад, визначення компетенції митного органу) [1].

Правовим підґрунтям поняття «митні формальності», що використовується в МК України, став зміст відповідної дефініції «митні формальності» зазначеної в Кіотській конвенції. Відповідне співвідношення демонструється в таблиці № 1.

Таблиця 1

Кіотська конвенція (Генеральний додаток, глава 2 «Визначення понять», E9/F16)	МК України (частина 29, статті 4. «Визначення основних термінів і понять»)
Митні формальності – це сукупність дій, що підлягають виконанню відповідними особами і митною службою з метою дотримання вимог митного законодавства	Митні формальності – це сукупність дій, що підлягають виконанню відповідними особами і органами доходів і зборів з метою дотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи

Порівнюючи запропоновані законодавцем визначення поняття «митні формальності», необхідно звернути увагу на деякі розбіжності у дефініціях. У диспозитивній частині метою виконання «митних формальностей», є: за МК України – дотримання «законодавства України з питань державної митної справи»; за текстом закону України про приєднання до Кіотської Конвенції, це – дотримання «митного законодавства».

Відсутність сталої концепції розвитку інституту митної справи і як наслідок, не належна розвинутість науково-теоретичних поглядів на формування національного митного законодавства часом компенсується впровадженням імплементованих в чинне законодавство понять і дефініцій, без глибокого розуміння і аналізу їх сутності і практики правозастосування.

Необхідність у трирічний термін імплементувати у національне законодавство приписи Кіотської конвенції призвела до деяких логічних неточностей пов'язаних з юридичним перекладом [2].

Досліджуючи проблему запозичених митно-правових понять вітчизняні вчені Ю.Д. Кунев і Л.Р. Баязітов вказують на наступні обставини: «...офіційними мовами, якими складено текст Кіотської конвенції, є англійська та французька. Мовою, якою викладено текст Кіотської конвенції в Законі України «Про приєднання України до Міжнародної конвенції зі спрощення та гармонізації митних процедур у змінній редакції згідно з Додатком I до Протоколу про внесення змін до Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур», є українська. Проте, за певними ознаками, в ролі першоджерела, для перекладу українською мовою було прийнято не оригінальний текст конвенції, а одну з ранніх, якої нині вже немає на сайті ВМО (Всесвітньої митної організації), версій перекладу цього тексту російською мовою. Наявність же в такій версії перекладу подекуди суттєвих, у тому числі й не технічного походження, відхилень від оригінального тексту спричинила як мінімум копіювання цих відхилень у зафіксованому законом українському тексті конвенції» [3].

Погоджуючись з аналізом, запропонованим вченими, звернемо увагу на деякі аспекти формування досліджуємих дефініцій.

У оригінальному тексті Кіотської конвенції, визначення поняття «митні формальності» виглядає наступним чином (мовою оригіналу): «Customs formalities means all the operation which must be carried out by the person concerned and by the Customs in order to comply with the Customs law» [4].

Російськомовна версія перекладу, що її пропонував офіційний сайт Всесвітньої митної організації, тобто та яка була джерелом запозичення, виглядала наступним чином (мовою оригіналу): «таможенные формальности» означают все операции, которые должны совершаться лицами, которых это касается, и таможенной службой в целях соблюдения таможенного законодательства» [5].

Аналізуючи зміст запропонованої дефініції зауважимо, що поняття «митні формальності», у російськомовній версії, ототожнюється з поняттям «операції», що не зовсім коректно передає юридичний сенс зазначеного поняття.

Дослідник З.Є. Кунева формулює свою думку відносно розглядає мого питання наступним чином: «У законодавстві України поняття «формальності» виникло завдяки, або після приєднання України до Кіотської конвенції та введення поняття «митні формальності» в Митний кодекс України, але в іншому значенні, яке закладено у першоджерелі. Таке інше значення, що існує в Митному кодексі України, на думку автора, виникло на стадіях перекладу Кіотської конвенції та імплементації її положень у законодавство України. На думку автора, спочатку відбулось ототожнення понять формальності та операції, потім – розкриття поняття формальності через зміст поняття операції» [6].

Із запропонованими результатами аналізу варто погодитись.

Доречно привести визначення поняття «митні формальності» запропоноване законодавцем у ч. 1, п. 29, статті 4 МК України: «митні формальності – сукупність дій, що підлягають виконанню відповідними особами та органами доходів і зборів з метою дотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи» [7].

Поняття «митні формальності», з точки зору формальної логіки – це сукупність дій, здійснення яких спрямовано на досягнення юридично значущого результату. Саме такої позиції дотримується д.ю.н., професор Д.В. Приймаченко [8].

Таким чином, зробимо висновок, що незважаючи на зовнішню змістовну однорідність, з огляду на юридичну техніку застосування, поняття «митна формальність» більш близьке до змісту терміну «Customs formalities», що його передбачає Кіотська конвенція.

Нормативно-правовий аналіз розділу III Загального додатку, дає можливість дійти висновку, що поняття «митні формальності» має диференційоване значення і логічно поєднує в собі чисельні дії, які мають відношення до різних митно-правових інститутів.

Досліджуючи питання співвідношення понять «митні формальності» та «митні процедури», вітчизняний науковець В.В. Прокопенко акцентує увагу на тому, що поняття «митні формальності» включає в себе не тільки митне оформлення, але й митний контроль та сплату мита, податків [9].

Глосарій міжнародних термінів, запропонований Всесвітньою митною організацією, пропонує наступну дефініцію: «customs procedure – treatment applied by the Customs to goods which are subject to Customs control. Notes 1. The reference to «goods» includes means of transport. 2. There are various Customs procedures which are dealt with in the Kyoto Convention : clearance for home use, Customs warehousing, inward processing, temporary admission, Customs transit, etc.» [10].

Переклад означає – «митна процедура» – обробка, що застосовується на митниці до товарів, які підлягають Митному контролю. Примітки 1. Посилання на «товар» включає в себе транспортні засоби. 2. Існують різні митні процедури, які розглядаються в Кіотській конвенції: очищення для внутрішнього використання, митного складу, переробки, тимчасове ввезення, митний транзит та ін.

Аналізуючи зміст дефініції звернемо увагу на те, що термін «treatment» може бути перекладений як «обробка», так і в значенні «режим».

В діючій редакції Митного кодексу України, в розділі V, поняття: «очищення для внутрішнього використання, митний склад, переробка, тимчасове ввезення, митний транзит», використовуються в значенні митних режимів [7].

Наведений аналіз дозволяє зробити висновок, що поняття «митна процедура» і «митний режим», в контексті приписів Кіотської конвенції, мають тотожні значення.

Аналіз співвідношення понять «митні формальності» та «митні процедури» потребує більш детального з'ясування суті поняття «митна формальність» саме як засобу правового регулювання в митній процедурі.

Досліджуючи питання співвідношення означених понять ми зазначим, що «формальність» і «процедура» відносяться одне до одного як «частина—ціле».

Запропонуємо наступну дефініцію: митні формальності виступають в якості правового інструменту, який дозволяє визначати і фіксувати фактовий склад митної процедури.

З урахуванням аналізу положень чинного митного законодавства, зробимо висновок, що митні формальності можна інтегрувати в три основні групи:

- митні формальності, що передують подачі митної декларації;
- митні формальності, необхідні для переміщення товарів у митний режим;
- митні формальності, пов'язані із переміщенням у певний митний режим.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Основы таможенного дела: Учебник / под общ. ред. В.Г. Драганова ; Рос.тамож. акад. ГТК РФ. – М., 1998. – С. 10.
2. Міжнародна конвенція про спрощення та гармонізацію митних процедур (Кіотської конвенції), Рада Митного Співробітництва; Конвенція, Положення, Правила [...] від 18.05.1973, Приєднання від 05.03.2011. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_643
3. Кунєв Ю.Д. Визначення сутності та змісту основних митно-правових понять:»митні формальності» // Вісник Академії митної служби України. – Серія: «Право». – 2014. – № 1. – С. 7–19.
4. International Convention on the simplification and harmonization of Customs procedures (as amended) (done at Kyoto on 18 May 1973, amended on 26 June 1999). – URL : <http://www.wcoomd.org/KyotoNew/Content/content.html>
5. Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур (в измененной редакции).
6. Кунєва З.Є. Митні формальності як правові засоби митної процедури // Вісник АМСУ. – Серія: «Право». – 2015. – № 2 (15). – С. 191–193.
7. Митний кодекс України : кодекс [прийн. Верховною Радою України 13.03.2012 № 4495-VI, ред. від 01.01.2015]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/para151#n151>.
8. Митні формальності: правова природа та зміст поняття (міжнародно-правовий аспект) / Д.В. Приймаченко, В.В. Прокопенко // Наук.-практ. журнал, заснований Київ. нац. ун-том імені Тараса Шевченка. – 2014. – № 9.
9. Прокопенко В.В. Митні формальності: поняття, зміст (міжнародно-правовий аспект) // Митна справа. – 2011. – № 5. – С. 61–69.
10. Glossary Of International Customs Terms/ Word Customs Organization [Electron resource]. – Mode of access : <http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/resources/~media/949B39871CE147BAB2667EC6758F29C8.ashx>

БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМНИЦТВА: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ

Питання економічної безпеки набувають особливої актуальності для країн, які перебувають у стані трансформаційних змін, що характеризуються загостренням суперечностей та створенням кризових ситуацій. Актуальність обраної тематики пов'язана насамперед проявами глобальних та локальних економічних криз у світі і зумовлюють підсилення дослідницького інтересу до такого явища як економічна безпека держави в цілому та безпека підприємництва зокрема.

Проблеми безпеки підприємництва в контексті розгляду їх економічною та юридичною наукою стали предметом наукових досліджень вітчизняних вчених А. Берлача, В. Геєця, М. Єрмошенка, Я. Жаліла, Ю. Крегула, В. Крутова, В. Курила, В. Ліпкана, О. Ляшенко, В. Нагребельного, А. Сухорукова, В. Шлемка та інших. У зарубіжних країнах питання економічної безпеки вивчалися у працях Є. Азара, Л. Брауна, Б. Броуді, З. Бжезинського, Р. Джексона, Д. Кауффмана, Л. Коженъовскі, У. Ліпмана, Г. Моргентау, Г. Фостера та інших.

При цьому слід відзначити, що наукові галузі, у межах яких досліджується проблематика безпеки підприємництва, є принципово різними у країнах СНД та країнах з розвинутою ринковою економікою, таких як США, Німеччина, Японія тощо, де окремо досліджуваним є рівень національної (федеральної) безпеки, а безпека діяльності суб'єктів мікрорівня – підприємства або окремої особи – досліджується відповідними науками у розрізі функціональних складових безпеки: ризикологією, фінансовим менеджментом, інформаційним менеджментом, менеджментом персоналу, юридичними науками тощо.

Метою даного наукового дослідження є вивчення теоретико-правових засад безпеки підприємництва в Україні.

Витоки поняття «безпека» слід шукати тисячі років назад, при цьому посиляючись на Платона, Аристотеля, китайських мудреців тощо. Розуміння економічної безпеки виникло з появою держави та входить до складової національних інтересів. У країнах Західної Європи концепція економічної безпеки формувалась на базі усвідомлення поняття «безпека», яке з'явилося наприкінці XII століття і трактувалось як стан відсутності або нейтралізації загроз, небезпеки, а також створення умов та соціальних інститутів, що його забезпечують. У XVII–XVIII ст. практично у всіх країнах Європи утверджується ідея, що головна мета держави – досягнення всезагального благополуччя і безпеки людей. У цьому контексті безпека передбачала два взаємопов'язаних аспекти: стан, ситуацію спокою, відсутність реальної небезпеки; матеріально-економічні і політичні умови, а також відповідні соціальні інститути, здатні його зберегти. У слов'янському суспільстві категорія «безпека» з'явилася в середині XV ст. як реакція на загарбницькі посягання Золотої Орди. У XVII ст. це поняття вже відносять до державних і загальнонаціональних [1, с. 16].

Діяльність вітчизняного підприємництва за час існування незалежної України не тільки набула певного економічного розвитку та досвіду, а і формувалась у постійній боротьбі з різного роду небезпеками та загрозами. Для такої боротьби було створено потужну систему власної безпеки, яка стала на заваді недобросовісній та кримінальній діяльності у сфері бізнесу, здійснює захист інтересів суб'єктів підприємництва у їх взаємовідносинах з конкурентами, контрагентами, клієнтами, державою. Згідно статті 42 Господарського кодексу України, підприємництво – це самостійна, ініціативна,

систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [2].

Одним із доктринальних тлумачень поняття підприємництва є тлумачення вченої О. Маліновської, яка характеризує підприємництво як «економічний ресурс підприємця з чотирма взаємопов'язаними функціями: поєднання ресурсів землі, капіталу і праці в єдиний процес виробництва товарів і послуг; самостійне ухвалення рішень у процесі підприємницької діяльності; новаторська функція та ризиковий характер діяльності» [4, с. 200].

Трансформація економіки під впливом ринкових механізмів виокремила як окрему самостійну функцію держави – забезпечення її економічної безпеки з позиції як інтересів особи і колективу, так і складної сукупності національних інтересів. Функції безпеки взагалі і економічної зокрема не поширені на всі підрозділи суб'єктів підприємства та їх працівників, вони є прерогативою лише спеціальних підрозділів безпеки суб'єктів господарювання. Заходи економічної безпеки не завжди носять упереджений характер. Якраз ці та інші особливості забезпечення економічної безпеки у вітчизняному підприємстві обумовлюють необхідність подальшого розгляду питань економічної безпеки, її суті, основ, організації, формування відповідної системи заходів. Науковці та практики здебільшого розглядають поняття «забезпечення безпеки підприємства» як комплекс організаційно-правових, техніко-технологічних, інноваційних, фінансово-економічних заходів, спрямованих на виявлення, попередження і припинення загроз у процесі забезпечення ефективного функціонування підприємства.

В той же час, відсутність досконалої правової бази для забезпечення безпеки підприємницької діяльності та неналежна підтримка дій підприємців щодо їх захисту з боку держави значним чином позначились на сучасному стані безпеки підприємства. Насамперед можна говорити про незбалансованість видів безпеки бізнесу, неадекватну її реакцію на загрози підприємницькій діяльності, здебільшого пасивний характер безпеки. Важливою особливістю забезпечення безпеки вітчизняного підприємства є те, що безпека не завжди концентрує свої зусилля навколо економічних інтересів суб'єктів господарювання, при організації заходів захисту та протидії загрозам фінансово-господарській, комерційній та виробничій діяльності не надаються необхідні пріоритети.

Зважаючи на це, можна пояснити закономірність зміни підходу до поняття «безпека» в сучасних умовах, адже його зміст з площини, підпорядкованої раніше здебільшого державним інтересам, переходить у сферу реальної економіки, торкаючись рівня суб'єктів підприємства різних форм власності та виробничо-господарської спеціалізації. Власне тому становлення і розвиток вітчизняного підприємства відбувається в умовах пошуку нових форм менеджменту та маркетингу, спричинених гострою потребою забезпечення безпеки бізнесу внаслідок загострення конкурентної боротьби за сировину, ринок збуту товарів, споживача. Останнім часом набуває ваги недержавний сектор надання послуг у сфері безпеки підприємницької діяльності. Як вважають, Ю. Крегул, Р. Банк, велике значення для нормативно-правового регулювання діяльності недержавного сектора безпеки має система правових актів, яка регулюється нормами приватного та публічного права. Основою їх функціонування в Україні є норми цивільного, трудового, господарського, адміністративного та інших галузей права. Щодо закріплення повноважень служб безпеки підприємств на законодавчому рівні в Україні існує проблема, оскільки виникла ситуація, за якою діяльність цих структур не повністю легальна та суперечить їх правовому статусу [3, с. 65]. Необхідність створення недержавної системи безпеки підприємства як складової національної безпеки України диктується світовими тенденціями організації безпеки підприємницької діяльності та ілюструється серйозним практичним досвідом країн з найбільш успішною ринковою економікою.

Отже, безпека підприємництва – це система організаційно-правових, фінансово-економічних заходів, які спрямовані на виявлення, попередження, і припинення загроз у процесі забезпечення ефективного функціонування підприємства. Разом з тим, враховуючи особливості сучасних економічних відносин та небезпечність окремих видів загроз, заходи для забезпечення безпеки підприємництва повинні бути спрямовані на протидію недобросовісній та злочинній поведінці осіб як безпосередньо в середовищі суб'єкта підприємництва, так і серед його клієнтів, партнерів, контрагентів. У сучасних умовах необхідне якісне нормативне забезпечення захисту безпеки підприємництва, зокрема варто опрацювати питання щодо систематизації та кодифікації законодавства у сфері безпеки підприємництва, забезпечити правове регулювання діяльності державних і недержавних суб'єктів сектору безпеки України, а також використання можливостей ресурсу та досвіду іноземних партнерів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Голиков І.В. Сутність та еволюція поняття «економічна безпека» // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 309–314.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page12>
3. Крегул Ю. Недержавний сектор безпеки підприємницької діяльності в Україні / Ю. Крегул, Р. Банк // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2017. – № 3. – С. 58–68.
4. Маліновська О.Я. Проблеми державного регулювання розвитку підприємництва в Україні // Регіональна економіка. – 2006. – № 1. – С. 200–205.

Машевська О.П.
суддя Господарського суду Житомирської області,
аспірантка
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
м. Київ, Україна

НЕПРАВОМІРНА ПІДПРИЄМНИЦЬКА ПРАКТИКА У СФЕРІ ПОСЛУГ: ПОЗИЦІЯ ВЕРХОВНОГО СУДУ УКРАЇНИ

Недосконалість вітчизняного законодавства періоду 1991-2006 років, а подекуди загалом його відсутність, створили умови для нечесної підприємницької практики у сфері послуг.

Попри те, що Закон України «Про захист прав споживачів» в редакції 12.01.2006 року у статті 18 гарантував споживачу право вимагати розірвання договору і відшкодування збитків, завданих придбанням послуги [1], інформація про яку була недостовірною або неповною, довести в суді факт введення себе в оману споживачу було неможливо, оскільки той обсяг інформації, який доводився компаніями про послугу, що надавалася, розглядався як достатній для свідомого її вибору споживачем. Правило частини 6 статті 18 цього Закону про те, що споживач не мав спеціальних знань про властивості та характеристику послуги, які він придбав [1], не діяло через застосований законодавцем термін «припущення».

Вперше термін «нечесна підприємницька практика» введено в цивільний обіг Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про захист прав споживачів», який такою вважає будь-яку підприємницьку діяльність, що вводить споживача в оману,

коли під час пропонування послуги споживачу не надається або надається у нечіткій, незрозумілій або двозначній формі інформація, необхідна для здійснення свідомого вибору [1].

З 13.01.2006 року Закон України «Про захист прав споживачів» забороняє як таку, що вводить споживача в оману, діяльність з утворення, експлуатації або сприяння розвитку пірамідальних схем, коли споживач сплачує за можливість одержання компенсації, яка надається за рахунок залучення інших споживачів до такої схеми, а не за рахунок продажу або споживання продукції.

Цим Законом у частині 6 статті 19 передбачено, що за ведення нечесної підприємницької практики настає відповідальність згідно із законодавством [2]. Водночас правові конструкції випадків порушень прав споживачів на ринку послуг згідно статті 23 цього Закону сформульовані настільки нечітко, що застосувати їх до діяльності пірамідальних схем (інших подібних до них схем) юридично неможливо навіть сьогодні, так само як і інше законодавство.

У статті 5 Закону України «Про захист прав споживачів» держава з 13.01.2006 року гарантує споживачам державний захист їх прав шляхом створення умов для здобуття ними знань і кваліфікації, необхідних для прийняття самостійних рішень під час придбання та використання послуг відповідно до їх потреб [2].

Водночас відсутність у Законі правового механізму виконання статті 5 компетентними органами держави вказує на її декларативний характер, а відтак, на відсутність дієвих превентивних запобіжників введенню споживачів в оману компаніями, що нечесно практикують на ринку послуг.

Принагідно слід звернути увагу, що Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції», у статті 15-1, що діє з 13.01.2008 року, розцінює поширення інформації, що вводить в оману невизначене коло осіб шляхом замовчування окремих фактів, що могли вплинути на наміри цих осіб щодо послуг цього суб'єкта господарювання недобросовісною конкуренцією [3].

До прикладу, визнана такою, що вводить в оману невизначене коло осіб обгортка цукерки з назвою «Ананас для Вас», оскільки у складі цього продукту ананас або продукти його походження (сік, пюре тощо) відсутні, в поєднанні із зображенням плоду ананасу без зазначення на упаковці «зі смаком ананасу» або «з ароматом ананасу».

На думку автора, введення споживача в оману діяльністю з утворення пірамідальних схем слід оцінювати саме через вжитий у Законі України «Про захист прав споживачів» термін «нечесна підприємницька практика», оскільки наведений приклад недобросовісної конкуренції, що мав місце у сфері послуг, жодним чином не характеризує виробника цукерки шахраєм.

З 03 серпня 2010 року функцію забезпечення єдиної практики застосування норм матеріального права здійснює Верховний Суд України, який вперше про проблематику «пірамідальної схеми» висловився у постанові від 23.05.2012 року, у якій встановив, що споживач сплачувала кошти не за сам товар (автомобіль), а за можливість одержання права на його купівлю, а ПАТ «Філдес Україна» без залучення власних коштів, формувало групи клієнтів, за рахунок коштів яких здійснювалась передача права на купівлю товару одному з учасників групи. Верховний Суд визнав, що діяльність компанії з реалізації системи «Кар Кредит» була діяльністю пірамідальної схеми [4]. Спірні правовідносини оцінено Верховним Судом України виключно через категорію «нечесна підприємницька практика» за положеннями ч. 1, п. 7 ч. 3, ч. 6 ст. 19 Закону України «Про захист прав споживачів»

Діяльністю, яка вводить споживача в оману, Верховний Суд України визнав також діяльність ТОВ «Дія Фінанс» з реалізації споживачам програми «Розвиваюча», у якій компанія формувала групу учасників, організувала та проводила заходи по розподілу їх коштів, надавала учаснику відповідну суму в позику за рахунок коштів інших учасників тощо [5].

У справі 2013 року, де споживач скаржився на діяльність ТОВ «АВТО ПРОСТО» з реалізації системи придбання автомобілів у групах «АвтоТак», Верховний Суд України вперше констатував, що у Законі України «Про захист прав споживачів» відсутнє нормативне визначення поняття «пірамідальної схеми», однак дійшов висновку, що у п. 7 ч. 3 ст. 19 цього Закону визначені його обов'язкові ознаки: а) здійснення сплати за можливість одержання учасником компенсації; б) компенсація надається за рахунок залучення учасником інших споживачів схеми; в) відсутність продажу або споживання товару [6].

Верховний Суд України не визнав діяльність ТОВ «АВТО ПРОСТО» за системою придбання автомобілів у групах «АвтоТак» як функціонування «пірамідальної схеми», оскільки за схемою придбання товарів у групах придбавають товар усі учасники за рахунок об'єднання внесків кожного з них. Різниця між споживачами – учасниками схеми є тільки в часі одержання автомобіля кожним із них, за умови виконання своїх зобов'язань.

Крім того, як дійшов висновку Верховний Суд України, у системі придбання автомобілів у групах «АвтоТак», ТОВ «АВТО ПРОСТО» здійснює лише адміністрування фінансових коштів, що підпадає під поняття «фінансова послуга» в розумінні ч. 5 ст. 1 Закону України «Про фінансові послуги та регулювання ринків фінансових послуг» [6].

З 09 січня 2012 року послуги з адміністрування фінансових активів для придбання товарів у групах за цим Законом належать до фінансових, а діяльність з їх надання – ліцензійною. За таких обставин, Верховний Суд України зробив висновок про те, що діяльність таких груп направлена на легітимне використання фінансової схеми із залученням грошових коштів споживачів для придбання певного виду товарів та/або послуг.

Розглядаючи у 2016 році справу щодо діяльності ТОВ «ЕкономКомфорт» з надання споживачам послуг, спрямованих на отримання позики, Верховний Суд України лише врахував, що останні вважаються фінансовими в розумінні Закону України «Про фінансові послуги та регулювання ринків фінансових послуг», а ТОВ «ЕкономКомфорт» надає їх без отримання відповідної ліцензії [7].

Водночас поза правовою оцінкою Верховного Суду України залишився сам зміст адміністративних послуг, що надавала ця компанія споживачам за їх кошти (дбайливе оформлення договору про участь у програмі з дотриманням вимог чинного законодавства, інформаційна, консультаційна, роз'яснювальна та довідкова послуга з питань діяльності та подальшої участі замовника у програмі) та чи були ці послуги необхідними для отримання позики готівкою. Адже як слушно зауважив Конституційний Суд України, для споживача існує ризик помилково чи навіть унаслідок уведення його в оману придбати не потрібні йому кредитні послуги.

Приймаючи до уваги, що фінансова послуга, за визначенням цього Закону, надається з метою отримання прибутку, Верховний Суд України не оцінив, чи є він справедливим, на що звернув увагу у своєму Рішенні Конституційний Суд України, визнавши споживача більш слабким суб'єктом економічних відносин [10].

Підсумовуючи вищевикладене, автор вважає, що правова оцінка діяльності «пірамідальних схем» на даний час здійснена Верховним Судом України не повно, оскільки не враховує директиву 2005/29/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 11 травня 2005 року щодо несправедливих видів торговельної практики, у якій зазначається, що фінансові послуги через їхню складність та властиві їм серйозні ризики потребують встановлення детальних вимог, включаючи позитивні зобов'язання торговця. Оманливі види торговельної практики утримують споживача від поміркованого і, таким чином, ефективного вибору. Для підтримання впевненості споживачів загальна заборона несправедливих видів торговельної практики однаковою мірою повинна

застосовуватися до тих із них, що виникають як за межами контрактних відносин між торговцем та споживачем, так і під час виконання укладеного контракту (пункти 9, 13, 14 преамбули зазначеної Директиви).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про захист прав споживачів : Закон України від 12.05.1991 № 1023-XII. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96%D0%B2%D1%80>.
2. Про внесення змін до Закону України «Про захист прав споживачів : Закон України від 01.12.2005 № 3161-IV. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/lawsshow/254%D0%BA/96%D0%B2%D1%80>
3. Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України від 07.06.1996 № 236/96-ВР. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
4. Постанова ВСУ від 23.05.2012 у цивільній справі № 6-35цс12. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/24528561>
5. Постанова ВГСУ від 26.08.2014 у господарській справі № 902/1544/13. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/40263056>
6. Постанова ВСУ від 27.03.2013 р. у цивільній справі № 6-22цс13. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/30604038>
7. Постанова ВСУ від 11.09.2013 у цивільній справі № 6-40цс13. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/33609037>
8. Постанова ВСУ від 25.06.2014 у цивільній справі № 6-74цс14. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/39589418>
9. Постанова ВСУ від 06.04.2016 у цивільній справі № 6-2531цс15. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/57227029>
10. Рішення Конституційного Суду від 10.11.2011 № 15-рп/2011 (Справа про захист прав споживачів кредитних послуг) // Офіційний вісник України. – 28.11.2011. – № 90. – Ст. 3274. – Стор. 3.

Мельниченко Р.В., аспірант
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

МОНІТОРИНГ ЦІН У КОНТРОЛЬОВАНИХ ОПЕРАЦІЯХ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Нормативне регулювання даної форми податкового контролю зосереджено в ст. 39 Податкового кодексу України, а також в Порядку проведення моніторингу контрольованих операцій, затвердженого наказом Міністерства фінансів України № 706 від 14.08.2015 та зареєстрованого в Міністерстві юстиції України за № 1055/27500 від 03.09.2015 [3] (далі – Порядок № 706). Методичні рекомендації міжнародної спільноти з даного питання знаходимо в Настановах ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних корпорацій та податкових служб від 22.07.2010 року [1].

Сутність моніторингу цін у контрольованих операціях визначена в п.п. 39.5.1.1. п. 39.5 ст. 39 Податкового кодексу України – здійснюється шляхом аналізу звітів про контрольовані операції, документації з трансфертного ціноутворення, отриманих, зокрема, на підставі запитів, надісланих відповідно до підпунктів 39.4.4 та 39.4.8 пункту 39.4 цієї статті, будь-яких інших інформаційних джерел, та шляхом отримання податкової інформації відповідно до ст. 73 цього кодексу [2]. З метою встановлення відповідності

умов контрольованих операцій принципу «витагнутої руки» посадові особи контролюючого органу, під час проведення аналізу звітів про контрольовані операції та/або документації з трансфертного ціноутворення, поданих платником податків відповідно до пункту 39.4 цієї статті, мають право проводити опитування уповноважених осіб та/або працівників платника податків.

Підкреслимо, що безпосереднім предметом аналізу контролюючих органів в ході здійснення моніторингу цін у контрольованих операціях виступають: 1) звіти платників податків про контрольовані операції; 2) документація з трансфертного ціноутворення, надана за вимогою контролюючого органу; 3) будь-яка інформація, отримана контролюючим органом належним та допустимим шляхом; 4) будь-які інформаційні джерела. В процесі своєї діяльності задля оптимізації часових та людських ресурсів контролюючі органи можуть створювати спеціалізовані інформаційні бази даних, в яких централізовано будуть акумулювати та узагальнювати загальнодоступну інформацію про ринкові ціни на товари (роботи, послуги).

Проаналізувавши внутрішню структуру побудови Порядку № 706 можемо констатувати, що в цілому моніторинг здійснюється контролюючими органами за наступними трьома напрямками: 1) спостереження за цінами та умовами, що застосовуються сторонами контрольованих операцій (первинний аналіз інформації про здійснені контрольовані операції); 2) аналіз звітів про контрольовані операції; 3) аналіз документації з трансфертного ціноутворення. В ідеальному випадку дані напрямки виступають послідовними етапами моніторингу, однак вони також можуть здійснюватись і незалежно один від одного. Вважаємо, що названі напрями моніторингу цін у контрольованих операціях одночасно виступають самостійними методами податкового контролю трансфертного ціноутворення в Україні.

Спостереження за цінами та умовами, що застосовуються сторонами контрольованих операцій (первинний аналіз інформації про здійснені контрольовані операції), як метод податкового контролю трансфертного ціноутворення, проводиться контролюючим органом шляхом зіставлення показників податкової, фінансової звітності платника податку, даних митних декларацій, а також порівняння рівня цін та умов, що застосовуються платниками податків у контрольованій операції, із рівнем цін та умов у неконтрольованій(их) операції(ях) з метою встановлення відповідності умов контрольованих операцій платника податку принципу «витагнутої руки» та/або виявлення фактів заниження платником податків податкових зобов'язань (п. 1 Розділу II Порядку № 706).

Що стосується моменту здійснення, то на практиці первинний аналіз інформації про здійснені контрольовані операції є безперервним процесом контролюючих органів, який проводиться протягом всього звітного періоду незалежно від того, чи платник податків подавав звіт про контрольовані операції за відповідний звітний період. Отримані в результаті первинного аналізу документи використовуються контролюючими органами при подальшому аналізі звітів про контрольовані операції, документації з трансфертного ціноутворення та прийнятті рішення про призначення перевірки таких операцій.

Аналіз звітів про контрольовані операції, як метод податкового контролю трансфертного ціноутворення, полягає в здійсненні контролюючими органами контролю за поданням платниками податків звітів про контрольовані операції, а також в безпосередньому аналізі поданих звітів.

З метою контролю за своєчасністю та повнотою поданням звітів про контрольовані операції, контролюючі органи щороку до 01 жовтня, що настає за звітним, формують переліки платників податків, господарські операції яких підпадають під ознаки контрольованих. При формуванні даних переліків контролюючі органи використовують інформаційні ресурси Державної фіскальної служби України та виходять з критеріїв визначення господарських операцій контрольованими, встановлених п.п. 39.2.1 п. 39.2 ст. 39 Податкового кодексу України.

До 01 жовтня, що настає за звітним, платники податків, які протягом звітного періоду здійснювали контрольовані операції, зобов'язані подати до контролюючого органу відповідні звіти. В результаті, до 01 жовтня, що настає за звітним, контролюючі органи повинні мати в своєму розпорядженні перелік платників податків, господарські операції яких підпадають під критерії контрольованих, а також реєстр поданих платниками податків звітів про контрольовані операції. Після співставлення та вивчення акумульованих даних контролюючі органи визначають категорію платників податків, щодо яких існують ризики ненадання звітів про контрольовані операції або ж ризики неповного включення до наданих звітів інформації про контрольовані операції.

Окрім контролю за своєчасністю та повнотою подання звітів про контрольовані операції, контролюючі органи здійснюють безпосередній аналіз поданих звітів. При такому аналізі використовуються усі можливі інформаційні джерела, а також результати спостереження за цінами та умовами, що застосовуються сторонами контрольованих операцій (первинного аналізу інформації про здійснені контрольовані операції). Крім того, як зазначено в п.3 розділу III Порядку № 706, під час проведення аналізу звітів враховуються результати фінансово-господарської діяльності платника податків, зокрема, але не виключно: 1) збитковість протягом декількох звітних (податкових) періодів; 2) невідповідність фінансових результатів (показників рентабельності) платника податків середнім показникам по галузі; 3) значний обсяг операцій з надання/отримання внутрішньогрупових послуг; 4) сплачене роялті та/або відсотки за фінансовими запозиченнями; 5) проведення господарських операцій, нетипових для поточної діяльності платника тощо [3].

У випадку, якщо в результаті аналізу звітів контролюючі органи доходять висновку про порушення принципу «витагнутої руки», останні ініціюють перед центральним апаратом Державної фіскальної служби України направлення запиту до платників податків щодо подання документації з трансфертного ціноутворення відповідно до п.п. 39.4.4 п. 39.4 ст. 39 Податкового кодексу України. Центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику, за результатами розгляду звернення контролюючого органу приймає рішення про направлення запиту платнику податків щодо подання документації з трансфертного ціноутворення або недоцільності такого направлення, про що інформує ініціатора запиту в письмовій формі. Ініціатива направлення запиту щодо подання документації з трансфертного ціноутворення також може виходити безпосередньо від центрального апарату Державної фіскальної служби України, про що останній інформує контролюючий орган, в якому платник податків перебуває на обліку.

Аналіз документації з трансфертного ціноутворення, як метод податкового контролю трансфертного ціноутворення, полягає в поглибленому вивченні первинних та зведених облікових документів про контрольовані операції, а також письмових пояснень платника податків.

Відповідно до п.п. 39.4.4. п. 39.4 ст. 39 Податкового кодексу України запит щодо надання документації з трансфертного ціноутворення може надсилати виключно центральний апарат Державної фіскальної служби України. В п.п. 39.4.6 п. 39.4 ст. 39 Податкового кодексу України визначений мінімальний перелік інформації, який повинен міститися в документації з трансфертного ціноутворення [2].

Після здійснення такого запиту центральний апарат Державної фіскальної служби України письмово повідомляє про це контролюючий орган, в якому платник податків перебуває на обліку. Функцією останнього в даному ланцюгу є контроль за дотриманням платником податків строків надання документації (протягом 30 календарних днів з дня отримання запиту), а також безпосередній аналіз документації з трансфертного ціноутворення (протягом 15 робочих днів з дати її отримання) на предмет повноти розкриття інформації, а також достатності та повноти обґрунтувань.

За результатами аналізу документації з трансфертного ціноутворення контролюючий орган надсилає центральному апарату Державної фіскальної служби України свій висновок про наявність/відсутність податкових ризиків трансфертного ціноутворення, а також про доцільність/недоцільність проведення позапланової документальної перевірки.

Відповідно до п.п. 39.4.8 п. 39.4 ст. 39 Податкового кодексу України, у разі коли подана платником податків документація з трансфертного ціноутворення не містить інформацію в обсязі, зазначеному в підпункті 39.4.6 цього пункту, або належного обґрунтування відповідності умов контрольованої операції принципу «вितягнутої руки», центральний апарат Державної фіскальної служби України надсилає такому платнику податків запит з вимогою додатково подати протягом 30 календарних днів з моменту його отримання інформацію відповідно до підпункту 39.4.6 цього пункту та/або обґрунтування відповідності умов контрольованої операції принципу «вितягнутої руки» [2].

Після надсилання додаткового запиту центральний орган знову інформує контролюючий орган, в якому платник податків перебуває на обліку. За результатами аналізу додаткової інформації з трансфертного ціноутворення контролюючий орган знову надсилає центральному органу свій висновок про наявність/відсутність податкових ризиків трансфертного ціноутворення, а також про доцільність/недоцільність проведення позапланової документальної перевірки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Настанови ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних корпорацій та податкових служб 22 липня 2010 р. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/data/material/000/021/80820/0.pdf>
2. Податковий кодекс України : Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України від 08.04.2011 р. № 13.
3. Про затвердження Порядку проведення моніторингу контрольованих операцій та Порядку опитування уповноважених, посадових осіб та/або працівників платника податків з питань трансфертного ціноутворення : Мінфін України; Наказ, Порядок від 14.08.2015 № 706 // Офіційний вісник України від 06.10.2015 № 77. – Стор. 114.

*Мушенко В.В., к.ю.н., доц.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

ПОДАТКОВА БЕЗПЕКА СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Забезпечення сталого розвитку підприємництва вимагає радикальних перетворень економічних відносин. На сьогодні вже здійснюється поступовий перехід підприємств різних форм власності та видів господарювання до інноваційно-інвестиційного розвитку, що є основою збільшення виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та поліпшення їх якості. Інтенсивний розвиток суб'єктів підприємництва об'єктивно зумовлює зростання вкладень у виробництво, що передбачає зміцнення матеріально-технічної бази підприємств, широке використання прогресивних технологій та формування конкурентоспроможних господарських структур ринкового типу.

Зростання розмірів власного капіталу підприємств є важливим чинником підвищення економічної ефективності виробництва, що забезпечує розвиток територій розміщення та поліпшення добробуту населення. Ефективність інвестицій в українську економіку безпосередньо залежить від обґрунтованості і компетентності рішень про напрями і методи їхньої реалізації.

Поряд з цим, важливе значення для функціонування галузей економіки України має інвестиційна складова державної податкової політики та вплив державних адміністративно-фінансових методів податкового тиску на формування власних коштів підприємств через використання податкових пільг, спрощену систему оподаткування, застосування спеціальних режимів сплати податку на додану вартість тощо.

Дослідження тенденцій і особливостей впливу важелів податкового тиску у системі оподаткування суб'єктів підприємництва в Україні у даній роботі здійснено на підставі аналізу: праць вітчизняних науковців у галузі права: М.П. Кучерявенка [1], В.І. Курила та В.В. Мушенка [2; 3; 4], зарубіжного економіста А. Лаффера [5], норм Податкового кодексу України (надалі ПК України) [6], інформації Офіційного порталу Державної фіскальної служби України [7].

У викладі основного матеріалу, зазначимо, що усі галузі економіки нашої держави розвивається за діючими у суспільстві економічними законами. Однак, незважаючи на існуючий зарубіжний досвід правового регулювання економічного інвестування та податкової підтримки власних суб'єктів підприємництва, а також не враховуючи складності продуктивного розвитку кожної галузі економіки, в силу існуючих різного роду особливостей, в останні роки в Україні, катастрофічно знижено інвестиційний розвиток таких суб'єктів через спеціальні режими оподаткування, а законодавчо забезпечується зростання податкового тиску на суб'єктів господарювання.

Звернемо увагу, що посилення податкового тиску, порушує необхідність додержання одного з основних принципів оподаткування – стабільності використовуваних податкових важелів і методів стягнення податків. Сам податковий тиск, як негативний вплив податкових важелів та платника здійснюється на чотирьох рівнях: тиск безпосередньо податкових важелів; тиск усієї сукупності податків, зборів, рентних плат; використання механізму пільг платниками, надання пільгових кредитів, дотацій (при цьому податковий прес перерозподіляє тиск з одних платників та інші); використання податкової техніки, за якої посилюється тиск на платника [1].

Співвідношення між податковою ставкою і податковою базою, що позначається на розмірі податкових надходжень, дозволило економісту Артурові Лафферу показати залежність доходів бюджету від прогресивності оподаткування. Науковець визначив, що при зростанні податкових ставок загальна сума надходжень також зростає. У певний період максимальне значення ставки відповідає максимальному обсягу фінансових коштів, що відраховується у вигляді податків до бюджету. При проходженні відповідного рівня, подальше зростання ставок веде не до зростання податкових надходжень, а до їх скорочення, оскільки подібна ситуація підриває зацікавленість у збільшенні обсягів виробництва. Зростання податкових ставок наштовхується на певну межу. Нею є податкова границя – частина валового національного продукту, що перерозподіляється через податкові механізми, подальше збільшення якого спричинює різке загострення суспільних суперечностей. Досягнення цієї границі призводить до відтоку капіталу з країни, спаду підприємницької активності [5].

Повністю погоджуючись із даною позицією, зазначимо, що встановлення оптимальної податкової ставки формує низку стимулів як для суб'єктів підприємництва так і для держави і суспільства. Наприклад, вітчизняний досвід пільгових режимів оподаткування аграріїв забезпечив, за рахунок розширення виробництва і збільшення їх доходів, зростання податкової бази. Все це позитивно вплинуло на міжгалузеве вирівнювання за рівнем рентабельності суміжних галузей (переробка, транспортні послуги тощо). І нарешті, «у період з 2000–2012 років у галузі сільськогосподарського виробництва відчутним було зменшення розміру тіньових доходів через зникнення стимулів для відхилення від оподаткування, і доходи тіньової економіки трансформуються в легальні, законні форми» [2].

Продовжуючи відстоювати державну інвестиційно-податкову складову розвитку підприємництва, зазначимо, що вектором податкової політики більшості країн світу, на відміну від української політики збільшення податкового тиску, є спрощення адміністрування податків та пониження податкових ставок для власних підприємницьких структур з метою збереження їх місця і ролі на глобальному конкурентному ринку [3].

Проілюструвати взаємозв'язок розміру податкових ставок та надходжень від сплати податків можна на прикладі податкової політики Румунії, органи законодавчої ініціативи якої у 2015 році зменшили ставку ПДВ на 4%, ставку податку на прибуток, а також скасували спеціальний будівельний податок. У результаті чого вже у першому кварталі 2016 р. економіка Румунії зросла на 4,3% у порівнянні з першим кварталом 2015 року, і на 1,6% у порівнянні з 4-м кварталом 2015 р. Завдяки цьому рішення Румунія стала другою після Ірландії країною в ЄС за темпами зростання ВВП. У 2016 році темп зростання ВВП лише посилюється та становили на 5,1%, а прогнозом на 2017 рік є ріст 5,8% [7].

На протигагу очевидним фактам зростання економічних показників від зниження рівня податкового тиску у зарубіжних країнах, вітчизняні органи влади постійно постають перед необхідністю збільшення дохідної частини бюджету за рахунок надходження податкових платежів при підвищенні ставок податку чи інших інструментів податкового тиску. В результаті чого сформована система стійких стимулів для підприємців через становлення оптимальних податкових ставок, запровадження спрощеної системи оподаткування та ПДВ-режимів, піддається руйнуванню, що найближчим часом суттєво вплине на економічне становище суб'єктів підприємництва [4].

Отже, проведені дослідження надали можливість сформулювати думку про те, що подібне державне правове регулювання забезпечує вирішення невідкладних потреб, значною мірою внутрішньо- та зовнішньо-політичного характеру, а їх наслідком у 2017 році є, зокрема, ліквідація державного економічного інвестування аграрної галузі через систему оподаткування. Визначимо також напрями зниження рівня податкового тиску для платників шляхом: спрощення податкової звітності; збереження пільгової системи оподаткування, яка діяла до 01.01.2016 і включала в себе ПДВ-режим [6]; відновлення окремих податкових пільг загальної системи оподаткування (право переходу на спрощену систему протягом звітного року тощо).

Забезпечення економічного інвестування галузей економіки без суб'єктивного втручання будь-яких представників органів влади має важливе значення у подоланні корупції, спрощенні податкових відносин, зменшує трудомісткість і витрати на адміністрування податків. Законодавче закріплення наданих пропозицій дасть можливість забезпечити стабільний розвиток даного економіки нашої держави, тобто забезпечити та гарантувати на подальшу перспективу податкову безпеку для суб'єктів підприємництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кучерявенко М.П. Податкове право : навч. посіб. / М.П. Кучерявенко. – Київ : Право, 2014. – 536 с.
2. Курило В.І. Фінансово-правове регулювання державної підтримки сільськогосподарського виробництва в Україні: стан та перспективи удосконалення : [монографія] / В.І. Курило, В.В. Мушенко ; за заг. ред. В.І. Курила. – Ніжин, 2012. – 160 с.
3. Курило В.І. Податкові ризики сільськогосподарського виробництва в Україні: фінансово-правова характеристика : [монографія] / В.І. Курило, В.В. Мушенко, О.С. Риженко ; за заг. ред. В.І. Курила. – Ніжин : НДУ ім. М. Гоголя, 2017. – 169 с.
4. Kurylo V., Mushenok V. Legal regulation of budgetary support for agricultural production: theory and modern realities. Formation of modern social, economic organizational mechanisms development of entities agrarian business: collective monograph. edited by M. Bezpartochnyi. ISMA University. – Riga : «Landmark» SIA. – 2017. – P. 138.

5. Лаффер Артур. Экономическая теория уклонения от налогов. – М., 1979. – 457 с.
6. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Закон від 02.12.2010 № 2755-VI. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
7. Державна фіскальна служба України // Офіційний портал. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/>

Нефедова А.В., аспірант
Київський національний торговельно-
економічний університет
м. Київ, Україна

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ АДМІНІСТРАТИВНО-ПРАВОВОЇ КВАЛІФІКАЦІЇ

У юридичній літературі, присвячено досить широке вживання терміна «адміністративно-правової кваліфікації», у сучасній адміністративно-правовій літературі теоретичні проблеми юридичної кваліфікації, адміністративно-правової зокрема, досліджуються лише фрагментарно, та як правило, з урахуванням конкретної спрямованості досліджень того чи іншого науковця [1, с. 270]. Лише деякі дисертаційні та монографічні дослідження торкаються проблематики адміністративно-правової кваліфікації. Зокрема, це дисертаційне дослідження Т.О. Гуржія, робота О.І. Остапенка.

На думку О.І. Остапенко, під кваліфікацією адміністративних проступків потрібно розуміти «встановлення і процесуальне закріплення точної відповідності між ознаками вчинених дій чи без дій і ознаками складу делікту, передбаченим адміністративним законодавством» [2, с. 37].

Науковець Т.О. Гуржій пропонує наступне визначення: «адміністративно-правова кваліфікація – це оцінка суб'єктом адміністративної юрисдикції вчиненого посягання, яке містить формальні ознаки адміністративного делікту, котра полягає у співвіднесенні такого діяння з відповідною нормою адміністративного права та у юридичному закріпленні відповідного висновку» [3, с. 21].

Інший адміністративіст О.М. Стороженко – наголошує на недоцільності використання в дефініції поняття «адміністративно-правова кваліфікація» терміну «відповідність». У своїх міркуваннях вона спирається на досвід точних, природничих і гуманітарних наук (хімії, математики, біології, фізики), де відповідність розуміється як функціональний зв'язок станів, сторін, об'єктів. Тож у контексті адміністративно-правової кваліфікації слід говорити не про відповідність, а про саме тотожність фактичних і юридичних ознак посягання, підсумовує О.М. Стороженко [4, 37].

Виходячи з цього, при побудові дефініції поняття адміністративно-правової кваліфікації, варто виділити наступне: перш за все повинно бути визначене найближче родове поняття адміністративно-правової кваліфікації. Окремі науковці таким вважають поняття правової (юридичної) кваліфікації [5, с. 50]. Поняття адміністративно-правової кваліфікації здійснюється через розкриття його змісту, який: «...являє собою сукупність ознак предметів, що слугують основою узагальнення цих предметів у даному понятті» [6, с. 154]. Згідно теорії права правова кваліфікація являє собою юридичну оцінку усієї сукупності фактичних обставин справи шляхом віднесення конкретного випадку до певних юридичних норм.

Для повнішого усвідомлення цієї проблеми варто звернутися до пануючого в адміністративно-правовій теорії розуміння адміністративно-правової кваліфікації як єдності двох взаємопов'язаних сутностей:

– кваліфікації як певного логічного процесу пізнання юридичної суті вчиненого у реальному житті протиправного діяння, який має місце під час діяльності уповноважених на те державних органів;

– кваліфікації як кінцевого судження, що отримане в результаті процесу пізнання, має юридичну оцінку вчиненого делікту та виражається у визначенні адміністративно-правової норми (норм) – вказівці статті, її частини чи пункту адміністративного закону, які передбачають відповідальність за скоєне.

Лише з урахуванням такої полісемічної сутності явища адміністративно-правової кваліфікації слід переходити до формулювання відповідної дефініції, яка б дозволила відокремити головні ознаки поняття від другорядних, наочно показати місце кваліфікації серед суміжних правових явищ та відмінність від них.

Ряд вчених, говорячи про кваліфікацію протиправного діяння, окрім вказаних основних значень, під нею розуміють: оцінку скоєного з точки зору держави, не лише юридичну, але й суспільно-політичну; логічну діяльність по встановленню відповідності (тотожності) між фактичними і юридичними ознаками посягання, сукупність процесів, які здійснюються відповідно до законів формальної логіки; процес мислення, що відбувається у свідомості особи відповідно до законів психології.

З викладеного випливає, що розгляд явища адміністративно-правової кваліфікації у сучасному адміністративному праві не може проводитися в обхід його матеріально-правового аспекту, який полягає у наступному:

1. Кваліфікація адміністративного проступку є частиною діяльності суб'єктів адміністративної юрисдикції, вона включає вибір, встановлення норми, яка підлягає застосуванню у конкретному випадку;

2. Обов'язковою є констатація того, що у скоєному є ознаки саме вміненої норми, і посягання не може бути оцінене як інший проступок чи злочин (розмежування проступків та відмежування від злочинів);

3. Наявне офіційне закріплення в процесуальних документах висновку про кваліфікацію адміністративного проступку за конкретною нормою (нормами) адміністративного права.

Перераховані ознаки адміністративно-правової кваліфікації прямо вказують на її офіційний характер, в той час, як дифініendum відповідного визначення такої вказівки не містить. Цю невідповідність визначаючої та визначуваної частин дефініції кваліфікації підкреслює й В.Я. Тацій, який вказує, що дане розуміння природи кваліфікації стосується лише кваліфікації офіційної [7, с. 116–117].

Беручи за основу вже вказані ознаки та корелюючи їх з теорією адміністративно-деліктного права, отримуємо наступні риси, що виділяють адміністративно-правову кваліфікацію у самостійний клас:

– адміністративно-правова кваліфікація не може проводитися будь-якою особою (органом), наділеною державою юрисдикційними повноваженнями, а лише певною категорією таких осіб – суб'єктами адміністративної юрисдикції;

– як вже було вказано, у процесі адміністративно-правової кваліфікації може бути з'ясовано, що вчинене посягання з тих чи інших обставин не можна вважати проступком, і цей факт ніяк не впливає на адміністративно-правовий характер такої кваліфікації. Тому оцінюване посягання не може фігурувати у відповідній дефініції як таке, що має риси, притаманні адміністративному проступку (протиправність, суспільна небезпека, завдання шкоди та ін.). Водночас у відповідному визначенні все ж має бути вказано, з якої причини у даному випадку застосовується саме адміністративно-правова кваліфікація, а не будь-який інший вид офіційної правової кваліфікації. Вважаю доцільною вказівку на ознаки, які ще до проведення кваліфікації діяння дають уповноваженій особі підставу з певною часткою вірогідності припускати наявність у скоєному ознак адміністративного делікту – формальні ознаки адміністративного делікту;

– оскільки оцінка скоєного у значній мірі полягає у співставленні діяння та правової норми, то маючи на увазі адміністративно правову кваліфікацію, при побудові її визначення слід вести мову про відповідну нормативну базу – адміністративне законодавство.

З'ясувавши поняття кваліфікації адміністративних правопорушень, необхідно уявити також її зміст та сутність.

Зміст – суть, внутрішня особливість чогось [8, с. 384]. Суть – найголовніше, основне в комусь, чомусь, внутрішній зміст, основа когось, чогось [8, с. 791].

За своїм змістом адміністративно – правової кваліфікації – це встановлення та оцінка тотожності діяння (дії або бездіяльності) ознаки правопорушення, передбаченого законодавством про адміністративні правопорушення.

Узагальнюючи найсуттєвіші ознаки, що становлять зміст поняття адміністративно-правової кваліфікації, пропонуємо наступне визначення: адміністративно-правова кваліфікація – оцінка уповноваженим суб'єктом адміністративного провадження вчиненого посягання, що містить формальні ознаки адміністративного делікту, і яка полягає у співвіднесенні такого діяння з відповідною нормою адміністративного права та у юридичному закріпленні відповідного висновку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Стороженко О.М. Теоретичні проблеми визначення поняття кваліфікації адміністративного делікту // Держава і право : зб. наук. праць. – Випуск 35. – Київ : Ін-ут держави і права ім. В.М. Корецького НАН України. – 2006. – 270 с.
2. Остапенко О.І. Кваліфікація адміністративних правопорушень : навч.-практ. посіб. / Л.І. Остапенко. – Львів : Львівськ. ін-т внутр. справ при Нац. акад. внутр. справ України, 2000. – 73 с.
3. Гуржій Т.О. Адміністративно-правова кваліфікація порушень водіядами механічних транспортних засобів правил керування : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Тарас Олександрович Гуржій. – Київ, 2004. – 195 с.
4. Стороженко О.М. Адміністративно-правова кваліфікація зловживань монопольним (домінуючим) становищем на ринку : дис... к. ю. н.: 12.00.07. – Київ : ВМУРЛ «Україна», 2008. – 183 с.
5. Заяць Н. Держава і соціальний захист громадян // Право України. – 1999. – № 9. – 50 с
6. Войшвилло Е.К. Понятие / Е.К. Войшвилло. – М. : Издательство МГУ, 1967. – 288 с.
7. Таций В.Я. Объект и предмет преступления в советском уголовном праве / В.Я. Таций. – Харьков : Вища школа, 1988. – 198 с.
8. Тлумачений словник української мови: Понад 12500 статей (близько 4000 слів)/ за ред. В.С. Калачника. – Харків : Прапор, 2002. – 992 с.

Ніколаєва Л.В., к.ю.н., проф.

Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

Кравченко В.Г., к.ю.н., адвокат

Юридичний центр «Закон і Справедливість»
м. Київ, Україна

СВРОІНТЕГРАЦІЯ ТА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Переміщення людей завжди виступали рушійною силою у соціально-політичному розвитку світу. Сьогодні міграція населення набула ознак глобального явища. За оцінками ООН, у світі нараховується близько 232 мільйонів міжнародних мігрантів

[1, с. 1]. У сучасному економічно та демографічно дисбалансованому світі однією з основних причин міграції є пошук роботи. Для багатьох людей трудова міграція – це шлях вирішення економічних проблем. Водночас ці процеси становлять виклик для держав: наприклад, збільшення потоків нелегальних мігрантів, які часто вдаються до крайніх заходів, аби потрапити до ЄС, змушує європейські країни шукати нових шляхів для стабілізації та вирішення міграційної кризи.

Останніми роками трудова міграція в Україні набула комплексного характеру. Вона включає в себе виїзд за кордон значної частини економічно активного населення, транзитну міграцію до країн ЄС та збільшення кількості трудових іммігрантів. Згідно з даними останнього офіційного обстеження трудової міграції, за кордоном тимчасово працюють 1,2 млн українських громадян [2, с. 29]. За даними Державної міграційної служби України, кількість іноземців, які тимчасово проживають в Україні, становить 53,4 тис. осіб, серед яких більше 7 тис. – трудові мігранти [3, 34]. Водночас слід зауважити, що через нелегальну міграцію справжні розміри трудової міграції в Україні можуть значно перевищувати офіційні показники.

Є обґрунтовані підстави очікувати на посилення міграційного тиску на Україну вже в найближчому майбутньому. Загострення військових протистоянь в країнах Африки та Близького Сходу спричиняє зростання потоків нелегальних мігрантів, які не оминуть і нашу державу. Погіршення економічного становища та військова ситуація в Україні призводить до збільшення кількості українських трудових мігрантів. Надання Європейським Союзом безвізового режиму для громадян України неминуче вплине на рівень трудової еміграції з України. Так, зокрема, Польща у 2016 році видала українським громадянам 1,2 млн дозволів на тимчасове працевлаштування [4]. Поряд з цим сьогодні з'явилися нові, не менш актуальні для нашої держави категорії мігрантів, зокрема внутрішньо переміщені особи.

Незважаючи на велику кількість нормативних актів, правове регулювання трудової міграції в Україні є фрагментарним. На практиці такий стан справ спричиняє виникнення колізій та неоднозначне правозастосування. Не вирішило цих проблем і оновлення міграційного законодавства, що відбулося у 2011–2013 роках у рамках виконання Плану дій щодо лібералізації Європейським Союзом візового режиму для України [5]. Тому реформування міграційного законодавства України ще продовжується.

У 2017 Кабінетом Міністрів України було затверджено нові Правила оформлення віз для в'їзду в Україну і транзитного проїзду через її територію [6]. Нові правила значною мірою удосконалили та спростили процедуру оформлення віз іноземцям. Серед нововведень можна виділити запровадження он-лайн анкети для одержання візи на офіційному веб-порталі Міністерства закордонних справ України – <http://visa.mfa.gov.ua>. Крім того, Верховною Радою України було прийнято закони щодо усунення бар'єрів для залучення іноземних інвестицій [7, 8]. В рамках цих законів було скасовано обов'язковість державної реєстрації іноземних інвестицій, на законодавчому рівні врегульовано порядок оформлення іноземцям посвідок на тимчасове проживання в Україні, а також змінено правила працевлаштування іноземних громадян України. Нові правила максимально спростили процедуру отримання дозволу на застосування праці іноземців та осіб без громадянства. В той же час встановлення великої плати за оформлення і продовження дозволу, а також вимоги про високий рівень заробітної плати іноземним найманим працівникам, реально сприятиме першочерговому працевлаштуванню громадян України. Однак ці законодавчі акти не вирішують усі питання, пов'язані з трудовою міграцією в Україні.

Для належного регулювання трудової міграції важливим є подолання наявних прогалин та продовження гармонізації національного законодавства із законодавством країн ЄС. Іншою важливою складовою врегулювання процесів трудової міграції в Україні є побудова ефективної системи органів її публічного адміністрування, що також зазнала змін після створення Державної міграційної служби України.

Невирішення цих питань створює й буде створювати в майбутньому неабиякі труднощі як для держави, так і для трудових мігрантів. Крім того, без належного регулювання трудової міграції неможливо повною мірою отримати позитивні та попередити її негативні наслідки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. International Migration Report 2013 / United Nations. – URL : http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/migration/migrationreport2013/Full_Document_final.pdf.
2. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні / Міжнародна організація праці. Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро Міжнародної організації праці для країн Центральної та Східної Європи. Будапешт, Угорщина Міжнародна організація праці. – 2013. – 98 с. – Режим доступу : http://staging.ilo.org/public/libdoc/ilo/2013/113B09_347_ukra.pdf
3. Україна Міграційний профіль 2013 / ДМС України. – Режим доступу : http://expert.fpsu.org.ua/images/images/2014/Marz/UKR_Migration_Profile_2013_1.pdf.
4. Романова А.А. Яким є реальний ефект від безвізу. – Режим доступу : http://biz.nv.ua/ukr/experts/romanova_a/jakij-realnij-efekt-vid-bezviza-1843976.html
5. Про Національний план з виконання Плану дій щодо лібералізації Європейським Союзом візового режиму для України : Указ Президента України від 22 квітня 2011 р. № 494/2011 // Офіційний вісник України. 2011. – № 32. – Ст. 12.
6. Про затвердження Правил оформлення віз для в'їзду в Україну і транзитного проїзду через її територію : Постанова Кабінет Міністрів України від 01 березня 2017 р. № 118 // Офіційний вісник України. – 2017. – № 22. – Ст. 226.
7. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов'язковості державної реєстрації іноземних інвестицій : Закон України від 31 травня 2016 р. № 1390-VIII // Офіційний вісник України. – 2016. – № 50. – Ст. 8.
8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо усунення бар'єрів для залучення іноземних інвестицій : Закон України від 23 травня 2017 р. № 2058-VIII // Офіційний вісник України. – 2017. – № 54. – Ст. 5.

Панькевич В.М., к.ю.н.

Кобзар Т.С., студент

Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського торговельно-економічного університету
м. Вінниця, Україна

КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВА ОХОРОНА БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

Найбільш важливі суспільні відносини держава врегульовує за допомогою такого універсального соціального регулятора як право. В свою чергу, «найменшою цеглинкою» системи права виступає норма права, що містить в собі певне правило поведінки суб'єкта таких правовідносин. Фінансова діяльність держави є ключовою артерією, що забезпечує існування та розвиток самої держави. Тому цілком природним є детальне правове врегулювання державних фінансових відносин, а також поширення кримінально-правової охорони на ряд найбільш суспільно важливих об'єктів фінансової діяльності держави, зокрема, бюджетні правовідносини.

Поверхневий аналіз кримінально-правових норм, що охороняють бюджетні правовідносини, свідчить про відсутність системного і комплексного підходу законодавця в питанні створення ефективного механізму кримінально-правової охорони цих відносин. Ознайомлення зі статистичною інформацією та результатами правозастосування кримінально-правових норм у сфері бюджетних правовідносин дає можливість дійти до невтішних висновків щодо стану протидії злочинності в цій сфері. Така ситуація, зокрема, існує із застосуванням ст. 211 КК України, якою передбачена кримінальна відповідальність за видання нормативно-правових актів, що зменшують надходження бюджету або збільшують витрати бюджету всупереч закону. Зауважимо, що відповідно до інформації Державної судової адміністрації України за рішеннями, які набрали законної сили впродовж 2003–2015 років, за ст. 211 КК України усього засуджено 2 особи (1 особу – у 2005 році та 1 особу – у 2006 році), а також у 2008 році стосовно 1 особи справу закрито.

До питання кримінально-правової охорони бюджетних відносин у різні часи у своїх працях зверталися такі науковці як Василюк В.І., Гончар Г.М., Гуторова Н.О., Дудоров О.О., Дячишин Я.В., Заблоцька О.Ю., Ковш В.В., Коряк В.В., Маслак Ю.Г., Матусовський Г.А., Мірошниченко С.С., Руфанова В.М., Скалозуб Л.П., Сливенко В.Р., Степанюк Р.А., Тихонова О.В., Холостенко А.В., Чернявський С.С. та інші.

Однією з причин ситуації, коли, не зважаючи на те, що кількість фінансових правопорушень під час проведення операцій у бюджетній сфері збільшується, число засуджених осіб за вчинення зазначених кримінальних правопорушень зменшується, на нашу думку, може бути недосконалою законодавча конструкція складу злочину, що міститься у ст. 211 КК України.

Об'єктивна сторона зазначеного кримінального правопорушення полягає у виданні нормативно-правових актів, що зменшують надходження бюджету або збільшують витрати бюджету всупереч закону, якщо предметом таких дій були бюджетні кошти у великих розмірах.

До нормативно-правових актів, що зменшують надходження бюджету або збільшують витрати бюджету всупереч закону, можна віднести:

- а) акти, які стосуються незаконного звільнення конкретних платників податків від їх сплати;
- б) акти, про надання дозволу використати бюджетні кошти не за цільовим призначенням, або у розмірі, що перевищують затверджені межі видатків;
- в) акти, які незаконно дозволяють проведення реструктуризації чи списання заборгованості перед бюджетами тощо.

Конструкція об'єктивної сторони складу злочину не містить вказівки на злочинні наслідки, що дозволяє стверджувати про формальний склад зазначеного злочину. Предметом злочину відповідно до ст. 211 КК України є бюджетні кошти, тобто кошти, що включаються до бюджетів всіх рівнів незалежно від джерела їх формування. Варто зазначити, що Н. О. Гуторова вважає, що злочини, передбачені ст. 211 КК України, мають два предмети – бюджетні кошти (основний предмет - складова частина об'єкта цих злочинів) та нормативно-правові або розпорядчі акти, що змінюють доходи і видатки бюджету всупереч встановленому законом порядку (додатковий предмет, що не є складовою частиною об'єкта злочинів) [1, с. 70].

Суб'єктом бюджетного злочину може бути лише службова особа органів виконавчої влади та їхніх структурних підрозділів, наділена правом затверджувати своїми наказами нормативно-правові акти, виконання яких зменшує надходження до бюджету або збільшує витрати бюджету [2, ст. 33].

В диспозиції ст. 211 КК України відсутня вказівка на форму вини, однак судова практика суб'єктивну сторону цього злочину характеризує виключно як умисну форму виною, тобто, службова особа усвідомлює, що нормативно-правовий акт, який нею

видається (затверджується), незаконно змінює доходи або видатки бюджету всупереч встановленому законом порядку і бажає видати (затвердити) такий акт. Мотиви й мета незаконного видання нормативно - правового акту, яким змінюються доходи й видатки бюджету всупереч установленому законом порядку, можуть бути різними і на кваліфікацію діяння не впливають. Якщо відповідний акт видано службовою особою через необережність (наприклад, через неправильне розуміння положень бюджетного чи податкового законодавства), вчинене може розцінюватись як службова недбалість (ст. 367 КК України) [3].

На нашу думку, не відповідає сучасним реаліям вимоги до розміру предмета злочину, відповідальність за який передбачена ст.211 КК України. Адже з 01.01.2017 р. предметом можуть бути бюджетні кошти в розмірі не менше 800 000 грн, що, з огляду на розміри місцевих бюджетів більшості сільських населених пунктів, є більшими або відповідають розмірам таких бюджетів. При цьому, значна кількість правопорушень виявляється під час перевірки саме місцевих бюджетів, про що свідчить практика застосування Держаудитслужбою України адміністративного законодавства.

Важливим аспектом ефективної боротьби з протидії кримінальними правопорушеннями в бюджетній сфері є здійснення протидії розслідуванню таких злочинів. До типових способів протидії розслідуванню злочинів, пов'язаних з порушеннями бюджетного законодавства, на думки практичних працівників правоохоронних органів, слід віднести: а) знищення, приховування або фальсифікація документів, що відображають операції з бюджетними коштами (71,8%); б) здійснення «тиску» на свідків злочинних дій (51,8%); в) втручання у процес розслідування корумпованих представників органів державної влади (30,9%); г) використання корумпованих працівників правоохоронних органів для протидії розслідуванню (25,5%); ґ) протиправні дії стосовно слідчого або інших осіб, які беруть участь у розслідуванні (співробітників оперативних підрозділів, експертів тощо) (14,5%); д) утворення негативної суспільної думки щодо процесу розслідування (11,8%) [3, с. 11].

Підводячи підсумок, відзначимо, що бюджетні злочини вчиняються в умовах розгалуженого та проблемного бюджетного законодавства, що проявляється в суперечливості його норм, їхній мінливості, періодичному характері дії. Тому необхідні швидкі та обґрунтовані законодавчі зміни до ст. 211 КК України з метою удосконалення конструкції диспозиції, в першу чергу, щодо предмета цього злочину, що дозволить проводити значно ефективнішу боротьбу зі злочинністю у бюджетній сфері та мобілізувати значно більший бюджетний ресурс для реалізації соціальних складових бюджетів різних рівнів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гуторова Н.О. Кримінально-правова охорона державних фінансів України : монографія / Н.О. Гуторова. – Харків, 2001. – 384 с.
2. Онищенко А. Відповідальність осіб за порушення законодавства в бюджетній сфері // Казна України. – 2013. – № 3. – С. 33.
3. Степанюк Р.Л. Методика розслідування злочинів, пов'язаних з порушенням бюджетного законодавства : автореф. дис. на здобуття наук, ст. канд. юр. наук : спец. 12.00.09. – Харків, 2004. – 19 с.
4. Узагальнення судової практики щодо проведення аналізу та вивчення окремих проблемних питань правозастосування норм закону про кримінальну відповідальність щодо злочинів у сфері господарської діяльності. – Режим доступу : http://zib.com.ua/ua/print/7465uzagalnennya_sudovoi_praktiki_schodo_provedennya_analizu.html.

ПРАВОВИЙ СТАТУС НАЦІОНАЛЬНИХ МЕНШИН В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Незалежна Україна є багатонаціональною поліетнічною державою. На її території проживають представники більше, ніж 130 національностей, що є незаперечним свідченням важливості правового регулювання становища національних меншин в Україні.

Проблема самоідентифікації національних меншин України зумовлена політичними, економічними та соціально-культурними чинниками.

Кожна з представлених в Україні етнічних груп так чи інакше прагне зберегти свою етнічну самобутність: мову, культурну спадщину, традиції, які в кінцевому рахунку формують основи національної ідентичності, забезпечують можливості для підтримання життєдіяльності й розвитку культури та політичної спрямованості.

Права національних меншин закріплено в Конституції України, інших актах національного законодавства, які ґрунтуються на міжнародно-правових документах і стандартах.

За Конституцією України, держава бере на себе зобов'язання сприяти розвитку етнічної, культурної, мовної та релігійної самобутності національних меншин (ст. 11). Одним з визначальних завдань держави, як проголошено в ст. 11 Конституції України, є сприяння консолідації та розвитку української нації, її історичної свідомості, традицій і культури, а також розвитку етнічної, культурної, мовної та релігійної самобутності всіх корінних народів і національних меншин України. Це підтверджено і в ст. 5 Конституції, де вказано, що носієм суверенітету і єдиним джерелом влади в Україні є народ [1].

Принцип рівності і відсутності дискримінації визначено в ст. 24 Конституції. Вона гарантує громадянам рівні права і свободи та рівну відповідальність перед законом. Не може бути привілеїв чи обмежень за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками.

Необхідною умовою стабільності політичної і соціальної ситуації в державі, як передбачає ст. 4 Конституції, є єдине громадянство. Воно повинно внести упорядкованість і урегульованість у суспільні процеси, що дає можливість координувати й узгоджувати інтереси різних національних груп, підводити правову основу під складну систему суспільних відносин.

Окрім конституційних положень, правовий статус національних меншин визначається нормами Декларації прав національностей України від 1 листопада 1991 р. [7], Законом України «Про національні меншини в Україні» від 25 червня 1992 р. [8]. Відповідно до цих нормативно-правових актів громадянам в Україні гарантуються рівні політичні, економічні і культурні права та свободи незалежно від їх національного походження. При цьому всі громадяни користуються захистом держави на рівних підставах. При забезпеченні прав осіб, що належать до національних меншин, Україна виходить з того, що ці права є невід'ємною частиною загальноновизнаних у світі прав людини.

Стаття 6 Закону України «Про національні меншини в Україні» визнає за громадянами, які належать до національних меншин, такі специфічні права: вільно обирати та відновлювати національність а також права на національне прізвище, ім'я та по

батькові; збереження життєвого середовища в місцях їх історичного і сучасного розселення; створення національних громадських об'єднань; користування і навчання рідною мовою чи вивчення рідної мови в навчальних закладах або через національні культурні товариства; розвиток національних культурних традицій; використання національної символіки; відзначення національних свят; сповідування своєї релігії; задоволення потреб у літературі, мистецтві, засобах масової інформації; створення національних культурних і навчальних закладів; обиратися або призначатися на рівних засадах на будь-які посади; вільно встановлювати і підтримувати зв'язки з особами своєї національності та їх об'єднаннями за межами України; будь-яку іншу діяльність, що не суперечить законодавству.

Представники національних меншин мають право обиратися на рівних засадах до органів державної влади та органів місцевого самоврядування, рівного доступу до державної до державної служби та служби в органах місцевого самоврядування, займати будь-які посади на підприємствах, в установах та організаціях.

Визначальним нормативно-правовим актом спеціального характеру у сфері захисту прав та свобод усіх національностей стала Декларація прав національностей України, прийнята 1 листопада 1991 р. Вона гарантує всім народам і національним групам право вільного користування рідними мовами, право кожного громадянина сповідувати свою релігію, використовувати свою національну символіку, відзначити свої національні свята, брати участь у традиційних обрядах своїх народів, охороняти пам'ятки історії та культури національних груп.

Водночас не може бути прав без обов'язків. Тому чинне законодавство покладає на громадян України, які належать до національних меншин, зобов'язання дотримувати Конституцію України і закони України, оберігати її державний суверенітет і територіальну цілісність, поважати мови, культуру, традиції, звичаї, релігійну самобутність українського народу та всіх національних меншин. У зазначеному контексті обов'язок – це вид і міра суспільно необхідної поведінки як окремих осіб, так і національних меншин у цілому, зумовлена потребами задоволення інтересів особи й суспільства, забезпечення прав людей, національно-етнічних спільнот і держави, їх існування і подальшого розвитку. Обов'язок одночасно спрямований і на створення сприятливих умов для всебічного та вільного розвитку кожним своєї особистості, і на досягнення загального добробуту в суспільстві [9, с. 179].

Важливою правовою основою забезпечення прав національних меншин в Україні є: Загальна декларація прав людини (1948 р.) [2]; Міжнародний пакт про громадські і політичні права та Факультативний протокол до нього (1966 р.) [4]; Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права (1966 р.) [5]; Конвенція про захист прав людини і основних свобод (1950 р.) та Протокол № 12 до неї [3]; Рамкова конвенція Ради Європи про захист національних меншин (1995 р.) [6], що на міжнародному рівні закріплюють основоположні права та свободи людини, і зокрема, – представників національних меншин. Ці та інші міжнародні документи відповідно до ст. 9 Конституції України стали складовою національного законодавства, основою для вдосконалення національної правової бази.

Крім того, суттєве значення для захисту прав національних меншин мають: Декларація ООН про права осіб, що належать до національних або етнічних, релігійних і мовних меншин (1992 р.); Гаазькі рекомендації щодо права національних меншин на освіту (1998 р.); Лундські рекомендації про ефективну участь національних меншин у суспільно-політичному житті (1999 р.).

Визначальним серед прав особи у сфері національно-культурного розвитку є право національно-етнічної само ідентифікації, адже для кожної людини є природним ототожнення себе з певною національно-етнічною спільнотою.

Національна ідентичність – один з найважливіших елементів і процесів культурного устрою кожної спільноти. Це явище базується на тому, що люди – не просто механічні носії тих чи інших потреб та інтересів, але і психологічні індивідуальності, а це вимагає їх групового співіснування.

Проблема національної само ідентифікації полягає, перш за все, в усвідомленому сприйнятті особою тих культурних норм і зразків поведінки та свідомості, системи цінностей та мови, усвідомлення свого «Я» з позицій культурних характеристик, які панують у певній спільноті, самоототожненні себе саме з цими культурними взірцями [10].

У перше механізм національної ідентифікації було розкрито в психологічній концепції З. Фрейда. Національна ідентифікація – це самовідчуття людини всередині конкретної культурної, конкретної етнічної спільноти. Ідеї «належності» або «спільності» і акт ідентифікації з іншими культурами є універсальним ланцюгом, що з'єднує людські утворення.

Але, як показує практика, попри багатогранний демократичний комплекс прав і свобод національних меншин України та правових гарантій їх здійснення, закріплених як на національному, так і на міжнародному рівні, міжетнічних сутичок і конфліктів на ґрунті національного розмежування все ж уникнути не вдається.

Можливо, через те, що Україна майже не має власного досвіду вирішення проблем щодо відносин держави і нації, розв'язання національного питання, її етнонаціональний розвиток, по суті, не вийшов за межі конституювання атрибутки держави. Не відбулося само ідентифікації українського суспільства, самоусвідомлення його справжньої сутності, відсутній цілісний стратегічний план його розвитку. Тому і надалі відчутна незбалансованість інтересів, цінностей і традицій населення різних регіонів України, внаслідок чого не вдається подолати в деяких із них – особливо східних і південних – відцентрових сепаратистських тенденцій, що є надзвичайно болючими нині. За відсутності загальнонаціональної доктрини, етнонаціональної політики в Україні енергія національної самосвідомості недостатньо задіяна в процесі державного будівництва. Звідси – накопичення в суспільстві соціального та національного невдоволення, духовно-морального пригнічення, соціально-політичного розчарування.

Для сучасної України проблеми національних меншин і міжнаціональних відносин гостро актуалізовані ще тією обставиною, що вони мають місце в процесі трансформації та зміцнення національної держави, в тому числі та принципах євроінтеграції. Процес переформатування держави, суспільства, передусім, повинен спиратися на ідею єднання, яка б консолідувала суспільство, стала б фундаментом його стабілізації, тощо.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку України національно етнічна сфера стає невід'ємним виміром суспільно-політичних реалій. У зв'язку з цим етнонаціональний розвиток українського суспільства потребує адекватного забезпечення політичними засобами і правовими механізмами. Першочерговими потребами такого розвитку, на мою думку, є: по-перше, наукове осмислення вітчизняної етнонаціональної саморганізації, проблем національної державності й державного управління національною структурою; по-друге, всебічний аналіз усіх форм національного об'єднання і моделювання нових, їх реалізація в поєднанні з фундаментальними цінностями українського демократичного само відродження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України : Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 30. – Ст. 141. Поточна редакція від 30.09.2016.
2. Загальна декларація прав людини ООН; Декларація, Міжнародний документ від 10.12.1948. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995_015

3. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод. Рада Європи; Конвенція, Міжнародний документ від 04.11.1950. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/995_004
4. Міжнародний пакт про громадянські громадянські і політичні права ООН; Пакт, Міжнародний документ від 16.12.1966. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_043
5. Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права ООН; Пакт, Міжнародний документ від 16.12.1966. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/995_042
6. Рамкова конвенція про захист національних меншин. Рада Європи; Конвенція, Міжнародний документ від 01.02.1995. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_055
7. Декларація прав національностей України. Верховна Рада України; Декларація від 01.11.1991 № 1771-ХІІ // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1991. – № 53. – Ст. 799.
8. Про національні меншини в Україні: Закон від 25.06.1992 № 2494-ХІІ // Верховна Рада України (ВВР). – 1992. – № 36. – Ст. 529.
9. Конституційне право України : підруч. для студ. вищ. навч. закладів / за ред. Ю.М. Годику, В.С. Журавського. – Київ : Видав. Дім «Ін Юре», 2002. – 544 с.
10. Мадей Н.М. Проблема культурної ідентичності. – Режим доступу : www.lnu.edu.ua/.../knlt_identitu_madey/pdf

Пустовіт Ю.Ю., к.ю.н., ст. викладач
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

СИСТЕМА ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ: ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ

Великі обсяги порушень бюджетного законодавства та неефективного використання бюджетних ресурсів органами державної влади та органами місцевого самоврядування, тіньова економіка, макроекономічна нестабільність, поганий діловий клімат, низька продуктивність та міжнародна конкурентоспроможність, відсутність інвестицій є пріоритетними проблемами, що заважають економічному зростанню країни.

Для подолання зазначених проблем Уряду першочергово потрібно здійснювати свою роботу керуючись єдиною концепцією.

Концепція – це система поглядів, те або інше розуміння явищ і процесів; єдиний, визначальний задум. Єдина концепція (єдиний визначальний задум) є однією з важливих засад досягнення поставленої мети [1].

Уряд, після його призначення, у відноснокороткі терміни розробив і затвердив План пріоритетних дій Уряду на 2016 рік. Прийняття і реалізація зазначеного Плану стала початковим кроком в системній роботі Уряду. Метою якого було забезпечення зростання рівня життя громадян і підвищення його якості в результаті сталого економічного розвитку [2].

Згодом був затверджений План пріоритетних дій Уряду на 2017 рік. Започаткована реформа системи управління державними фінансами, що дасть змогу запобігти виникненню кризи у майбутньому. Урядом схвалено Стратегію реформування державного управління на 2016–2020 роки. Саме її реалізація є запорукою успішного проведення структурних реформ у всіх сферах суспільного життя.

Підвищення добробуту громадян стало основною метою, на досягнення якої спрямовувалися зусилля Уряду. Збільшення прожиткового мінімуму у 2016 році становило 16,1 відсотка. З 1 січня 2017 р. вдвічі підвищено розмір мінімальної заробітної плати – до 3 200 гривень.

Зміни, що були внесені до податкового та бюджетного законодавства у зв'язку із проведенням децентралізації влади в Україні, визначили успішну фінансову основу діяльності органів місцевого самоврядування. У 2016 році власні доходи місцевих бюджетів збільшилися на 41,7 відсотка порівняно з 2015 роком, а їх частка у загальних доходах зведеного бюджету – з 18,5 до 21,8 відсотка.

Уряд України продовжує бути відданим європейським цінностям та робить всі необхідні кроки для подальшого забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний та правовий простір.

Середньострокове планування послідовних та комплексних реформ, зокрема визначених Програмою діяльності Кабінету Міністрів України, Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», Стратегією реформування державного управління України на 2016–2020 роки, Угодою про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, Меморандумом щодо співпраці з МВФ, Коаліційною угодою та Планом законодавчого забезпечення реформ, є основою стійкого економічного зростання, досягнення європейських стандартів життя населення.

У Середньостроковому плані визначено основні цілі, напрями діяльності Уряду протягом 2017–2020 років. Зазначено мету якої передбачається досягнути в системі державного фінансового контролю на центральному, регіональному та місцевому рівні. А саме: забезпечення ефективного державного фінансового контролю за діяльністю органів державної влади та органів місцевого самоврядування під час управління та використання бюджетних ресурсів, зокрема спрямування державного фінансового контролю на підвищення рівня ефективного, законного, цільового, раціонального, результативного використання та збереження фінансових (матеріальних) ресурсів держави, необоротних та інших активів, досягнення росту економії бюджетних коштів їх розпорядниками та одержувачами, усунення виявлених порушень, недоліків і запобігання їм надалі в процесі їх діяльності, підвищення відповідальності керівників органів державного сектору за ефективність діяльності [4].

Фінансовий контроль – діяльність державних органів і недержавних організацій по забезпеченню законності, фінансової дисципліни й доцільності при мобілізації, розподілу й використанню коштів і пов'язаних із цим матеріальних цінностей [5].

Значення фінансового контролю полягає у соціальній спрямованості фінансової політики, характері фінансової діяльності держави, що у свою чергу вимагає великих обсягів коштів. Ефективне і раціональне використання обмежених фінансових ресурсів можливе лише при умові існування дієвої системи контролю за дотриманням законності, фінансової дисципліни і доцільності у процесі мобілізації, розподілу та використання централізованих і децентралізованих фондів коштів, в першу чергу публічних.

Обсяги порушень бюджетного законодавства (незаконного, зокрема нецільового) та неефективного використання бюджетних ресурсів органами державної влади та органами місцевого самоврядування, які виявляються контролюючими органами, є надзвичайно масштабними та щороку зростають. Відтак вкрай необхідним є підсилення інституційної основи попереднього та поточного контролю за станом управління доходами та витратами бюджетів усіх рівнів. Зокрема, орієнтування державного фінансового контролю протягом десятків років на усунення порушень та покарання винних осіб не сприяло підвищенню ефективності управління та використання фінансових ресурсів розпорядниками коштів державного бюджету та місцевого бюджету, їх одержувачами.

В умовах бюджетної децентралізації значно зростає потреба здійснення належного контролю за роботою органів влади різних рівнів, зокрема під час планування та виконання ними бюджетів, управління і використання фінансових ресурсів. Проте для забезпечення ефективного механізму поточного контролю щодо виявлення та попередження порушень фінансово-бюджетної дисципліни, забезпечення ефективного формування, розподілу, управління, використання та збереження публічних ресурсів органами державної влади, органами місцевого самоврядування, суб'єктами господарювання державного та комунального секторів необхідним є розв'язання таких проблем:

- низький рівень поточного контролю та відповідно коригуючого впливу на ефективність управлінської діяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування та суб'єктів господарювання державного та комунального секторів, досягнення ними прогнозних цілей та результатів під час використання державних ресурсів;

- відсутність вибудованої законодавчої бази для можливості проведення органами Держаудитслужби ІТ аудиту, аудиту коштів і грантів ЄС, аудиту державних програм та аудиту інвестиційних проектів тощо;

- недосконалість нормативно правового, організаційного методологічного, інформаційного, кадрового та фінансового забезпечення діяльності органів державного фінансового контролю;

- низький рівень відповідальності і підзвітності органів державної влади та суб'єктів господарювання державного сектору економіки щодо ефективності управлінської діяльності, забезпечення виконання вимогта впровадження пропозицій органів Держаудитслужби, наданих за результатами контрольних заходів[4].

Зазначена тема була мною обрана виходячи з нагальності у даний час. Робота усього уряду, в рамках єдиної концепції, дасть змогу економічного розвитку країни. У середньостроковій перспективі з метою реалізації пріоритету щодо реформування та створення ефективної і якісної системи державного фінансового контролю планується здійснити заходи:

- виконання завдань, визначених у Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки, схваленій розпорядженням Кабінету Міністрів України від 8 лютого 2017 р. № 142, за напрямом державний фінансовий контроль та досягнення очікуваних результатів реалізації завдань;

- погодження та впровадження Держаудитслужбою Концепції реалізації державної політики у сфері реформування системи державного фінансового контролю на період до 2021 року, яка на даний час перебуває на стадії розроблення;

- розвитку правового поля та методологічного забезпечення державного фінансового аудиту шляхом гармонізації з міжнародними стандартами (Інститут внутрішніх аудиторів (ІА), Міжнародна федерація бухгалтерів (ІФАС), INTOSAI) та методологією, а також кращою практикою ЄС щодо аудиту в сфері державних фінансів;

- модернізації та підвищення ефективності і результативності діяльності органів державного фінансового контролю, впровадження результатів аудитів і отримання економічного ефекту;

- запровадження механізму підзвітності органів державної влади за законність та ефективність їх діяльності і прийняття рішень;

- чіткого розподілу функцій та повноважень між органами державної влади у сфері державного фінансового контролю;

- визначення і унормування переліку та механізму надання органами Держаудитслужби адміністративних послуг для органів державної влади, органів місцевого самоврядування та суб'єктів господарювання;

- удосконалення інформаційного забезпечення системи державного фінансового контролю шляхом створення єдиної інформаційно-аналітичної бази державного фінансового контролю;

– зміцнення кадрового потенціалу органів державного фінансового контролю та розбудови ефективної моделі розвитку і підготовки висококваліфікованих кадрів у сфері державного фінансового контролю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гроші та кредит : навч. посібник / П.В. Круш, О.В. Клименко. – Київ : Правова єдність, 2010.
2. Про затвердження плану пріоритетних дій Уряду на 2016 рік : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 травня 2016 р. № 418-р. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua>
3. Про затвердження середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року та плану пріоритетних дій Уряду на 2017 рік : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2017 р. № 275-р. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>
4. Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>
5. Чубенка А.Г. Фінансове право: навч. посіб. / А.Г. Чубенка, Д.М. Павлова. – Київ : КНТ, 2014. – 600 с.
6. Меморандум Уряду з Міжнародним валютним фондом від 02 березня 2017 року. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>

*Севастьяненко О.В., ст. викладач
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ТАЄМНИЦІ

Останнім часом ми багато чули про таке поняття як банківська таємниця. І хоча дискусії з цього приводу ведуться вже давно, особливо вони активізувалися в часи світової фінансової кризи. В часи, коли уряди багатьох країн стикнулися з хронічною нестачею фінансових ресурсів, недоотриманням коштів до бюджету тощо. Тому питання про зняття банківської таємниці було поставлено дуже жорстко. Адже, таким чином, це дало б змогу вилучити кошти, що були недоплачені до бюджету, приховані у різних банках світу.

У зв'язку з цим правовий інститут банківської таємниці є обов'язковим атрибутом правової системи держави, зміст якої зумовлюється особливостями економіко-правової доктрини та формування нормативної бази.

На сьогодні правовий режим банківської таємниці в Україні визначається Цивільним кодексом України, а також Законом від 7 грудня 2000р. «Про банки і банківську діяльність», Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом», Також, враховуючи те, що банківська таємниця є різновидом комерційної таємниці, вона регулюється Законом України «Про інформацію», статтями Господарського Кодексу України тощо. Також необхідно згадати про Постанову Кабінету Міністрів України від 9 серпня 1993 р. № 611 «Про перелік відомостей, що не становлять комерційної таємниці», Постанову Правління Національного банку України «Про затвердження Правил зберігання, захисту, використання та розкриття банківської таємниці». Саме цей нормативно-правовий акт найбільш повно та ґрунтовно увібрав в себе значиму інформацію, пов'язану з банківською таємницею.

Загалом, дане поняття найбільш повно розкривається у Главі 10 Закону України від 07.12.2000 № 2121-III «Про банки і банківську діяльність». Зокрема, відповідно ст. 60, банківською таємницею є інформація щодо діяльності та фінансового стану клієнта, яка стала відомою банку у процесі обслуговування клієнта та взаємовідносин з ним чи третім особам при наданні послуг банку і розголошення якої може завдати матеріальної чи моральної шкоди клієнту.

Проте, застосування норм про банківську таємницю пов'язане передусім з труднощами визначення цього поняття та нечіткою правовою регламентацією.

При визначенні банківської таємниці слід виходити з того, що:

– банки прагнуть приховати відомості про свої операції з метою одержання високих прибутків.

– установи банків зберігають у таємниці відомості про клієнтів та про операції банків, а працівники банківських установ в інтересах клієнтів не мають права розголошувати відомості про стан їх рахунків і здійснюваних ними операцій тощо. Під банківською таємницею мають на увазі відомості, пов'язані з інформацією щодо діяльності та фінансового становища клієнта, яка стала відомою банку у процесі обслуговування клієнта та взаємовідносин з ним або третім особам при наданні послуг банку і розголошення якої може заподіяти матеріальної чи моральної шкоди клієнту.

У частині 2 ст. 60 Закону України «Про банки і банківську діяльність» дається перелік відомостей, які становлять банківську таємницю. Це зокрема:

1) відомості про банківські рахунки клієнтів, у тому числі кореспондентські рахунки банків у Національному банку України;

2) операції, які були проведені на користь чи за дорученням клієнта, здійснені ним угоди;

3) фінансово-економічний стан клієнтів;

4) системи охорони банку та клієнтів;

5) інформація про організаційно-правову структуру юридичної особи - клієнта, її керівників, напрями діяльності;

6) відомості стосовно комерційної діяльності клієнтів чи комерційної таємниці, будь-якого проекту, винаходів, зразків продукції та інша комерційна інформація;

7) інформація щодо звітності по окремому банку, за винятком тієї, що підлягає опублікуванню;

8) коди, що використовуються банками для захисту інформації.

Інформація про банки чи клієнтів, що збирається під час проведення банківського нагляду, становить банківську таємницю.

Інформація щодо юридичних та фізичних осіб, яка містить банківську таємницю, розкривається банками:

1) на письмовий запит або з письмового дозволу власника такої інформації;

2) на письмову вимогу суду або за рішенням суду;

3) органам прокуратури України, Служби безпеки України, Міністерства внутрішніх справ України, Антимонопольного комітету України – на їх письмову вимогу стосовно операцій за рахунками конкретної юридичної особи або фізичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності за конкретний проміжок часу;

4) органам Фіскальної служби України на їх письмову вимогу з питань оподаткування або валютного контролю стосовно операцій за рахунками конкретної юридичної особи або фізичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності за конкретний проміжок часу;

5) центральному органу виконавчої влади із спеціальним статусом з питань фінансового моніторингу на його запит щодо фінансових операцій, пов'язаних з фінансовими операціями, що стали об'єктом фінансового моніторингу (аналізу) згідно із законодавством щодо запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму, а також учасників зазначених операцій;

б) органам державної виконавчої служби на їх письмову вимогу з питань виконання рішень судів та рішень, що підлягають примусовому виконанню відповідно до Закону України «Про виконавче провадження» (606-14), стосовно стану рахунків конкретної юридичної особи або фізичної особи, фізичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності.

Національний банк України (тимчасовий адміністратор) має право надавати Міністерству фінансів України інформацію, яка містить банківську таємницю щодо банків, участь у капіталізації яких бере держава.

Більш детально ці положення розкриваються у вищезгаданій Постанові Національного банку України.

Проте, час не стоїть на місці. Останнім часом було прийнято ряд НПА, які прямо та опосередковано впливають на поняття банківської таємниці.

Наприклад, Закон України № 2297-VI від 01.06.2010 із змінами, внесеними згідно із Законом України № 1774-VIII від 06.12.2016 «Про захист персональних даних» передбачає право державних органів влади на безперешкодний та безкоштовний доступ до персональних даних. А уповноважений державний орган з питань захисту персональних даних отримав право доступу до інформації, що пов'язана з обробкою даних, що створює загрозу розголошення банківської таємниці.

Тому неоднозначні формулювання закону створюють певні труднощі для застосування норма цього закону банками. В той же час, відповідних підзаконних нормативних актів не створено. Отже, наявні протиріччя між нормами закону «Про банки і банківську діяльність» та «Про захист персональних даних».

Отже, як бачимо, українському законодавству ще далеко до гармонії. А час вимагає змін, причому змін на системному рівні, змін, спрямованих на розвиток країни, обдуманих та передбачуваних, саме того чого ми зараз не спостерігаємо, лише окремі спроби. Крім цього, це створило б умови для збільшення доходів бюджету. Адже, інші країни це зробили.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про захист персональних даних : Закон України № 2297-VI від 01.06.2010 із змінами, внесеними згідно із Законом № 1774-VIII від 06.12.2016 // ВВР. – 2017. – № 2.
2. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7 груд. 2000 р. № 2121-III. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
3. Про інформацію : Закон України від 2 жовтня 1992 р. № 2657-XII. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua/>
4. Про перелік відомостей, що не становлять комерційної таємниці» : Постанова Кабінету Міністрів України від 9 серпня 1993 р. № 611. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua/>.
5. Звід відомостей, що становлять державну таємницю», затверджений наказом Служби безпеки України від 12 серпня 2005 р. № 440. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.

ДОНОРСТВО КРОВІ ТА ЇЇ КОМПОНЕНТІВ У ФРН: ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ

Донорство крові та її компонентів є важливою складовою охорони здоров'я. На сучасному етапі у час інновацій та глобальних зрушень ефективність донорства крові та її компонентів залежить від багатьох факторів: соціальних, економічних, культурних тощо. Цілком очевидно, що донорство крові та її компонентів не може якісно і оперативно розвиватись без досконалої законодавчої бази.

Нажаль, вітчизняне законодавство в сфері донорства крові та її компонентів є далеким від досконалості. За загальним визнанням науковців і практиків, воно характеризується не пристосованістю до сучасних реалій та викликів, які постають у сфері донорства крові та її компонентів.

Надзвичайно гостру проблему становлять недоліки в правовому регулюванні донорства крові та її компонентів, зокрема, такі як: застарілий характер норм, наявність колізійних норм, дублювань, нечіткість формулювань змісту нормативно-правових актів. Вбачаємо, що оптимальним шляхом подолання наявних проблем є імплементація позитивного зарубіжного досвіду (на прикладі Федеративної Республіки Німеччина). Правове регулювання питань донорства знайшло своє відображення у Законі Республіки Німеччина «Про переливання» від 01.07.1998, основною ціллю якого є забезпечення дотримання правил щодо забору крові та її компонентів, сприяння безпечному використанню продуктів крові (а також сприяння безпечному і надійному постачанню продуктів крові населенню) та, таким чином, сприяти розвитку донорства крові та її компонентів на основі добровільності та безоплатності [1].

До особливостей зазначеного Закону слід віднести детальну регламентацію питань імунізації в сфері донорства крові та її компонентів. Так, відповідно до ст. 8 Закону Республіки Німеччина «Про переливання» імунізація може проводитись тільки і до тих пір поки існує потреба населення в імуноглобулінах. При цьому, значна увага приділяється безпеці здоров'я донора, відтак імунізація може проводитись лише за дотриманням таких основних вимог: імунізація має здійснюватись оправдано (з точки зору медицини); донор має дати письмову згоду на імунізацію але перед цим він має бути усвідомленим стосовно стану його здоров'я, значення і ризику зв'язані з імунізацією та дати згоду на обробку його персональних даних; реалізація процедури імунізації здійснюється під керівництвом кваліфікованого спеціаліста; під час імунізації має забезпечуватись перевірка здоров'я донора і інші [1]. На наш погляд, досвід німецького законодавця є вартим наслідування. Створення безпечних умов при процедурі імунізації значно сприятиме збільшенню загальної кількості донорів, що добровільно виявлять бажання бути імунізованими.

Не менш цікавими є положення ст. 3 Закону Республіки Німеччина «Про переливання» відповідно до якого у донорських установ є першочергове завдання отримання крові і її компонентів для постачання населення продуктами крові. Звичайно, може статись так, що одна донорська установа буде більше забезпечена ніж інша кров'ю та її компонентами (загалом відіграє роль територіальний чинник). До цього питання німецький законодавець підійшов з притаманною йому серйозністю і відповідальністю. Наголошуючи в п. 2 ст. 3 Закону Республіки Німеччина «Про переливання», що донорські установи взаємодіють, аби виконати завдання по забезпеченню населення препаратами крові. Вони підтримують один одного, зокрема, в разі виникнення прогалин в постачанні або дефіциту крові. Деталі такої співпраці визначаються в угоді про взаємну співпрацю [1].

Як свідчить світовий досвід, такі угоди є вельми ефективним інструментом розв'язання проблем нестачі крові в окремих медичних закладах країни

На загал, аналіз Закону Республіки Німеччина «Про переливання» свідчить про високу «щільність» регламентації суспільних відносин у сфері донорства крові та її компонентів. Зазначений Закон максимально повно й чітко регулює питання: взаємодії між донорськими установами, імунізації донорів крові та її компонентів, захисту інформаційних даних про донора, якості та безпечності крові та її компонентів.

З нашої точки зору такий підхід є цілком обґрунтованим і вартим наслідування в Україні, оскільки саме: «від якості правового регулювання залежить ефективність реалізації державної політики в сфері донорства крові та її компонентів. І чим вищою є деталізація правового регулювання окремих питань донорства, тим динамічніший розвиток донорства у цілому» [2].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про переливання: Закон Федеративної Республіки Німеччина від 01.07.1998 № 241. – Режим доступу : URL: <http://www.gesetze-im-internet.de/tfg/> (дата звернення: 27.09.2017).
2. Пунда О.О. Правове регулювання донорства та трансплантації у законодавстві України: цивільний та кримінально-правовий аспекти. 2004. (Право і безпека).

Ситніченко О.М., к.ю.н.
Київський національний
торговельно-економічний університету
м. Київ, Україна

ПРАВОВИЙ СТАТУС СУБ'ЄКТІВ НЕДЕРЖАВНОЇ ОХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В результаті ринково-демократичних змін в Україні, що поглиблений активізацією інвестиційної діяльності нагально диктує потребу законодавчо забезпечити безпеку суб'єктів здійснення підприємництва.

Для належного забезпечення охорони прав, свобод і законних інтересів фізичних та юридичних осіб від протиправних посягань, що забезпечується в сучасних країнах існуванням системи державних правоохоронних органів та суб'єктів недержавного забезпечення охоронної діяльності.

Слід зазначити те, що останнім часом в Україні починає розвиватися і перебуває в зародковому стані недержавна охоронна діяльність, а державні правоохоронні органи не користуються довірою серед населення.

Так виникає необхідність з'ясування статусу та здійснення аналізу особливостей правового регулювання діяльності суб'єктів охоронної діяльності в Україні.

Окремі проблемні питання у вітчизняній науці, що присвячені дослідженню правового регулювання охоронної діяльності в Україні здійснювалося, такими дослідченими науковцями: В.Г. Андросюк, О.М. Бандурка, А.І. Берлач, І.А. Бланк, М.С. Вертузаєв, І.П. Голосніченко та інші.

Однією із найголовніших функцій правової держави-захист прав, законних інтересів фізичних і юридичних осіб, що реалізується через систему правоохоронних органів держави. Проте на сьогодні існують об'єктивні та суб'єктивні причини (обмеженість державного бюджету, тотальну недовіру громадян тощо) за якими державні правоохоронні органи не можуть повною мірою виконувати свої обов'язки. У таких умовах держава повинна частково делегувати свою правоохоронну функцію недержавним структурам, які підготовлені і готові займатися правоохоронною діяльністю забезпечення безпеки підприємництва.

Адже цивілізовані, сучасні країни світу все більше орієнтуються не лише на традиційні поліцейські органи, а на приватні (недержавні) правоохоронні структури (приватні детективні агентства, охоронні фірми, внутрішні служби безпеки суб'єктів господарювання), що на рівні з державними органами запобігають вчиненню злочинів, порушенню громадського порядку, здійснюють затримання правопорушників, проводять розшукові заходи, здійснюють правоохоронну функцію та борються зі злочинністю.

В нашій державі досить довго залишалося без законодавчого закріплення регулювання охоронної діяльності як виду господарської діяльності. Що призводило до здійснення даного виду регулювання різними підзаконними актами та відомчими актами МВС.

З часом був прийнятий ЗУ «Про охоронну діяльність», що визначає організаційно правові принципи здійснення господарської діяльності у сфері надання послуг з охорони власності та громадян. Державне регулювання у сфері охоронної діяльності також здійснюється відповідно до ЗУ «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», який визначає правовий порядок ліцензування охоронної діяльності, ЗУ «Про основні засади державного нагляду(контролю) у сфері господарської діяльності», який визначає загальні правові й організаційні засади, основні принципи й порядок здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності, у тому числі охоронної діяльності, повноваження органів державного нагляду(контролю), їх посадових осіб, права, обов'язки й відповідальність суб'єктів господарювання під час здійснення державного нагляду(контролю), а також відповідно до підзаконних актів МВС.

Розглядаючи ЗУ «Про охоронну діяльність» слід відмітити, що даний закон є першим нормативним актом такого рівня у сфері надання послуг з охорони. До цього регламентація прав та обов'язків персоналу охорони визначалась та ким нормативним актом, як «Ліцензійні умови здійснення господарської діяльності щодо надання послуг з охорони власності та громадян», який був затверджений наказом МВС України № 505 від 01.12.2009 р. [1].

Досліджуючи основний закон у сфері охоронної діяльності, можна визначити те, що саме поняття «недержавна правоохоронна діяльність», на відміну від законодавства країн Європи, Росії, Молдови, Казахстану, не визначається й прямо не передбачене в зазначеному законі [3, с. 38].

Отже, в Україні виникають дискусійне питання щодо закріплення на законодавчому рівні здійснення детективної діяльності, проте така діяльність не заборонена. Така діяльність в Україні залишається монополією державних правоохоронних органів. В Україні існують деякі правові умови для здійснення приватної детективної діяльності. Так, вона допускається з метою охорони комерційної таємниці, запобігання спробам збору відомостей, які її становлять. О.В. Черков відзначає у своєму дослідженні, що кількість співробітників недержавних охоронних структур, які безпосередньо зайняті в індустрії забезпечення безпеки в деяких країнах світу, перебуває в межах від 50 до 80% від загальної кількості осіб, професійно зайнятих у сфері правоохоронної діяльності [2, с. 250].

На практиці суб'єкти господарювання (банки, супермаркети, агентства надання послуг тощо) утворюють власні служби охорони, що здійснюють охорону життя, власності і т.д. Ці служби не можуть надавати платні послуги невизначеному колу осіб та є внутрішніми підрозділами відповідних юридичних осіб. [5, с. 47]. Впливає, що поза межами правового регулювання вище зазначеного Закону залишаються не визначеними, без правового статусу внутрішні служби охоронної діяльності юридичних осіб.

Як же зазначалося, успішні суб'єкти бізнесу й організації можуть мати власні служби безпеки та охоронні підрозділи, однак правовий статус їх працівників закріплений також спеціальним галузевим законодавством, зокрема, що стосується питань

охорони праці режиму роботи, придбанням та використанням спеціальних засобів охорони, застосуванням положень про потрібну оборонну та крайню потребу тощо [4, с. 99].

Варто відмітити, що згідно з п. 1 ст.1 Закону України «Про охоронну діяльність» охоронна діяльність – це надання послуг з охорони власності та громадян [1]. Послуги – це здійснення однією фізичною чи юридичною особою іншій особі за плату чи безоплатно певних корисних дій.

Отже, таким чином законодавство регулює не тільки питання ліцензування охоронної діяльності, а й правового регулювання господарської діяльності з надання послуг з охорони взагалі.

Окремі аспекти щодо забезпечення господарської діяльності по наданню послуг з охорони власності та громадян потребують більш значного правового регулювання. Так, законодавець досить значний час не може визначитись із питанням надання дозволу громадянам і суб'єктам охоронної діяльності володіти вогнепальною зброєю та зброєю невійськового призначення.

На основі вище зазначеного слід прийти до таких висновків, що нині в Україні існує проблема дослідження процесів, пов'язаних із вивченням питань правового статусу суб'єктів недержавного забезпечення безпеки охоронної діяльності. А також відсутні механізми взаємодії недержавних охоронних структур із правоохоронними органами як нової економіко-правової форми попередження правопорушень, а також боротьби із злочинність в складних сучасних умовах ринкових відносин.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про ліцензування певних видів господарської діяльності: Закон України № 1775-III від 01.06.2000 р. (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 36. – С. 299.
2. Черков В.О. Приватна детективна діяльність в розвинутих країнах світу // Вісник Луганського університету внутрішніх справ. – 2010. – Вип. 2. – С. 248–258.
3. Крутов В.Н. Системні проблеми становлення та розвитку недержавної складової забезпечення національної безпеки // Підприємництво, господарство і право. – 2012. – № 11. – С. 61–64.
4. Берлач А.І. Безпека бізнесу : навч. посіб. / А.І. Берлач. – Київ : Ун-т «Україна», 2007. 280 с.
5. Про охоронну діяльність : Закон України від 22.03.2012 № 4616-IV // Офіційний вісник України. – 2012. – № 30. – Ст. 1099.

*Сударенко О.В., к.ю.н., доц.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

ЗАХИСТ ПРАВ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ РАДОЮ БІЗНЕС-ОМБУДСМЕНА

Рада бізнес-омбудсмена набула статусу як суб'єкт податкових правовідносин у листопаді 2016 року, після внесення змін до Порядку оформлення і подання скарг платниками податків та їх розгляду контролюючими органами, затвердженого наказом Міністерства фінансів України № 849 від 28.09.2016 [1]. Водночас в жодному законі таке право не передбачене. При визначенні прав та обов'язків Ради бізнес-омбудсмена слід керуватися також Меморандумом про взаєморозуміння для української антикорупційної ініціативи від 12.05.2014, Постановою Кабінету Міністрів України № 691 від

26.11.2014 «Про утворення Ради бізнес-омбудсмена» та Регламентом Ради бізнес-омбудсмена [2; 3; 4]. Рада бізнес-омбудсмена є постійно діючим консультативно-дорадчим органом Кабінету Міністрів України. Питання щодо забезпечення захисту прав платників податків Радою бізнес-омбудсмена не були предметом наукових досліджень.

Платник податків має право звернутися до Ради бізнес-омбудсмена зі скаргою на рішення, дії та/або бездіяльність податкових органів та їх посадових осіб, але за умови, що він вже реалізував право на адміністративне оскарження – «принаймні одну інстанцію адміністративного оскарження» [4, пп. і пп. 6.1.3]. Принагідно слід зазначити, що пп. 17.1.7 п. 17.1 ст. 17 Податкового кодексу України (далі – ПК України) передбачено право платника податків оскаржувати в порядку, передбаченому ПК України рішення, дії (бездіяльність) контролюючих органів (посадових осіб) [5]. Проте механізм реалізації права на оскарження бездіяльності посадових осіб податкових органів відсутній. Стаття 56 ПК України визначає виключно порядок оскарження рішень контролюючих органів. За загальним правилом, процедура адміністративного оскарження рішень, дій податкових органів є дворівневою – скарга подається податковому органу вищого рівня. Отже, скарги на рішення державних податкових інспекцій подаються до податкових органів обласного рівня, м. Києва та міжрегіональних податкових органів, скарги на рішення зазначених територіальних органів державної фіскальної служби подаються до Державної фіскальної служби України (далі – ДФС). Загальне правило щодо дворівневого порядку оскарження рішень податкових органів не поширюється на оскарження рішень комісії Державної фіскальної служби з реєстрації податкової накладної/розрахунку коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних (далі – комісія ДФС), яке є однорівневим [6]. У платника податків існує можливість оскаржити рішення цієї комісії до постійно діючого колегіального органу ДФС – комісії ДФС з питань розгляду скарг [7, п. 3]. З першого числа місяця, наступного за місяцем впровадження у роботу програмного забезпечення електронного кабінету, але не пізніше 01.01.2018 у платників податків виникне право звертатися до суду за захистом своїх прав та охоронюваних законом інтересів у разі, якщо технічний адміністратор або методолог не надсилає відповіді про результати перевірки повідомлення про технічну та/або методологічну помилку у встановлений ПК України строк або заперечує наявність технічної та/або методологічної помилки у роботі електронного кабінету [5, п. 42-1.11 ст. 42-1]. Слід зазначити, що це єдиний випадок, визначений у ПК України коли платник податків набуває права оскаржити бездіяльність податкових органів і зокрема, ДФС як методолога та технічного адміністратора електронного кабінету [5, пп. 14.1.110, 14.1.242 п. 14.1 ст. 14]. Водночас, звернутися за захистом порушених прав та законних інтересів до Ради бізнес-омбудсмена платник податків не зможе, оскільки скарги на рішення ДФС не підлягають адміністративному оскарженню, але можуть бути оскаржені в судовому порядку.

Не належить до повноважень Ради бізнес-омбудсмена розгляд скарг: що виникають в рамках господарських відносин між суб'єктами господарювання приватної форми власності; що є предметом будь-якого судового провадження або адміністративного розгляду, або щодо якої було винесено судове, арбітражне або будь-яке інше подібне рішення; у зв'язку із законністю та/або дійсністю будь-яких рішень, постанов та ухвал судів [4, п. 6.1.3]. Також Рада бізнес-омбудсмена не розглядає запити щодо надання роз'яснень, іншої інформації або документів [4, п. 8.3.2].

Скарги платників податків становлять найбільшу кількість звернень до Ради бізнес-омбудсмена – 44% від усіх звернень. Найбільше скарг на податкові перевірки. Слід зазначити, що кількість таких скарг у 2017 році зросла. Так, якщо у другому кварталі 2016 року було 20 скарг, то в першому кварталі 2017 – 34, а у другому – 24. Найбільшу кількість скарг посідають скарги щодо справляння ПДВ, зокрема, затримка із повернення ПДВ – 19 скарг у другому кварталі 2017, електронне адміністрування ПДВ – 11 скарг,

анулювання/відновлення/відмова у реєстрації платників ПДВ – 4. Також предметом розгляду Ради бізнес-омбудсмена були питання щодо розірвання договору про визнання електронної звітності – 10 скарг, кримінальні провадження проти бізнесу з боку ДФС – 7 скарг, недоліки нормативно-правових актів з податкових питань – 2, а також інші податкові питання – 30 [8].

Запровадження нового інституту – комісії ДФС також не позбавило платників податків потреби звертатися до Ради бізнес-омбудсмена за захистом прав та законних інтересів. Зокрема, 11.08.2017 до Ради бізнес-омбудсмена звернулася кївська інжинірингова компанія зі скаргою на дії ДФС. Нещодавно запроваджена система моніторингу зупинила реєстрацію податкових накладних скаржника на суму 2 млн грн. Водночас, комісія ДФС затягувала прийняття рішення щодо їх реєстрації. Отримати роз'яснення щодо причин і варіантів розблокування накладних від ДФС компанія не змогла. Після втручання в справу Ради бізнес-омбудсмена платник податків повідомив 20.08.2017 про успішну реєстрацію податкових накладних. Завдяки сприянню РБО справу закрито за лічені дні [9].

Право на подання скарги до Ради бізнес-омбудсмена платник податків має можливість реалізувати, якщо з моменту порушення прав та/або законних інтересів платника податків не пройшов один рік, а якщо мало місце тривале порушення з боку податкових органів – останнього випадку такого порушення. При цьому Бізнес-омбудсмен має право на свій власний розсуд прийняти до розгляду скаргу платника податків і після закінчення зазначеного річного строку з моменту вчинення податковими органами порушення прав та/або законних інтересів платника податків [4, п. 6.2.1].

Платник податків має право подати скаргу Раді бізнес-омбудсмена у письмовій формі або доставити особисто до офісу бізнес-омбудсмена. На відміну від вимог податкового законодавства, де не передбачене право на подання скарги в електронній формі, платник податків має право подати скаргу Раді бізнес-омбудсмена через електронну систему подання скарг або надіслати її на електронну адресу. Не виключається можливість розгляду скарги і у випадку, якщо скарга отримана усно чи по телефону. У скарзі платник податків обов'язково повинен визначити, які права та/або законні інтереси порушені податковими органами, їх посадовими особами, навести факти та докази на яких ґрунтується скарга.

На прийняття рішення щодо прийняття скарги до розгляду бізнес-омбудсмену надається 10 робочих днів, з наступного робочого дня від дати її отримання. Відповідно до п. 9.1.2 Регламенту, якщо скарга є неповною або незрозумілою, бізнес-омбудсмен має право надати розумний додатковий час (не більше 10 робочих днів) на її доопрацювання або виправлення. Бізнес-омбудсмен також має право вимагати надання додаткової інформації або документів, які потрібні для розгляду скарги платника податків. Про прийняте рішення бізнес-омбудсмен за наслідками попереднього розгляду скарги надсилає платникові податків або повідомлення (що засвідчує факт прийняття справи до розгляду) або лист-відмову (що засвідчує факт відмови у прийнятті справи до розгляду). При цьому у разі, якщо бізнес-омбудсмен вирішує залишити справу без розгляду, він має право повідомити платникові податків суб'єкта, до повноважень якого належить розгляд відповідних питань. При отриманні листа-відмови платник податків має право повторно подати скаргу до Ради бізнес-омбудсмена, зазначивши нові обставини або надавши нові факти чи суттєві докази.

Бізнес-омбудсмен може розглядати скаргу особисто або призначити одного чи декількох дослідників. За наслідками розгляду скарги може бути прийнято одне з таких рішень: визнати скаргу обґрунтованою або значною мірою обґрунтованою та надати рекомендації відповідному органу ДФС; передати скаргу відповідному органу ДФС з вимогою про проведення додаткового розгляду; відхилити скаргу як необґрунтовану або значною мірою необґрунтовану.

На розгляд скарги та надіслання платникові податків відповіді за наслідками розгляду скарги Раді бізнес-омбудсмена надається три місяці з дати, коли бізнес-омбудсмен почав розгляд скарги. Водночас, відповідно до звітів Ради бізнес-омбудсмена, на розгляд скарг йде значно менший строк [8; 9; 10].

Платник податків та орган ДФС має право на запит до бізнес-омбудсмена щодо роз'яснення рішення або певних його частин. Такий запит може бути надісланий з дотриманням строку давності – протягом одного року від дати прийняття рішення.

Можливість звернення платника податків до Ради бізнес-омбудсмена стала дієвим засобом захисту прав та законних інтересів платників податків. Рада бізнес-омбудсмена як суб'єкт податкових правовідносин бере участь виключно у відносинах щодо адміністративного оскарження рішення, дії (бездіяльності) податкових органів та їх посадових осіб. Вважаємо, правовий статус зазначеного суб'єкта повинен бути визначений на рівні закону, а в ПК України слід відобразити право платників податків звертатися до Ради бізнес-омбудсмена за захистом порушених прав і законних інтересів та механізм реалізації зазначеного права, зокрема щодо права участі представника Ради бізнес-омбудсмена під час процедури адміністративного оскарження рішень, дій і бездіяльності податкових органів та їх посадових осіб. Також потребує врегулювання на рівні закону право податкових органів на звернення до Ради бізнес-омбудсмена, зокрема, із запитом щодо роз'яснення рішення або певних його частин.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про затвердження Змін до Порядку оформлення і подання скарг платниками податків та їх розгляду контролюючими органами: наказ Міністерства фінансів України від 28.09.2016 № 849, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28.10.2016 № 1405/29535 // Офіційний вісник України. – 2016. – № 2. – Ст. 129.
2. Меморандум про взаєморозуміння для української антикорупційної ініціативи від 12.05.2014 р., укладений між Кабінетом Міністрів України, Європейським банком реконструкції та розвитку, Організацією економічного співробітництва та розвитку, Американською торгівельною палатою в Україні, Європейською Бізнес Асоціацією, Федерацією роботодавців України, Торгово-промисловою палатою України, Українським союзом промисловців і підприємців. – Режим доступу : <http://www.ebrd.com/downloads/news/mou-ukraine-aci.pdf>.
3. Про утворення Ради бізнес-омбудсмена : Постанова Кабінету Міністрів України від 26.11.2014 № 691 // Урядовий кур'єр. – 2014. – № 232.
4. Регламент Ради бізнес-омбудсмена. Офіційний сайт Ради бізнес-омбудсмена. – Режим доступу : [https://boi.org.ua/media/uploads/rules_of_procedure_\(ua\).pdf](https://boi.org.ua/media/uploads/rules_of_procedure_(ua).pdf).
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Голос України. – 2010. – № 229–230.
6. Про затвердження Порядку розгляду скарг на рішення комісії Державної фіскальної служби про відмову у реєстрації податкової накладної/розрахунку коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних : Постанова Кабінету Міністрів України від 04.07.2017 р. № 485 // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/485-2017-p>
7. Про затвердження Порядку оформлення і подання скарг платниками податків та їх розгляду контролюючими органами : Наказ М-ва фінансів України від 21.10.2015 № 916, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 23.12.2015 р. за № 1617/28062 // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1617-15>.
8. Звіт Ради бізнес-омбудсмена за II квартал 2017 року / Офіційний сайт Ради бізнес-омбудсмена. – Режим доступу : <https://boi.org.ua/publications/reports/20-kvartalnij-zvt-radi-bznes-ombudsmena-kvten-cherven>.

9. Зареєстровано податкові накладні на суму 2 млн грн // Офіційний сайт Ради бізнес омбудсмена. – Режим доступу : <https://boi.org.ua/case-studies/144-zarestrovano-podatkov-nakladn-na-sumu-2-mln-grn>.
10. ДФС відшкодувала агрокомпаніям понад 64 млн грн ПДВ // Офіційний сайт Ради бізнес омбудсмена. – Режим доступу : <https://boi.org.ua/case-studies/145-dfs-vidshkoduvala-agrokompan-ponad-64-mln-grn-pdv>.

Шведова Г.Л., к.ю.н., доц.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ПРОТИДІЯ НЕЦІЛЬОВОМУ ВИКОРИСТАННЮ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ В УКРАЇНІ

Згідно ст. 45 Кримінального кодексу України до корупційних відноситься злочин, передбачений ст. 210 «Нецільове використання бюджетних коштів, здійснення видатків бюджету чи надання кредитів з бюджету без встановлених бюджетних призначень або з їх перевищенням» [1]. Не можна не погодитись із визнаним фактом про те, що криміналізація посягання на ресурси бюджету України є соціально обумовленим наслідком життєдіяльності сучасного українського суспільства, що відповідає його потребам [2, с. 538]. Така позиція законодавця вимагає перегляду системи існуючих заходів спеціально-кримінологічного запобігання корупційній злочинності в частині їх диференціації з огляду на визначений перелік корупційних злочинів. Про необхідність оновлення теоретико-методологічної моделі запобігання нецільового використання бюджетних коштів неодноразово наголошували різні автори, але концептуально визначити це питання досі не вдалося. Науковий підхід є визначальним і в процесі запобігання такій формі корупційного появу. Тому формування концепції запобігання має будуватись на сучасних підходах у науці кримінології. Прогресивним напрямком тут буде застосування культурологічного підходу, де радикальним засобом виступає формування соціальної культури громадян

Нецільове використання бюджетних коштів як негативне явище соціальної дійсності набуло таких загрозливих масштабів, що визнано загрозою національній безпеці держави [3, с. 521]. Соціальні наслідки та статистика лише підтверджують даний висновок.

Підтримка національної банківської системи, зміцнення обороноздатності України, збільшення різного роду соціальних виплат вимагає додаткового виділення значних обсягів бюджетних коштів, від чого залежить належна реалізація соціальної, економічної, оборонної функції держави. Разом з тим це створює додаткові можливості для зловживань та корупції.

В літературі висловлюються різні позиції щодо визначення напрямків запобігання нецільовому використанню бюджетних коштів, коли репресивні заходи поєднуються з превентивними. При цьому вагома роль відводиться закону як системоутворюючому фактору в механізмі запобігання [3, с. 522]. Дійсно, вдосконалення бюджетного, податкового, кримінального законодавства дозволить включити та посилити дію правозастосовчої діяльності в цьому напрямку, але результативність таких механізмів буде неефективним без застосування культурологічних факторів у протидії злочинності. Тут мова йде про відомий принцип культурологічної концепції протидії злочинності «культура + закон». За такого підходу радикальним засобом у протидії корупційній злочинності слід вважати формування соціальної культури громадян за рахунок таких культуризуючих чинників як ринок, підприємництво, просвітництво, релігія [4, с. 67].

В літературі також зустрічається слушна пропозиція вирішити проблему корупції через поступову зміну культурних стандартів поведінки в напрямку припинення зловживань та гармонізації суспільних відносин через діалог представників різних суспільних верств населення. В даний спосіб передбачається, що більш заможні верстви вже припинять прагнути до розкоші, а займуться витрачанням своїх статків на суспільно-корисні цілі, що позитивно вплине на протистояння заможних та бідних громадян в суспільстві. За таких умов прояви корупції уповільнять темпи свого поширення в суспільстві та прагнення до збагачення вже не буде таким пріоритетним серед інших соціальних цінностей в державі.

За таких умов виховання висококультурної нації сприятиме протидії проти-природним явищам в суспільстві, зокрема, корупції і корупційній злочинності. Формування еліти, здатної не тільки дотримуватись природних законів життя, а й самостійно створювати, виявляти нові природні закони, дозволить розвивати і підвищувати рівень соціальної культури інших членів суспільства.

Отже, належний захист від суспільно небезпечних посягань, пов'язаних із нецільовим використанням бюджетних коштів, є показником демократичного розвитку держави. А такі відомі заходи, як вдосконалення бюджетного, кримінального законодавства, посилення ролі інституту парламентського контролю за розподілом бюджетних коштів, необхідно застосовувати з урахуванням сучасних прогресивних технологій на основі культурологічної концепції протидії злочинності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кримінальний кодекс України : зі змінами та доповненнями станом на 5 жовтня 2016 року / уклад. та підгот. В.І. Тютюгін. – Харків : Право, 2016. – 308 с.
2. Нікітін Д.Ю. Соціальна функція запобігання бюджетним злочинам: історичний аспект. Соціальна функція кримінального права: проблеми наукового забезпечення, законотворення та правозастосування : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 12–13 жовт. 2016 р. / редкол.: В.Я. Тацій (голов. ред.), В.І. Борисов (заст. голов. ред.) та ін. – Харків : Право, 2016. – С. 538–541
3. Олійник О. М. Превентивний вплив закону про кримінальну відповідальність на нецільове використання бюджетних коштів у збройних силах України. Наука кримінального права в системі міждисциплінарних зв'язків : мат. міжнар. наук.-практ. конф., 9–10 жовт. 2014 р. / редкол.: В.Я. Тацій (голов. ред.), В.І. Борисов (заст. голов. ред.) та ін. – Харків : Право, 2014. – С. 520–523.
4. Костенко О.М. Культура і закон у протидії злу / О.М. Костенко. – Київ : Атіка, 2008. – 352 с.

Шестопалова Л.М., к.ю.н., с.н.с.
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ПРОТИДІЯ ЗЛОЧИНАМ У СФЕРІ ЕКОНОМІКИ

Економічне підґрунтя залишиться базисом і умовою сталості будь-якого, навіть найбільш досконалого, суспільства. А серед невід'ємних споконвічних складових, які супроводжують суспільний розвиток, – злочинність. Отож, частина об'єктів проти-законного посягання перебуває в економічній площині, яка забезпечує нагальні матеріальні та інші потреби людини, суспільства, держави (а саме вони є рушійною силою людської активності, в тому числі заборонених Кримінальним законом форм).

Відомо, що за доктринальними та законодавчими підходами, при класифікації видів злочинів застосовуються різні критерії. Український законодавець не виділив такого виду злочинів, як економічні злочини чи злочини у сфері економіки, однак у кримінально-правовій науці, криміналістиці, кримінології та теорії права зазначена термінологія на позначення окремого виду злочинів широко застосовується.

Економічні злочини – це передбачені Кримінальним кодексом України суспільно небезпечні діяння (дії чи бездіяльність), що завдають чи можуть завдати шкоди національній економіці, її галузям. Тому при визначенні груп злочинів, які належать до економічних злочинів, інтегративною ознакою є завдання матеріальної шкоди охоронюваним законом економічним інтересам усього суспільства та громадян. Посягання відбувається на економічні підвалини суспільства. Економічні злочини, на відміну від інших видів злочинів, виходячи із самої їх природи, потребують значно більшої уваги від правотворців і правозастосувачів, а проте кримінологічний (запобіжний) вплив на них може бути найбільш результативний у порівнянні із запобіжними заходами щодо інших видів злочинів.

Економічна злочинність – це сукупність протиправних, суспільно небезпечних корисливих посягань, що завдають суттєвої шкоди, на власність, яка використовується для господарської діяльності, встановлений порядок управління економічними процесами та економічні права й інтереси громадян, юридичних осіб і держави з боку осіб, які виконують певні функції в системі економічних відносин [1, с. 220]. Так вважає значне число сучасних, у тому числі зарубіжних, кримінологів. Натомість метр української кримінології А.П. Закалюк пішов далі, розуміючи злочинність не як простий набір, сукупність злочинів і навіть не як соціальне явище, а як соціальний феномен [2, с. 28]. Це відкриває нові підходи до розуміння витоків і філософії економічної злочинності, а також розроблення запобіжної політики і системи заходів запобігання в параметрах кримінального права, кримінології та, навіть, криміналістики.

Економічну злочинність, з точки зору кримінального права, утворює сукупність кількох десятків складів злочинів, передбачених нормами Особливої частини Кримінального кодексу України. Їх спільність зумовлена однорідністю об'єкта посягання та спорідненістю інститутів кримінально-правового захисту.

Кримінологічна характеристика як сукупність видових ознак злочинних діянь, що має вирішальне значення для здійснення ефективної боротьби з ними, – також найважливіший інструмент і підстава визначення (та розроблення) напрямів активізації офіційної запобіжної діяльності. Кримінологічна характеристика економічних злочинів підпорядковується вимозі точної відповідності та повноти віддзеркалення даних про суттєві ознаки та властивості явищ і обставин, які містяться в них, а тому вона є безумовно складною. Така складність передбачає видову різноманітність економічних злочинів (їх складів, способів вчинення, здатністю легко видозмінюватися, адаптуватися до нового соціального та правового контексту тощо).

Кримінально-правова характеристика економічних злочинів є відправною для кримінологічної характеристики злочинності в цілому і разом із тим невід'ємною її складовою. Економічні злочини здатні завдати шкоди на макро- і мікрорівнях – національній економіці, її галузям, окремим об'єктам, чужій власності. Злочини у сфері економіки, завдаючи матеріальної (у першу чергу) шкоди охоронюваним Кримінальним законом економічним благам, відносинам та інтересам усього суспільства, держави, громадян, вчиняються більш часто, ніж інші види злочинів. За кількісно-якісними характеристиками завданої шкоди, вони також превалюють над багатьма іншими видами злочинів. При цьому економічні злочини піддаються детермінації всередині своєї групи: при зміні кількісно-якісних кримінологічних характеристик одних видів економічних злочинів відбуваються зміни й в інших групах. Крім того, вчені і практики правоохоронної діяльності виділяють так звані злочини в тіньовій економіці. Переважно матеріальні потреби обумовлюють корисливу мотивацію таких злочинів.

Становить науковий інтерес в плані протидії та запобігання кримінологічна характеристика суб'єктів економічних злочинів, що відрізняються різнобарвністю і, разом із тим, поляризацією у середині групи (від осіб, що перебувають у скрутних життєвих обставинах, до найбагатших представників). Економічні злочини мотивуються особистими, в тому числі корисними цілями.

Вивчення кримінологічних характеристик економічних злочинів свідчить і про їх високу латентність і відновлюваність, нову видову «винахідливість». Протиправне збагачення суб'єктів таких злочинів відбувається переважно в найбільш розвинених економічних зонах країни, які, втім, позбавлені ефективного державного і громадського контролю.

Недостатнє законодавче врегулювання економічних відносин між суб'єктами почасти провокує звернення одного з них по допомогу для розв'язання економічних спорів у кримінальній структурі. У нових економічних умовах виникають нові економічні злочини, до результативної протидії яким правоохоронні органи не завжди готові заздалегідь. Наприклад, рейдерство.

Нині у сфері вітчизняної економіки існують об'єктивні обставини, що сприяють значному поширенню та усталеності антисоціальної поведінки. Основні причини й умови вчинення економічних злочинів перебувають у загальносоціальній площині і стосуються неефективності економічних відносин і їх правового регулювання, інфляційних процесів у державі, управлінської безгосподарності, безробіття, нечесної конкуренції, можливостей легалізації незаконних доходів, зайвої бюрократизації малого та середнього бізнесу, посилюються подіями пов'язаними з Кримом, непідконтрольними частинами Донецької та Луганської областей, тощо

Підсумовуючи викладене, можна стверджувати наступне. Ось чому загальносоціальні заходи запобігання і протидії економічній злочинності – це той стрижень, на якому має кріпитися вся антикримінальна державна і соціальна активність. І чільне місце тут мусить посісти правне (саме правне!) правове забезпечення, в тому числі правові закони, ефективності української економіки та запобігання злочинам у її сфері. Без стабілізації економіки, відновлення та зростання промислового та сільськогосподарського виробництва, забезпечення зайнятості населення, досягнення балансу економічної ефективності господарства та соціальної справедливості, преференцій малому та середньому бізнесові, без повернення та зміцнення високих моральних підвалин населення годі й сподіватися на кардинальне поліпшення ситуації в суспільстві та державі. Однорічні і дискретні зусилля державних органів та інших інституцій, якими б продукованими і рішучими (жорсткими) вони не були, не змінять криміногенної ситуації. У загальному комплексі головних антизлочинних заходів – розробка та створення економічних і правових умов (чинників), які б виключали криміналізацію суспільства в суспільному господарстві та фінансовій діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алауханов Е. Криминология : учебник / Е. Алауханов. – Алматы : Гюльшан, 2008. – 429 с.
2. Закалюк А.П. Курс сучасної української криминології : у 3-х т. Т. 1 / А.П. Закалюк. – Київ : Вид. дім «Ін Юре», 2007. – 424 с.

ДИСКУСІЙНА ПЛАТФОРМА 7 ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Зайченко М.В.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна

АНАЛІЗ МЕТОДОЛОГІЇ ПРОЕКТУВАННЯ БАЗ ДАНИХ

Існує багато різновидів розгляду методології баз даних в класичному підході, але більшість розробників притримуються методології ANSI/SPARC. На рис. 1 показані процедури проектування централізованих баз даних, які можна розділити на чотири етапи.

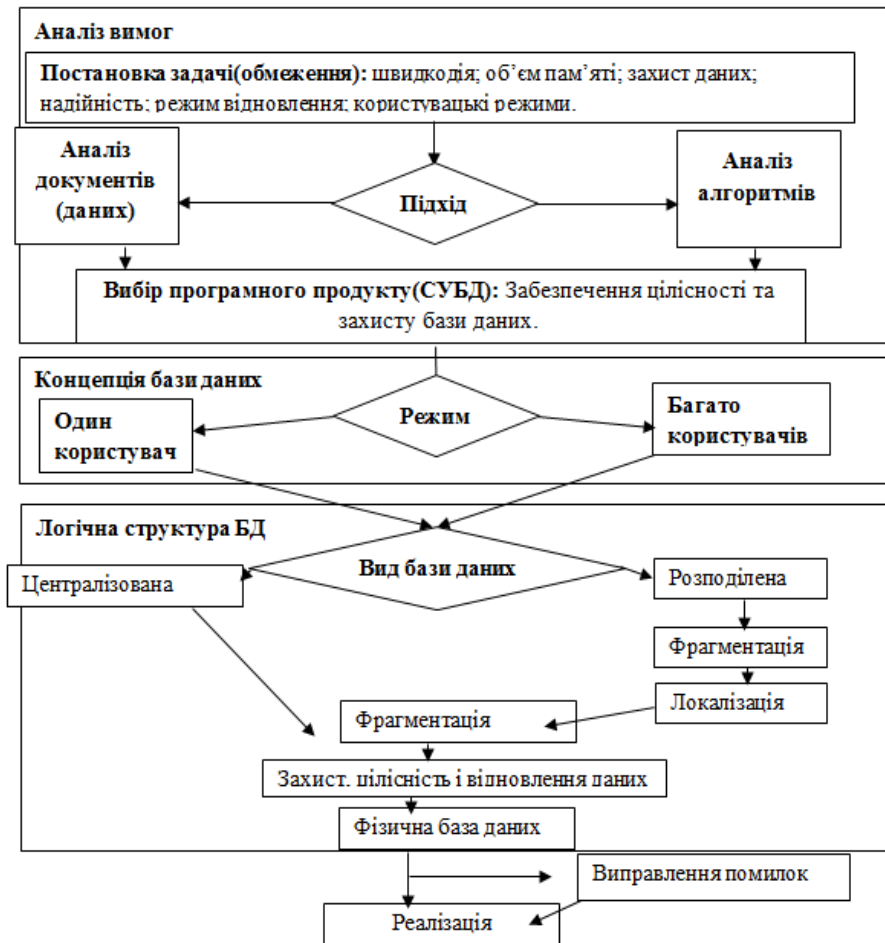


Рис. 1. Схема етапів проектування БД

На першому етапі формуються і аналізуються вимоги: задається основна мета підприємства, визначається набір вимог до бази даних. У цей набір входять загальні і специфічні вимоги. Щоб сформулювати специфічні вимоги застосовують методику інтерв'ювання персоналу на різних рівнях управління. В результаті створюється документ з вимогами у формі, зрозумілій кінцевим користувачам проектувальникам баз даних.

На другому етапі робиться концептуальне проектування – описуються і узагальнюються інформаційні вимоги користувачів в початковому проекті бази даних. В якості початкових даних при класичному підході використовують сукупність документів користувача, а для сучасного підходу використовують алгоритми додатків(алгоритми бізнес-процесів). В результаті отримують у вигляді системи таблиць бази даних високорівневі представлення інформаційних вимог [1] користувачів на основі цих підходів. При цьому має бути вибрана модель бази даних.

Визначається в якому режимі буде здійснюється управління базою даних : розрахованому на одного користувача або розрахованому на багато користувачів. Процедури управління розрахованого на багато користувачів режиму і розподілених баз даних сильно ускладнюються. У цих режимах роботи можливий одночасний доступ декількох користувачів і потрібні спеціальні заходи забезпечення цілісності баз даних. Для забезпечення цілісності на етапі фізичного проектування необхідно забезпечити систему обробки транзакцій і режим блокування таблиць або окремих записів.

На третьому етапі проводять логічне проектування – для отриманого високорівневого представлення даних виконується перетворення в структуру використовуваної системи управління базами даних(СУБД). Основна мета етапу полягає в усуненні надмірності даних на основі правил нормалізації.

Метою нормалізації є мінімізація повторення цих і можливих структурних змін бази даних в процесі оновлень. Даної мети можна досягти за рахунок розділення (декомпозиції) однієї таблиці на дві або більше з подальшим застосуванням в запиті операцій навігації. В результаті, отриману логічну структуру бази даних можна буде кількісно оцінити на основі різних характеристик(числа звернень до логічних записів, об'єму даних в кожному застосуванні, загального об'єму даних). За допомогою таких оцінок можна потім удосконалити логічну структуру для отримання більшої ефективності.

На четвертому етапі робиться фізичне проектування, вирішення питань, пов'язаних з продуктивністю СУБД [2], визначається структура зберігання даних і методи доступу.

Здійснення взаємодії між етапами проектування і словниковою системою вимагає окремого розгляду. Операції проектування можна виконувати незалежно за наявності словникової системи. Саму словникову систему можна вважати елементом автоматизації проектування.

В ході усіх етапів розробки необхідно використовувати засоби проектування і оцінні критерії. Трудність опису і ідентифікації великої кількості альтернативних рішень обумовлює невизначеність при виборі таких критеріїв, що викликає найбільші труднощі при проектуванні баз даних.

Набагато простіше використовувати кількісні критерії, такі як час відповіді на запит, вартість модифікації, вартість пам'яті, час на створення, вартість реорганізації. Ускладнення може викликати лише протиріччя між критеріями.

Але, крім того, існує безліч критеріїв оптимальності, що відбивають незмірні властивості і важко відображають в кількісному уявленні або у вигляді цільової функції.

Якісними критеріями є критерії гнучкості, адаптивності, доступності для нових користувачів, сумісності з іншими системами, можливості конвертації в інше обчислювальне середовище, можливості відновлення, можливості розподілу і розширення.

В процесі створення бази даних потрібна інтеграція даних, які повинні забезпечити рішення групи прикладних завдань різних користувачів. Отже, в ході інтеграції даних необхідно враховувати вимоги до даних кожного з користувачів, які ґрунтуються на уявленнях конкретного користувача про дані і зв'язки між ними. Потім потрібно узагальнити зібрані вимоги в єдине представлення, яке і стане основою для проектування єдиної бази даних.

Отримане узагальнене уявлення усіх користувачів про дані є концептуальною моделлю бази даних [3]. У концептуальній моделі міститься інформаційний опис предметної області з урахуванням виявлених логічних взаємозв'язків, тому вона дістала ще одно назву – інфологічна (інформаційно-логічна) модель. Модель не включає поняття пов'язаних з комп'ютерами, пам'яттю комп'ютера, способами зберігання даних в пам'яті комп'ютера і фактично є моделлю тільки предметної області.

Далі необхідно виконати перетворення представлень концептуальної моделі з урахуванням моделі даних конкретної системи управління базами даних (СУБД) в логічну модель бази даних. Таким чином, логічна модель є концептуальною схемою, специфікованою в мові опису даних конкретною СУБД. У логічній моделі представлення даних і її елементів відображають незалежно від їх змісту і середовища зберігання.

Потім розробникові необхідно за допомогою засобів конкретної СУБД виконати відображення отриманої логічної моделі бази даних в пам'ять комп'ютера і визначити методи доступу до даних. В результаті буде отримано представлення даних в пам'яті комп'ютера, що називається внутрішнім представленням або структурою збереження даних.

Прикладні програми взаємодіють з логічною моделлю [4], при цьому конкретним користувачам надана підмножина цієї логічної моделі, яка відбиває уявлення користувача про предметну область. Кожному прикладній програмі «видні» і доступні для обробки тільки ті дані, які потрібні саме йому. Відповідна інтерпретація даних прикладними застосуваннями (користувачами) є зовнішніми представленнями. Також слід зазначити про рівні представлень та видимості даних в базі. Таких рівнів є три: зовнішній, концептуальний, внутрішній.

Рівень зовнішніх моделей – на цьому самому верхньому рівні визначається своє «бачення» даних для кожної моделі. На даному рівні визначена точка зору на базу даних для кожного окремої програми. Для кожного застосування визначена видимість і можливість обробки тільки тих дані, які потрібні саме даній програмі. Наприклад, в системі розподілу робочих завдань використовується інформація про кваліфікацію і посадові обов'язки співробітників, але абсолютно не потрібні дані про кількість дітей, адресу проживання і телефон співробітників, і навпаки, саме ця інформація знаходить застосування в підсистемі відділу кадрів.

Концептуальний рівень є центральною ланкою, що управляє та відображає в найбільш загальному вигляді представлення бази даних, що об'єднує набір даних, використовуваних усіма програмами, які працюють з цією базою даних. Фактично на концептуальному рівні відбита узагальнена модель предметної області (об'єкти реального світу), для якої виконувалося проектування бази даних. Подібно до будь-якої моделі, в концептуальній моделі відображаються тільки істотні, з точки зору обробки, властивості об'єктів реального світу.

Фізичний рівень є сукупністю даних, які зберігаються у файлах або в табличних структурах, що знаходяться на зовнішніх накопичувачах даних. У цій архітектурі забезпечується логічна незалежність між першим і другим рівнем і фізичну незалежність між другим і третім рівнем при роботі з даними. Логічною незалежністю визначають можливість змін одного застосування без коригування інших застосувань, які працюють з цією ж базою даних. Фізичною незалежністю визначаються можливості перенесення даних, що зберігаються, з одних носіїв на інші зі збереженням працездатності усіх застосувань, які працюють з цією базою даних. Саме ця особливість була відсутня при організації обробки даних з використанням файлових систем. Виділення концептуального рівня дало можливість розробки апарату централізованого управління базою даних.

Основною метою даної архітектури є відділення призначених для користувача уявлень про дані у базі даних від їх фізичного представлення. Оперування такими уявленнями про дані сприяє забезпеченню виконання основної вимоги до бази даних – незалежності програм і даних. В процесі зміни прикладних додатків можуть змінюватися і відповідні зовнішні представлення, але логічну модель даних змінювати не треба і не потрібно змінювати зв'язки додатків і програм. З іншого боку, при зміні внутрішніх представлень (структур зберігання) логічна модель також не вимагає змін, відповідно, не змінюються залежності програм які використовують базу.

Таким чином, проектування баз даних є тривалим і трудомістким процесом, що займає сотні людино-годин і велике число циклів поліпшень і оновлень. При цьому, основними ресурсами проектувальника баз даних виступають його власна інтуїція і досвід, що досить часто може негативно позначитися якості проєктованих рішень.

Можна виділити головні причини низької ефективності проєктованих баз даних:

- недостатньо глибока міра аналізу вимог на початкових етапах проєктування, включаючи їх семантичний аспект і взаємозв'язки даних;
- тривалий і стомливий процес структуризації даних, що важко виконується при ручній обробці інформації.

Це обумовлює необхідність автоматизації розробки баз даних на різних етапах проєктування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алоев Т.Б., Батова И.А., Бесланеев Р.А. Организация эффективного управления предприятием на основе информационных технологий // ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ. М. : Вид. ООО Журнал Инновации и инвестиции, 2016. – С. 62–66.
2. Балдин К.В. Информационные системы в экономике : підручник / К.В. Балдин, В.Б. Уткин. – М. : Дашков и К, 2013. – 395 с.
3. Бекаревич Ю. Microsoft Access 2013 / Ю. Бекаревич. – СПб. : БХВ-Петербург, 2014. – 465 с.
4. Шаховська Н.Б. Сховища та простори даних / Н.Б. Шаховська, В.В. Пасічник. – Львів : Львівська політехніка, 2009. – 244 с.

Колєчкіна Л.М., д. ф.-м.н., проф.,
Полтавський університет економіки і торгівлі,
м. Полтава, Україна

БАЗОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В СЕРВІСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У сучасному світі інформаційні технології стали невід'ємною частиною економічного існування, як приватного бізнесу, так і економіки країни в цілому. Керівники компаній вже сьогодні усвідомлюють переваги ІТ-технологій і новітніх наукових розробок, пов'язаних з ними. На даний момент, найсучаснішими інформаційними технологіями можна вважати технології штучного інтелекту, які з кожним роком з'являються в нових сферах життя людини. В більшості випадків, їх невикористання обумовлено браком коштів чи відсутністю висококваліфікованих спеціалістів.

В залежності від вирішуваних проблем і сфер діяльності, визначення штучного інтелекту має різнобічні тлумачення. Оскільки, термін інтелект (intelligence) походить від латинського intellectus – що означає розум, тобто, розумові здібності людини, відповідно штучний інтелект (artificial intelligence) – ШІ (AI), зазвичай тлумачиться як властивість автоматичних систем брати на себе окремі функції інтелекту людини, наприклад, вибирати і приймати оптимальні рішення на основі раніше отриманого досвіду і раціонального аналізу зовнішніх впливів.

На даний момент можна виділити два наукові підходи до проблеми ШІ: конвенційний ШІ і обчислювальний ШІ [1].

Основою першого підходу є використання методів машинного самонавчання, засновані на формалізмі і статистичному аналізі. Методи конвенційного ШІ реалізуються в наступних підходах і системах:

- Експертні системи – це програми, які, діючи за певними правилами, обробляють велику кількість інформації, результатом роботи яких є висновки чи рекомендації щодо використання даної інформації.

Дані системи спроможні замінити спеціаліста-експерта в проблемних ситуаціях, тому їх можна широко використовувати на підприємствах сервісного обслуговування для заміни керівника деякого підрозділу для вирішення питання управління, організації та ін.

- Міркування за аналогією (Case-based reasoning, CBR) являють собою реалізацію методології штучного інтелекту, застосовну при побудові комп'ютеризованих консультаційних систем, що базуються на накопиченні досвіду. На відміну від класичних експертних систем, діючих на основі логічних правил, CBR-системи зберігають успішні рішення ряду реальних проблем, що мають назву приклади чи прецеденти, і при виникненні нових проблем знаходять по певному алгоритму найбільш підходящі (схожі) прецеденти, після чого пропонують відповідну модифіковану комбінацію їх розв'язку. Дана модель методології ШІ може бути використовувана в туристичних агентствах для підбору необхідних маршрутів відпочинку та дозвілля за замовленням споживачів.

- Байєсовські мережі довіри – це імовірнісні моделі, що представляють собою систему з множини змінних і їх імовірнісних залежностей. Вона може бути використана для обчислення ймовірності того, чи хворий пацієнт і чим, за наявності або відсутності ряду симптомів, ґрунтуючись на даних про залежність між симптомами і хворобами.

Байєсовські мережі використовуються для моделювання в біоінформатики (генетичні мережі, структура білків), медицині, класифікації документів, обробці зображень, обробки даних та системах прийняття рішень.

- Поведінковий підхід являє собою модульний метод побудови систем ШІ, при якому система розбивається на кілька порівняно автономних програм поведінки, які запускаються в залежності від змін зовнішнього середовища.

Обчислювальний підхід формується на ітеративній розробці і навчанні, останнє з якої, засноване на емпіричних даних і асоціюється з не-символьним ШІ і нечіткими системами. Основними методами обчислювального ШІ є:

- Нейронна мережа – це розподілений паралельний процесор, що складається із елементарних одиниць обробки інформації, які накопичують експериментальні знання і представляють їх для наступної обробки.

Нейронна мережа – це модель нервової системи, що демонструє, зокрема, високі здібності до розпізнавання образів [2].

З допомогою нейронних мереж можна вирішувати наступні задачі.

Задача класифікації образів, яка ґрунтується на вказівках належності вхідного образу, представленого набором ознак, одному чи декільком попередньо визначеним класам. До відомих додатків можна віднести розпізнавання літер, мови, класифікація сигналу електрокардіограми і т.п.

Задача кластеризації (категоризації) заснована на подібності образів: нейронна мережа розміщує близькі образи в один кластер, і застосовується для вилучення знань, стиснення даних і дослідження властивостей даних.

Задача прогнозування полягає в прогнозі деякого значення для заданого моменту часу на підставі ряду значень, відповідним іншим моментам часу. Вона особливо актуальна для вирішення певного ряду питань в сервісній економіці, наприклад, створенні нового підприємства чи покращення роботи існуючого і т.п.

Задача оптимізації є знаходження рішення, яке задовольняє системі обмежень і максимізує або мінімізує цільову функцію. В сервісній економіці більшість вирішуваних проблем вимагають знаходження оптимального рішення, яке б одночасно і забезпечувало максимальній прибуток і задовольняло умови існування максимізації.

Звичайно, що класи задач, вирішуваних нейронними мережами досить велику, тому подальше підвищення продуктивності комп'ютерів все в більшою мірою пов'язують, безпосередньо з нейронними мережами, з нейрокомп'ютерами, основу яких складають апаратно реалізовані нейронні мережі.

- Нечіткі системи – методики для міркування в умовах невизначеності, які базуються на принципах нечіткої логіки і теорії нечітких множин.

В загальному випадку механізм логічного висновку в рамках нечіткої логіки включає в себе чотири етапи: введення нечіткості (фазифікація), нечіткий висновок, композиція і приведення до чіткості або дефазифікації. Алгоритми нечіткого виведення розрізняються головним чином видом використовуваних правил, логічних операцій і різновидом методу дефазифікації. Нечітка логіка вплинула на інші парадигми штучного інтелекту.

Об'єднання її принципів з методами інших напрямків породило такі нові напрямки, як: нечіткі нейронні мережі, адаптивні нечіткі системи, нечіткі запити, нечіткі асоціативні правила, нечіткі когнітивні карти, нечітка кластеризація.

Альтернативні методи штучного інтелекту доповнюють методологію нечіткої логіки і використовуються в різних комбінаціях для створення гібридних інтелектуальних систем.

Нечіткі системи доцільно застосовувати в сервісній економіці для розрахунку та аналізу ризиків при інвестуванні, реорганізації, управлінні та ін.

- Еволюційні обчислення – це моделі, що використовують поняття природного відбору, що забезпечує відсіювання найменш оптимальних згідно заданому критерію рішень. У цій групі методів виділяють генетичні алгоритми і мурашиний алгоритм.

Генетичний алгоритм – це евристичний алгоритм пошуку, що становить основу еволюційних обчислень і використовується для вирішення задач оптимізації та моделювання шляхом послідовного підбору, комбінування і варіації шуканих параметрів з використанням механізмів, що нагадують біологічну еволюцію. Вони служать, головним чином, для пошуку рішень в дуже великих, складних просторах пошуку, і застосовуються для вирішення наступних завдань: оптимізація функцій, різноманітні завдання на графах (задача комівояжера, розфарбування, знаходження паросполучення), налагодження та навчання нейронної мережі, задача компанування, складання розкладів, ігрові стратегії, апроксимація функцій, штучне життя, біоінформатика [3].

Надзавданням штучного інтелекту є побудова комп'ютерної інтелектуальної системи, яка мала б рівень ефективності рішень неформалізованих задач, що можна було б порівнювати з людським або перевершувала б його.

Сучасні комп'ютерні технології активно впроваджуються в сферу соціально-культурного сервісу і туристського бізнесу, їх застосування стає невід'ємною умовою успішної роботи. Відомий вислів «Хто володіє інформацією, той володіє світом» особливо актуально для сфери сервісу, так як саме оперативність, надійність, точність, висока швидкість обробки і передачі інформації багато в чому визначають ефективність управлінських рішень в цій області. Реалізація цих умов можлива тільки в рамках застосування сучасних інформаційних комп'ютерних систем, зокрема, систем штучного інтелекту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кузьменко Б.В. Системи штучного інтелекту : навч. посіб. / Б.В. Кузьменко, О.А. Чайковська. – Київ : Альтерпрес, 2006. – 140 с.
2. Іванченко Г.Ф. Системи штучного інтелекту : навч. посіб. / Г.Ф. Іванченко. – Київ : КНЕУ, 2011. – 382 с.
3. Джордж Ф. Люгер. – 4-е изд., пер. с англ. / Джордж Ф. Люгер. – М. : Вильямс, 2005. – 854 с.

*Нагірна А.М., к. ф.-м.н.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ДОСЛІДЖЕНЬ ВОБЛАСТІ GRID-ТЕХНОЛОГІЙ

За останні роки розвиток обчислювальних технологій досяг колосального прогресу. Однак екстенсивний розвиток – це просте збільшення потужності процесорів, ємності накопичувачів, пропускної здатності каналів практично вичерпало свої ресурси, тому необхідний якісний, концептуальний стрибок в обчисленнях. Загальною думкою в даному напрямі є погляд на інформаційні технології як на сервіс, який повинен використовуватися в міру потреби, братися як би нізвідки в потрібних обсягах і якості, і при цьому не доставляти клопоту при обслуговуванні.

Розробки в цьому напрямку ведуть як академічні установи, так і компанії, що володіють достатнім впливом і можливостями встановлення галузевих стандартів. Щоб реалізувати всі на практиці, потрібні нові технології, які мало розробити – потрібно ще впровадити на ринок. Одна з перших за важливістю розробок такого роду є технологія Grid [1].

Суть терміну «Grid-обчислення» (Computing grid, де «grid» означає «решітка, сітка, мережа») полягає в прагненні об'єднати всі комп'ютери світу в єдину систему – в віртуальний суперкомп'ютер небаченої потужності, що дозволить розподіляти і перерозподіляти ресурси між користувачами відповідно до їх задач [2].

Маючи такий суперкомп'ютер, користувач може в будь-який час і в будь-якому місці запросити стільки обчислювальних ресурсів, скільки йому потрібно для вирішення своєї задач, крім того, він може замовити її розв'язання, надіславши запит-заявку на сайт одного з центрів обслуговування. Grid-обчислень здатна перерозподіляти потужності, надсилаючи запити на недовантажені комп'ютери відповідно до зростання вимог.

Однак, початковою задачею Grid-технології є задача інформаційного характеру, що полягає у доступному і оперативному забезпеченні всієї інформації світу для вирішення певної задачі. Це означає, що користувач повинен відчувати, що вся інформація, за якою він звернувся, знаходиться тут, поруч, не далі ніж на сервері того провайдера, до якого він підключений.

Таким чином, для Grid-технології характерні два напрямки розвитку, які визначаються їх важливістю і відмінностями в дослідженні.

Перший напрямок, пов'язане з інформаційними задачами, що вирішує Інтернет, а саме, – обмін новинами, придбання нових знань, програмних засобів, мульти-медіа-розваги, діалогові системи телеконференції, електронна пошта, фінансові операції і т.д. Цими функціями «Всесвітньої Павутини» на даний момент користується більшість споживачів. Вони органічно увійшли в базове виховання дітей, визначаючи рівень освіченості сучасної людини. Однак саме тут і існує основна проблема: доступність величезних обсягів світової інформації породила значну вагу відмов, відповідей про дійсну недоступності цієї інформації, про перевищення допустимого часу пошуку, про помилки. Пошукові системи блукають по ієрархічній, заплутаній системі Web-серверів, натикаючись на їх перевантаження, утворюючи трафік для зворотного руху інформації.

Зробити всю інформацію доступною, встановити гарантований час пошуку, породити у користувача відчуття того, що вся інформація по його запиту знаходиться поруч, – це досить громіздка задача. Рух в напрямку здійснення цієї глобальної ідеї і є завданням дослідників в області Grid-технологій. Ясно, що ідеального рішення можна ніколи не отримати, однак прагнути до мінімізації часу виконання запиту, не дивлячись на структурну «віддаленість» інформації, безсумнівно, слід.

Другий напрямок розвитку Grid-технологій пов'язано, як вже зазначалося, з таким розширенням функцій Інтернету, при якому користувач може отримувати відповіді на запити обчислювального характеру. Мова, звичайно, йде про ті задачі вирішення яких доступно вузькому колу користувачів, наприклад, вченому, управлінцю, колективу, всім, кому необхідна достовірна інформація для важливих рішень.

Інтернет повинен приймати замовлення на виконання задач високої складності та великих розмірностей, таких, наприклад, як точний метеорологічний прогноз, оптимізаційні задачі господарського планування, задачі статистичної обробки експериментів, задачі контролю космічного простору і т.д.

Це означає, що в складі Інтернету повинні бути потужні обчислювальні центри, забезпечені пакетами прикладних програм для розв'язання складних задач, чи оболонками для вирішення певних класів задач. Такі центри повинні комплектуватися висококваліфікованими математиками, котрі мають обчислювальну базу, та готові приймати задачі, консультивати користувачів при «доведенні» задачі до необхідного формального уявлення.

При побудові Grid-систем особливої актуальності набувають проблеми захисту, основна мета яких полягає у відмові доступу до ресурсів і інформації тим користувачам, які не мають відповідних привілеїв.

Базовими елементами захисту є [2]:

- аутентифікація – перевірка достовірності учасника взаємодії з системою;
- механізм авторизації – перевірка допустимості затребуваної операції;
- конфіденційність і цілісність даних – захист від нелегітимного доступу;

- білінг і аудит – здатність контролювати і підраховувати обсяг використаних ресурсів і забезпечуваних ними служб;
- суворе виконання зобов'язань – здатність встановлювати, що даний учасник виконав певне завдання або погодився на її виконання, навіть якщо сам він це заперечує.

На сьогодні відомі розробки, що підтримують складні розподілені бази даних для багатоканального використання. Одним з проєктів є розробка Oracle 10G, призначена для реалізації комерційної Grid-системи. Її механізми підтримують наступні підсистеми і функції: Grid зберігання даних; Grid серверів БД; Grid серверів додатків; засоби самонастроювання вузлів БД; систему управління Grid; засоби для поділу інформації між вузлами Grid.

Grid-технології, швидко поширюючись, завойовують ключові позиції в області високих технологій у всьому світі, стверджуючи пріоритетний розвиток широкої області інформаційних технологій, як локомотиву державного процвітання.

Отже, система Grid-обчислень – це розподілена програмно-апаратна комп'ютерне середовище, з принципово новою організацією обчислень і управління потоком завдань і даних [3].

Хорошим прикладом практичного втілення концепції Grid може служити глобальний проєкт China Grid, запущений корпорацією IBM спільно з міністерством освіти Китаю з метою підвищення ефективності науково-дослідної та освітньої діяльності провідних китайських університетів. Дана Grid-система, побудована на операційній платформі Linux, забезпечує інтегроване, відкрите, віртуалізоване і автономне робоче середовище. Дана система охоплює близько 100 навчальних закладів по всій країні, що забезпечує наявність в проєкті більше 200 тисяч студентів і викладачів. Завдяки China Grid китайські університети сподіваються скоротити витрати на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи.

В основі цього проєкту лежить проєкт EDG (EU Data GRID – європейський проєкт для фізики високих енергій, біоінформатики і системи спостережень за Землею). У свою чергу, їм використовується проєкт Globus (розробник – Argonne National Lab.), що надає інструментальні засоби зв'язку, інформаційного обслуговування, безпеки, управління ресурсами, локального управління ресурсами і задачами. Програмне забезпечення Globus поширюється вільно.

Робота над фінансовими програмами-додатками в Grid-і передбачає співпрацю з Міжнародним центром теоретичної фізики ім. Абдус Салама, який розгорнув італійську національну грід-інфраструктуру для фінансово-економічних досліджень в рамках проєкту Egrid, що фінансується міністерством освіти і науки Італії [4].

Масштаб впровадження грід-технологій в значній мірі залежить від здатності нових та існуючих додатків бути розгорнутими в цьому середовищі. Тому тенденції в області розробки і реалізації програм є критичними для широкого поширення гріда. До теперішнього часу лише відносно невелике число додатків були написані спеціально для грід-систем і лише невелика кількість нинішніх комерційних додатків, які здавалися перспективними для виконання в грід-системах, були дійсно розгорнуті в гріді або були переведені на грід. Але в міру зростання практичного інтересу до грід-технологій і до пов'язаних з ним моделям інфраструктур, будуть потрібні і нові елементи планування, моделі розробки та засоби для створення і реалізації призначених для гріда додатків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Петренко А.И. Семантические грид-технологии для науки и образования: раздаточный материал / А.И. Петренко, Б.В. Булах, В.С.Хондарь. – Киев : НТУУ «КПІ», 2010. – 178 с.
2. Барский А. Grid-вычисления / А. Барский. – М. : LAP Lambert Academic Publishing, 2010. – 348 с.
3. Дробнов С. Анализ ускорения распределенной обработки информации в GRID-системах / С. Дробнов. – М. : LAP Lambert Academic Publishing, 2012. – 80 с.
4. Wayne J. Lutz. Off the Grid / J. Lutz Wayne. – М. : ООО «Print-on-Demand», 2015. – 196 p.

РОЗВИТОК WEB-ТЕХНОЛОГІЙ

Завдяки сервісу WWW відбувається розвиток технологій, які збільшують можливості користувачів. На цей час існують три версії – Web 1.0, Web 2.0 та Web 3.0. Оскільки Web 1.0 існував десь до початку 2000 років, розглянемо версії Web 2.0 и Web 3.0.

Основні особливості Web 2.0 – колективні зусилля для наповнення сайтів, взаємодія між сайтами з використанням Web-сервісів, оновлення Web-сторінок без перезагрузки, об'єднання різних сервісів.

Основними елементами Web 2.0 є наступні:

Web-сервіси (мережеві додатки, які викликаються за протоколом HTTP та для взаємодії використовують основні на XML формати даних. В результаті програмне забезпечення може використовувати Web-сервіси замість того, щоб самостійно реалізовувати потрібний функціонал).

AJAX (Asynchronous JavaScript and XML – підхід до побудови користувацьких інтерфейсів Web -додатків, при якому Web-сторінка, без перезагрузки асинхронно загрузає потрібні користувачеві дані).

Веб-синдикація (Однчасне розповсюдження інформації, в тому числі аудіо- та відео- на різні сторінки чи web-сайти, як правило з використанням технологій RSS чи Atom. Принцип заключається в розповсюдженні заголовків матеріалів і посилання на них).

Mash-up (Web mash-up – сервіс, який повністю або частково використовує як джерела інформації інші сервіси, надаючи користувачу нову функціональність для роботи. В результаті такий сервіс може стати новим джерелом інформації для інших Web mash-up сервісів. Таким чином створюється мережа залежних один від одного сервісів, інтегрованих між собою). Наприклад, сайт транспортної фірми може використовувати карти сервісу Google Maps для відслідковування місцезнаходження вантажу, який перевозиться.

Мітки (теги) (Ключові слова, які ідентифікують об'єкт або відносять його до якоїсь категорії. Це свого роду мітки, які присвоюються об'єкту, щоб визначити його місце серед інших об'єктів). Поява та швидке розповсюдження блогів також вписуються в концепцію Web 2.0.

Соціалізація (Використання розробок, які дозволяють створювати спільноти користувачів. Сюди можна включити можливість індивідуальних налаштувань сайту та створення особистих зон (файлів, зображень, відео, блогів) для користувача а також підтримка, заохочення до колективних зусиль, внесення елементу конкуренції).

Але Web 2.0 має і недоліки.

Це залежність сайтів від сторонніх компаній, залежність якості роботи сервісу від якості роботи багатьох інших компаній, оскільки арендується сервіс чи дисковий простір у іншої компанії.; малі можливості сучасної інфраструктури для виконання обчислювальних задач в браузері; вразливість конфіденційних даних, які зберігаються на сторонніх серверах (копіювання особистих даних користувачів, масових взломів облікових записів, блогів).

Тобто збір статистики про користувачів, їх переваги та інтереси, особисте життя, роботу, коло друзів можуть допомогти власнику сайту маніпулювати суспільством.

Останні тези можна пов'язати з іншим напрямком сучасних досліджень – поведінковою економікою. Поведінкова економіка вивчає вплив соціальних, когнітивних та емоційних факторів на прийняття економічних рішень окремими особами та організаціями і результати цього впливу на ринкові змінні (ціни, прибуток, розподіл ресурсів). Основний об'єкт вивчення поведінкової економіки – це межі раціональності економічних агентів.

В поведінковій економіці основними є три напрямки:

Евристика – люди часто приймають рішення виходячи з практичного правила, не обов'язково логічного.

Фрейм – змістовна рамка, яка використовується людиною для розуміння чогось і дії в рамках цього розуміння.

Ринкова ефективність – помилка прийняття рішень на ринку, яка проявляється у встановленні неправильної ціни, нераціональному прийнятті рішень, аномаліях розрахунку прибутку.

Моделі в поведінковій економіці вивчають найчастіше деякі ринкові аномалії і модифікують стандартні моделі економічної теорії, і визначають осіб, які приймають рішення як таких, що використовують евристику та підлягають впливу фреймів.

Тобто людина, яка володіє методикою поведінкової економіки, маючи свої сайти та використовуючи сервіси Web 2.0 може мати відповідний вплив на користувачів. Тим більш впливовими можуть бути власники ресурсів, маючи статистику вподобань користувачів.

Web 3.0 – принципово новий підхід до обробки інформації WWW. Якщо Web 1.0 пропонує веб-майстра як поставника контенту, а Web 2.0 – співтовариство рівноправних користувачів, які генерують контент в рамках тематичного проекту, то Web 3.0 дозволяє цим рівноправним користувачам вибирати експертів в заданих одній чи кількох областях і наділяти їх деякими повноваженнями. Такі загальноприйняті експерти поступово розширюють свій вплив на співтовариство, можуть виступати його модераторами, керувати співтовариством за допомогою додаткових прав та розширених можливостей в рамках інтернет-проекту. Це виключає можливість управління співтовариством некомпетентних та мало впливових його учасників.

Терміном Web 3.0 часто називають концепцію семантичної павутини. Семантична павутина – це частина глобальної концепції розвитку мережі Інтернет, вона існує як надбудова над вже існуючою Всесвітньою павутиною, яка зобов'язана зробити розміщену в ній інформацію більш зрозумілою для комп'ютерів. Машинна обробка можлива в семантичній павутині завдяки двом її важливим характеристикам – повсякчасному використанню уніфікованих ідентифікаторів ресурсів (URI) та онтологій і мов мета даних.

Незважаючи на всі переваги, які надає семантична павутина в разі її впровадження існують сумніви в можливості її повної реалізації. Це може бути людський фактор (люди намагаються не виконувати роботи по підтримці документів з мета даним), відкритими лишаються проблеми істинності мета даних, а також складність визначення онтології верхнього рівня (корінь ієрархії), критичної для семантичної павутини.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Камер Д. Компьютерные сети и Internet. Разработка приложений для Internet / Д. Камер. – М : Вильямс, 2002.
2. Байдачный С.С. Silverlight 4: Создание насыщенных Web-приложений / С.С. Байдачный. – М. : СОЛОН-ПРЕСС, 2010. – 288 с. : ил.
3. World Wide Web Consortium (W3C) міжнародне співтовариство, яке розвиває відкриті стандарти для забезпечення довгострокового зростання Інтернету. – Режим доступу : http://w3c.org.ru/?page_id=44
4. Веб-дизайн в Україні. – Режим доступу : <http://webstudio2u.net/ua/design-web/105-unkaine-web-design.html>

КЛЮЧОВІ ПРИНЦИПИ ІННОВАЦІЙНОГО ІНЖИНІРИНГУ

Підтримка інноваційної діяльності є одним із пріоритетних напрямів сучасної макроекономічної політики в розвинених країнах. Процес створення продукту чи послуги з існуючих та доступних ресурсів прийнято називати інжинірингом.

Перш за все, інжиніринг є напрямком діяльності зі створення промислових чи інфраструктурних об'єктів, та надання послуг передпроектного, проектного та післяпроектного характеру.

В сучасних економічних умовах роль інжинірингу як об'єкта міжнародної торгівлі стрімко зростає. Експорт інжинірингу здійснюється спеціалізованими міжнародними та транснаціональними будівельними чи промисловими компаніями.

Розглядаючи інжиніринг як комплекс інженерно-консультаційних послуг, необхідно зазначити, що інжиніринг охоплює всі етапи інноваційного циклу.

Існує багато трактувань поняття «інновація». В широкому спектрі вже існуючих інжинірингів виникла потреба в інжинірингу створення інновацій, оскільки лише кожна десята інноваційна розробка отримує визнання та впровадження у виробничий процес. Основою інноваційного інжинірингу є ціле направлена та узгоджена взаємодія всіх учасників проекту впровадження інновацій.

Інноваційні розробки в галузі технічних систем є однією з найбільш вагомих складових глобального інноваційного процесу. Оскільки технічні системи використовуються практично у всіх областях людської діяльності, вони є структурними складовими всіх інноваційних напрямків. Постійно зростаючою є складність технічних систем, функціонування яких засноване на різноманітті фізичних, хіміко-біологічних, інформаційних та ін. принципах і законах, а також особливості їх структурно-функціонального синтезу вимагають виділення відповідних за призначенням етапів життєвого циклу систем в окрему інноваційну стадію. Необхідність в даній стадії обумовлена ще й тим, що процес ринкового впровадження інновації, що починається з моменту формулювання інноваційного задуму, вимагає організованої взаємодії всіх учасників інноваційного процесу.

Життєвий цикл інноваційного продукту включає в себе наступні етапи: розробка продукту, виведення продукту на ринку, припинення виробництва та ринкової реалізації. Поряд з життєвим циклом інноваційного продукту для системного інноваційного спрямування існує ще і життєвий цикл технічної системи, він є більш тривалим в порівнянні з життєвим циклом інноваційного продукту і охоплює період від інноваційного задуму до виведення з експлуатації та утилізації. Якщо інноваційним продуктом є певна технічна система, то для реалізації життєвого циклу системи необхідно виконати наступні задачі:

- ✓ проведення функціонального аналізу первинної інноваційної ідеї та виявлення переваг запропонованої інновації перед вже існуючими засобами;
- ✓ визначення можливостей для реалізації на базі вже існуючих та доступних ресурсів;
- ✓ аналіз потреб, що будуть задоволені при реалізації запропонованої інновації; визначення суттєвих та потенційних ринків збуту інноваційного продукту;
- ✓ визначення економічної доцільності розробки і виробництва інновації.
- ✓ проведення попереднього функціонально вартісного аналізу ринкового представлення інновації;
- ✓ розробка пробної функціональної системи та алгоритму функціонування системи; проведення внутрішнього системного аналізу;
- ✓ виявлення існуючих протиріч на функціональному рівні;
- ✓ розробка документального забезпечення інноваційної ідеї;
- ✓ проведення збору, тестування та випробовування виробу;
- ✓ підготовка проекту технічного завдання на конструкторську розробку зразків інноваційного продукту.

Спільна цілеспрямована діяльність, заснована на взаємодії виконавців інноваційної розробки на виконавському рівні (рівні робочої групи), і є по своїй суті реалізацією інноваційного інжинірингу. Інноваційний інжиніринг визначає характер і методи практичної діяльності кожного з учасників створення інноваційного продукту, а також принципи і порядок їх взаємодії в процесі розробки, проектування, реалізації, просування і впровадження інновацій. Він необхідний для того, щоб інноваційний продукт повністю задовольняв відповідні його призначенням потреби і, при цьому, бути безпечним, енергозберігаючим, і т.д.

Вагому роль у забезпеченні успішної реалізації стартапів відіграє інноваційний інжиніринг як системна, цілеспрямована та узгоджена взаємодія всіх учасників інноваційного процесу. Однак, при реалізації інноваційної стадії життєвого циклу технічної системи центральною фігурою інноваційної діяльності є інноваційний інженер. Його основною функцією при реалізації етапів інноваційної стадії життєвого циклу технічної системи є застосування досягнень науки і техніки, а також використання законів природи, ресурсів штучних і природних систем для розробки конкретних інноваційних проєктів. Інноваційним інженером здійснюється рішення завдань по створенню функціональної моделі майбутньої інновації та її прототипу.

Застосування методології інноваційного інжинірингу дає можливість для розкриття функцій та удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційного проєкту та моніторингу тенденцій в інноваційній діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Christensen Cl.M., Donovan T., (2012). The process of strategy development and implementation', Innosight.
2. Christensen Cl.M, Donovan T., (2012). The process of strategy development and implementation', Innosight.
3. Agrawal A., CataliniCh., Goldfarb A. (2013). Some simple economics of crowdfunding, National Bureau of economic research', Cambridge Press.
4. Riehle D. (2007). The Economic Motivation of Open Source Software // SAP Research. – P. 25–32.

*Совершенна І.О., к.т.н., доц.,
Паламарчук К.О., студентка 3 курсу ФОАІС,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

КЛЮЧОВІ КОМПЕТЕНЦІЇ МЕНЕДЖЕРА В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Однією з основних тем Всесвітнього економічного форуму в Давосі в 2017 році знову стала Четверта промислова революція, або Індустрія 4.0. Таку назву отримала нинішня епоха інновацій, коли передові технології радикально змінюють цілі галузі економіки швидкими темпами.

Очікується, що виникне зовсім новий тип промислового виробництва, який буде ґрунтуватися на так званих великих даних і їх аналізі, повній автоматизації виробництва, технологіях доповненої реальності та інтернеті речей. Фахівці говорять, що Індустрія 4.0 стирає межі між фізичними, цифровими і біологічними сферами. Мова йде про хвилю відкриттів, обумовлених розвитком можливостей встановлення зв'язку: роботи, дрони, розумні міста, штучний інтелект і дослідження головного мозку та інші [1].

За даними консалтингової компанії Boston Consulting Group, обсяг цифрової економіки до 2035 року складе \$ 16 трильйонів. Цифрова економіка ґрунтується на наданні електронних послуг і веденні бізнесу через Інтернет. До 2035 року цифрова економіка за обсягом перевищить виробничий сектор і буде складати до чверті від загальної світової економіки [1].

Очевидно, що з року в рік технології «з’їдять» дедалі більше робочих місць. Частина «білих комірців», які сидять в офісах, замінять роботи. Цифрова революція спричинить кардинальний переворот на ринку праці.

Практично будь-яка робота у найближчому майбутньому міститиме цифровий компонент. Ця революція розділить людей на переможців і переможених. Наше завдання – виграти, а для цього набути необхідних компетенцій і навичок.

Які ж компетенції будуть необхідні майбутнім менеджерам в епоху Четвертої промислової революції? Проведене нами дослідження дає можливість відповісти на це питання.

Порівняння ключових навичок менеджера у 2015 та їх прогноз експертами на 2020 рр. говорить про зміни в структурі цих навичок [2]. В 2020 році на перший план вийдуть вміння вирішувати складні завдання, критичне мислення і креативність (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння ключових навичок менеджера в 2015 і 2020 роках

2015	2020
1. Комплексне розв’язання проблем	1. Вміння вирішувати складні завдання
2. Взаємодія з людьми	2. Критичне мислення
3. Уміння керувати людьми	3. Креативність
4. Критичне мислення	4. Уміння керувати людьми
5. Уміння вести переговори	5. Взаємодія з людьми
6. Контроль якості	6. Емоційний інтелект
7. Орієнтація на клієнтів	7. Уміння формувати власну думку та приймати рішення
8. Уміння формувати власну думку та приймати рішення	8. Орієнтація на клієнтів
9. Уміння слухати й запитувати	9. Уміння вести переговори
10. Креативність	10. Гнучкість розуму (вміння швидко переключатися з однієї думки на іншу)

Першими кроками світу до нової промислової революції стали хмарні технології, розвиток способів збору і аналізу Big Data, краудсорсинг, біотехнології, безпілотні автомобілі і медицина, заснована на 3D-друку. У світі фінансів це криптовалюта Bitcoin і технології Blockchain [3].

Важливу роль будуть відігравати цифрові навички, і не просто вміння працювати з комп’ютером, а використовувати для прийняття рішень великі дані (Big Data).

Big Data – це сукупність технологій, які покликані здійснювати такі операції:

- обробляти великі порівняно зі стандартними сценаріями обсяги даних;
- вміти працювати зі швидко отримуваними даними в дуже великих обсягах;
- вміти працювати зі структурованими і погано структурованими даними паралельно в різних аспектах.

Коли виховувалось попереднє покоління, IT і digital media були нішевіми. Сьогодні навички в цих напрямках вийшли на перший план, стали основою багатьох умінь і передумовою досягнення кар’єрного успіху.

За аналогією з IQ або EQ, які ми використовуємо для вимірювання загального і емоційного інтелекту, здібності до digital media – це вміння, яке можна виміряти. Це вміння називається DQ, або цифровий інтелект [2, 3]. Гарна новина полягає в тому, що DQ – це високоадаптивний інтелект.

Цифровий інтелект DQ, в свою чергу, можна розбити на три рівні:

Рівень 1: Цифрове громадянство – Можливість використання цифрових технологій і засобів масової інформації безпечним, відповідальним і ефективним способом.

Рівень 2: Цифрова творчість – Можливість стати частиною цифрової екосистеми за допомогою спільного створення нового контенту, а також можливість втілювати ідеї в реальність за допомогою цифрових інструментів.

Рівень 3: Цифрове підприємництво – Використання digital media і цифрових технологій для вирішення глобальних проблем або створення нових можливостей.

Як показали результати проведеного дослідження, у XXI столітті запорукою успіху менеджера, основою високого статусу людини поступово ставатиме не власність і не місце в корпоративній ієрархії, а розум, талант, уміння опрацьовувати інформацію і вирішувати складні інтелектуальні завдання. Таким чином, Індустрія 4.0 робить цифрові навички (компетенції) майбутніх управлінців ключовими серед інших навичок. Завдяки їм можна більш ефективно адаптуватися і набувати компетенцій в багатьох інших сферах. Саме такі фахівці будуть головними дійовими особами майбутньої економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шваб К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб. – М. : Эксмо. 2016. – 208 с.
2. 10 навичок що врятовують кар'єру в 2020-му [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studway.com.ua/10-navichok/>
3. Промислова революція 4.0 на прозі нової епохи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.korrespondent.net/business/web/3802445-promyslova-revoluitsiia-40-na-porozi-novoi-epokhy>

*Юрченко Ю.Ю., аспірант,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

ТЕХНОЛОГІЇ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Інноваційні технології і засоби захисту інформації разом з великою кількістю плюсів мають і недоліки, пов'язані з впровадженням та використанням. Сьогодні кожен керівник ставить перед собою завдання, як максимально захистити важливі для підприємства відомості від атаки хакерів і доступності для сторонніх осіб.

Інформаційна безпека – це норми, при яких важлива інформація і підтримуюча інфраструктура захищені від природних або штучних впливів, здатних нашкодити тим, хто ними володіє.

Інформаційна безпека визначається трьома складовими.

1. *Доступність* – це стан, в якому отримати потрібні відомості можливо в найкоротші терміни.
2. *Цілісність* – ключовий аспект інформаційної безпеки. Збереження цілісності даних завжди ж на першому місці у буд.-якого підприємства чи установи, а також в сервісній економіці. Порушення цілісності подібних даних приведе значних втрат на підприємстві чи установі.
3. *Конфіденційність* – ряд заходів, завдяки прийняттю яких несанкціонований доступ до відомостей неможливий.

Підхід до проблем, пов'язаних з захистом даних, повинен бути методологічно вірним. Відповідно до нього спочатку необхідно виявляти суб'єкти інформаційних відносин та їх інтересів, пов'язаних з користуванням системами накопичення даних.

Що впливає на забезпечення інформаційної безпеки? Не тільки комп'ютери, але і супроводжуюча інфраструктура. Тут мова йде про кондиціонери, засоби комунікації, системах тепло-, водо- та електропостачання і, безумовно, обслуговуючому персоналі підприємства [1].

Найпоширеніші загрози та технології захисту інформації

Загроза є потенційною можливістю порушення інформаційної безпеки різними методами. Як правило, небезпека з'являється тоді, коли в захисті інформації виявляються вразливі місця: наприклад, сторонні особи можуть отримати доступ до цінних даних або обладнанню, що має критично важливе значення, або при виникненні помилок в програмному засобі.

Виділяють загрози трьох типів – все залежить від того, для якого аспекту інформаційної безпеки виникає небезпека.

1. Загрози доступності

Штатні користувачі, оператори, системні адміністратори і персонал, що обслуговує інформаційні системи, частіше за всіх допускають найбільш небезпечні (в матеріальному плані) ненавмисні помилки. Нерідко подібні промахи і є загрозами. Якщо, наприклад, користувач невірно ввів дані, програмне забезпечення дало збій, в адмініструванні була допущена неточність, ризику піддається вся система, а у хакерів з'являється шанс отримати важливу інформацію. Згідно зі статистикою близько 65% втрат інформації відбувається саме через ненавмисних прорахунків.

Уникнути випадкових помилок можна завдяки адміністративному контролю і автоматизації. Організація захисту інформації в інформаційних технологіях в цьому питанні дуже важлива.

2. Загрози цілісності

Друге місце за розмірами втрат, слідом за недоглядом і ненавмисними помилками, віддають підробленню та крадіжкам. Зазвичай винним виявляється персонал, добре обізнаний про режим роботи компанії і заходи щодо захисту інформації. Це чергове підтвердження того, що внутрішні загрози поширені і небезпечні.

Зловмисник (зазвичай співробітник підприємства), щоб порушити цілісність інформаційної системи, може виконати наступні дії:

- змінити дані;
- внести невірні відомості.

Змінам піддають як службові матеріали, так і змістовні дані, підробляють заголовки електронних повідомлень, фальсифікують листи. Це можливо навіть в разі суворого контролю цілісності, коли використовується перевірена інформаційна технологія і криптографічний захист інформації.

3. Загрози конфіденційності

Конфіденційна інформація буває службовою та предметною. Перший вид даних (наприклад, паролі користувачів) не включають в яку-небудь конкретну предметну область. Їх роль в інформаційній системі – технічна. Однак розкривати службові дані досить небезпечно. Це може понести за собою отримання несанкціонованого доступу до всіх інформаційних баз, і предметним в тому числі.

Навіть при зберіганні даних в комп'ютері і їх призначення використання на ньому, конфіденційність може перебувати під загрозою некомп'ютерних і в цілому нетехнічного характеру.

Ще одна неприємна загроза, уникнути якої досить складно, полягає в зловживанні повноваженнями. У адміністратора (наприклад, системного адміністратора) є можливість отримати доступ до кожного незашифрованому файлу і пошти будь-якого користувача.

Технології захисту інформації умовно можна розділити по 4 основних груп.

1. Методи і засоби організаційно-правового захисту інформації

Тут мова йде про організаційно-технічні і організаційно-правові заходи, що проводяться при створенні і експлуатації комп'ютерних систем. Мета їх реалізації – захист інформації. Дії, що повинні виконуватися в ході ремонту і будівництва приміщень, де планується розміщувати комп'ютерні системи, а також при проектуванні, монтажі та пусканалагоджувальних роботах, випробуваннях і перевірках функціонування комп'ютерних систем.

На даному етапі захисту інформаційних даних ведеться розгляд міжнародних договорів, підзаконних державних актів, державних стандартів і локальних нормативних документів певного підприємства.

2. Методи і засоби інженерно-технічного захисту

Інженерно-технічні засоби охорони інформації - це фізичні об'єкти, обладнання механічного, електричного, електронного типу, частини конструкцій будівель, засоби для гасіння пожеж і інші пристрої, задачі яких:

- захищати територію і приміщення комп'ютерних систем від впровадження порушників;
- оберігати апаратні пристрої комп'ютерних систем і носіїв інформаційних даних від крадіжок;
- організувати доступ персоналу в приміщення комп'ютерних систем;
- контролювати режим роботи співробітників комп'ютерних систем;
- піклуватися про протипожежний захист приміщень комп'ютерних систем.

На першому рубежі безпеки комп'ютерних систем стоять технічні засоби охорони, і саме вони – найважливіша складова частина способів захисту інформаційних даних, заснованих на застосуванні спеціального обладнання. Ці пристрої – потрібне, але недостатня умова для того, щоб конфіденційність і цілісність вмісту комп'ютерних систем була збережена.

3. Криптографічні методи захисту і шифрування

Основні технології захисту інформації пов'язані з шифруванням. Якщо конфіденційність відомостей потрібно забезпечити на персональному комп'ютері, використовують кодування. Технологія захисту інформації в мережі – це шифрування її каналів передачі.

Криптографія – наука про охорону даних за допомогою кодування. Дані методи успішно впроваджуються при розробці систем комп'ютерної безпеки.

Технології криптографічного захисту інформації використовують, щоб:

- захистити конфіденційність даних, які передаються по відкритих каналах зв'язку;
- захистити конфіденційні дані, які містяться на відкритому носії;
- забезпечити цілісність матеріалів (забезпечити їх від несанкціонованих коригувань), якщо їх зберігають на відкритому носії або передають по загальнодоступному каналу зв'язку.

4. Програмні і програмно-апаратні методи та засоби забезпечення інформаційної безпеки

Апаратні засоби забезпечення інформаційної безпеки - пристрої електронного та електронно-механічного типу, що знаходяться в складі технічних засобів комп'ютерних систем і виконують ряд функцій по забезпеченню інформаційної безпеки. Критерій, за яким обладнання можна віднести не до інженерно-технічним, а до апаратного застосування – його інтеграція безпосередньо в комп'ютерні системи.

Основні апаратні технології та засоби захисту інформації – це пристрої, призначені для того, щоб:

- вводити ідентифікаційні дані про користувача (пластикові і магнітні картки, відбитки пальців);
- шифрувати інформацію.

Існують допоміжні апаратні технології та засоби захисту інформації. Це пристрої, що дозволяють:

- знищувати дані з магнітних носіїв;
- отримувати відомості про спроби несанкціонованого поведінки користувачів КС за допомогою подачі сигналів.

Програмні засоби забезпечення недоторканності даних – особливі пакети, які знаходяться в складі програмного забезпечення комп'ютерних систем і виконують лише охоронні функції. Основні технології захисту інформації – програми, що дозволяють:

- ідентифікувати і аутентифікувати користувачів комп'ютерних систем;
- розмежовувати доступ користувачів до ресурсів комп'ютерних систем;
- шифрувати дані;
- захищати інформаційні ресурси (системне і прикладне програмне забезпечення, бази даних, комп'ютерні засоби навчання і т. д.) від несанкціонованого внесення змін, користування і копіювання [2].

Основні принципи на яких ґрунтується технологія захисту інформації на підприємстві

Необхідність створення системи захисту інформації в компанії викликана наступними обставинами:

- апаратні технології та засоби захисту інформації стають все більш вдосконаленими, однак швидко просувається і програмне забезпечення;
- гнучкі і мобільні технології оперування даними стрімко розвивалися, і зараз кордону між обробляючими даними і виконуючими програмами майже стерлися через те, що виникли і широко поширилися віртуальні машини і інтерпретатори;
- засоби і технології для перетворення інформації прогресували стрімко, дослідження в області охорони даних разом з тим просувалися дуже повільно; через цю невідповідність з'явився значний розрив між теоретичними моделями безпеки, де є абстрактні поняття (наприклад, «суб'єкт» або «об'єкт»), і категоріями інформаційних технологій, що існують сьогодні в реальності.

Створення системи захисту інформації в організаціях та на підприємствах ґрунтується на ряді базових принципів.

1. Розробляти охоронні комплекси потрібно з урахуванням всіх аспектів, при цьому провідну позицію тут повинні займати заходи організаційного характеру. Це означає, що програмно-апаратні засоби і координація сукупності заходів щодо захисту повинні знаходитися в оптимальному співвідношенні.
2. Повноваження щодо доступу до даних і процедурам їх обробці повинні розподілятися і мінімізуватися.
3. Фахівці об'єкта економічного призначення отримують мінімальну кількість чітких повноважень, завдяки яким можна успішно виконувати службові обов'язки. Тут враховується автоматизована обробка доступних персоналу конфіденційних даних.
4. Контроль і реєстрація спроб несанкціонованим шляхом отримати інформацію повинні бути повними. Потрібно точно встановлювати ідентичність кожного співробітника і протоколювати його дії для розслідування, при цьому жоден фахівець не може мати доступ до даних по обробці відомостей в інформаційних технологіях без попередньої реєстрації.
5. Захист інформації та технології інформаційної безпеки повинні бути надійними в будь-яких ситуаціях: при збоях, відмовах, умисних діях порушника або випадкових помилках співробітників підприємства.
6. Необхідно контролювати, як функціонують технології і система охорони даних, тобто, створювати методи і засоби, що дозволяють стежити за працездатністю цих механізмів.
7. Засоби захисту інформації повинні бути прозорими для прикладного та загального ПО, а також фахівців підприємства.
8. Використання системи охорони відомостей необхідно зробити доцільним з економічної точки зору. Тобто, витрати на розробку і експлуатацію даного комплексу повинні бути нижче, ніж ціна можливої шкоди, який об'єкту може бути завдано при створенні і застосуванні ІТ без впровадження відповідних заходів [3].

Комплексна технологія захисту інформації

Комплекси інформаційна безпека зазвичай містять ряд засобів.

Міжмережеві екрани, є програмними або програмно-апаратними продуктами. Дані технології призначені, щоб створювати захищений периметр ліній волоконного зв'язку підприємства з точками входу, над якими здійснюється контроль, безпечно підключення корпоративної мережі до інших, що знаходяться в загальному користуванні, та Інтернету, а також щоб розмежувати доступ до ресурсів усередині комунікаційної системи організації.

Технологія віртуальних захищених мереж. Завдяки VPN-технології захисту інформації можлива організація корпоративної мережі передачі даних, несанкціонований доступ до якої неможливий. При створенні системи комунікації підприємства як ефективного засобу можна задіяти будь-які канали зв'язку: виділені і комутовані, локальні і глобальні мережі трансляції відомостей, Інтернет і т. д. При використанні VPN-технології захисту інформації перехопити дані неможливо, як і підключити незареєстрований комп'ютер, змінити внесені матеріали і зробити будь-яку мережеву атаку.

Антивірусні програми – комп'ютерні технології захисту інформації – виявляють, локалізують і знищують шкідливий контент. Відзначимо, що існує ряд подібних пакетів. Мета дії цих технологій – запобігання вірусних атак на інформацію, що знаходиться на зовнішніх носіях.

Аудит і моніторинг мережі. До впровадження технології активного аудиту вдаються, коли необхідно захистити інформаційні ресурси мережі. Ця методика включає в себе функції, завдяки яким можна контролювати роботу користувачів всередині корпоративної системи і ймовірні атаки, що проводяться зовнішніми інтернет-користувачами. У технології активного аудиту також є можливість сканування, завдяки яким виходить виявляти слабкі місця в системі забезпечення інформаційної безпеки.

Криптографічні методи. Невід'ємна частина безлічі систем безпеки даних. З використанням криптографічного технології захисту інформації, тобто електронного цифрового підпису, будується комп'ютерний оборот документів, посилена аутентифікація користувачів в мережі.

Сучасні технології захисту інформації – вітчизняні і зарубіжні інновації

Сьогодні у нас є можливість віддати перевагу відповідні технології захисту інформації з безлічі варіантів. Є хороші програмні і апаратні засоби і методи, що забезпечують охорону відомостей. Цілі, на досягнення яких спрямований будь-який системний ресурс, в тому числі комплекс із захисту даних, повністю залежать від області його практичного застосування. Ось головні на сьогоднішній день технології захисту інформації.

1. Технології захисту інформації від несанкціонованого доступу

Таку охорону здійснюють програмні або технічні засоби управління доступом. Є безліч способів захисту від несанкціонованого втручання.

Secret Net – сертифіковане засіб охорони даних від стороннього впровадження.

2. Криптографічні засоби захисту

Комплексні технології і засоби криптографічного захисту представлені сьогодні у великій кількості.

Технології ViPNet Custom складаються з програмних і програмно-апаратних комплексів (засобів захисту відомостей, що знаходяться в обмеженому доступі; до цих матеріалів відносяться і персональні дані). Завдяки методиці ViPNet Custom можна захищати інформацію в великих комунікативних системах (мова йде про мережевих вузлах в кількості від пари десятків до десятків тисяч – робочих станціях, мобільних комп'ютерах, серверах). Мета впровадження технології ViPNet Custom – вирішити дві важливі задачі інформаційної безпеки.

3. Антивірусне програмне забезпечення

В даний момент розробка антивірусного програмного забезпечення ведеться, головним чином, для ОС групи Windows від Microsoft. Це обумовлено значним поширенням цієї системи, і, як наслідок, тим, що шкідливий контент саме під неї існує у великій кількості.

4. Міжмережеве екранування

Поширена технологія захисту інформації в комп'ютерній мережі від несанкціонованого впровадження – міжмережевого екранування (firewalls). В даний момент використання комплексу міжмережевого екранування – своєрідний стандарт безпеки в мережі.

Найпоширеніші технології міжмережевого екранування – це:

- комплекс ME ViPNet;
- Fortigate 60C;
- UserGate 5.2F;
- SSEP.

Безумовно, описані вище технології захисту інформації забезпечують безпеку даних. Однак не варто забувати і про резервне копіювання програм і даних. Як правило, таке дублююче обладнання в локальних комунікаційних системах з декількома серверами встановлюють в їх вільні слоти. У великих мережах віддають перевагу виділеному спеціалізованому серверу для архівації даних, який збирає відомості з жорстких дисків комп'ютерів і робочих станцій в автоматичному режимі в заданий час (його встановлює адміністратор мережі) і надає звіт про те, що копіювання успішно проведено.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конахович Г.Ф. Защита информации в телекоммуникационных системах / Г.Ф. Конахович и др. – Киев : «МК-Пресс», 2005. – 288 с.
2. Конахович Г.Ф. Сети передачи пакетных данных / Г.Ф. Конахович, В.М. Чуприн. – Киев : «МК-Пресс», 2006. – 272 с.
3. Кобозева А.А. Анализ защищености информационных систем : підручник / А.А. Кобозева, І.О. Мачалін, В.О. Хорошко. – Киев : ДУІКТ, 2010. – 316 с.

ДИСКУСІЙНА ПЛАТФОРМА 8 МОВНІ КОМПЕТЕНЦІЇ ФАХІВЦІВ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Вікторова Л.В., д. пед. н., доц.,
Національний університет біоресурсів і
природокористування України,
м. Київ, Україна*

*Городнік М., викладач,
Вроцлавський природничий університет,
м. Вроцлав, Польща*

*Коротун О.О., к. пед. н., доц.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

ІНТЕГРАЦІЯ ІНШОМОВНОЇ ОСВІТНЬОЇ ТА НАУКОВОЇ ПІДГОТОВКИ У ПРОЦЕСІ НЕФОРМАЛЬНОЇ ОСВІТИ

Забезпечення якісної іншомовної підготовки у процесі формальної та неформальної освіти нині має бути пов'язане з ефектом зростаючої віддачі, що передбачає використання та отримання нових знань і технологій. У розвинених країнах світу зміна наукової парадигми неодмінно супроводжується трансформацією освітньої конфігурації. Одночасно освіта ставить перед наукою завдання пошуку шляхів адекватного впровадження новітнього знання. Наукові відкриття (зокрема, у педагогічних, психологічних, юридичних та технічних галузях досліджень) продукують вчені, які шукають нові шляхи в науці, мають власні погляди і мотивацію, тому вони потрібні фундаментальній науці. Саме в наукових підрозділах мають зароджуватися підвалини нової, постіндустріальної траєкторії розвитку суспільства. Отже, процес підготовки майбутніх розробників інновацій та їх подальшого використання має бути узгодженим та спроектованим через реалізацію механізмів взаємодії науки і освіти. Тому кооперація вузівської освіти і науки є актуальною, що означає необхідність серйозних інституціональних зрушень у сфері науки, подолання бар'єра як всередині цієї сфери між її окремими, роз'єднаними секторами, так і між нею і структурами, що безпосередньо забезпечують впровадження інновацій. Тенденція останніх років – нові функції інститутів і вузів (окремі академічні установи вже пішли цим шляхом і створили у своїй структурі власні наукові школи, учбові відділення, а вузи посилили дослідницьку діяльність), а також певні кроки до поєднання їхніх зусиль.

Аналіз рівня дослідженості проблеми іншомовної підготовки у процесі неформальної освіти вказує на необхідність активізації досліджень з розробки теоретичних та методичних основ навчання професійного іншомовного спілкування. Зокрема, це питання оптимізації підходів, методів і форм іншомовної підготовки різних категорій дорослих відповідно до особливостей та умов професійної діяльності. У практиці неформального навчання різних категорій дорослих спостерігається переважно використання традиційних методів і намагання застосувати окремі інноваційні технології навчання професійного іншомовного спілкування за відсутності методик засвоєння різних за складністю мов.

Визначено, що основними характеристиками сучасної іншомовної підготовки фахівців у процесі неформальної освіти:

- *різномірність*, яка полягає в формуванні у слухачів на різних етапах (курсах) навчання різних рівнів іншомовної професійно-комунікативної компетентності (потреб у спілкуванні, професійна термінологія, переклад технічної або дипломатичної документації тощо);
- *комплексність мети*, що спрямована на професійний, суспільний та особистісний розвиток у навчанні іноземних мов шляхом формування відповідних компетентностей згідно із визначеними завданнями;

– *системність*, яка забезпечується послідовним упровадженням професійно орієнтованого навчання іноземних мов у професійній формальній та неформальній освіті усіх рівнів з урахуванням особливостей організації та змісту навчання, специфіки діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вікторова Л.В. Мовна підготовка співробітників сектору безпеки Канади / Л.В. Вікторова // Східнослов'янська філологія : зб. наук. пр. / Горлівський інститут іноземних мов; Донецький нац. ун-т. , Вип. 27 Мовознавство. – Артемівськ-Бахмут : ГІМ ДВНЗ «ДДПУ», 2016. – С. 143–149.
2. Вікторова Л.В. Організаційні засади та зміст фахової іншомовної підготовки у Франції / Л.В. Вікторова // Педагогічні науки. – Харків, 2016. – Т. 2, Вип. LXIX. – С. 21–28.
3. Вікторова Л.В. Comparative analysis of the theoretical approaches to profession teaching in the educational systems of USA, UR and Austria / Л.В. Вікторова // Порівняльно-педагогічні студії : науково-педагогічний журнал / НАПНУ, Уманський державний пед. ун-т імені Павла Тичини. – Умань : Вид-во УДПУ, 2016. – № 2 (28). С. 40–48.

Гарбуза Т.В., к.пед.н.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна

ДИСТАНЦІЙНЕ НАВЧАННЯ ЯК ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ ІНШОМОВНОЇ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНЦІЇ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ У ВЕЛИКІЙ БРИТАНІЇ

Освіта є однією з важливих сфер суспільства, від якої значною мірою залежить прогрес його розвитку. Саме тому окремі країни світу проголосили освіту найважливішою стратегічною галуззю соціально-економічного розвитку. Сучасний стан України характеризується її прагненням до інтеграції у світове співтовариство як в економічному, так і в політичному аспектах. А це потребує перебудови системи освіти як пріоритетної сфери формування громадянина нового суспільства, модернізації змісту освіти і навчання на основі використання наукових підходів, упровадження новітніх технологій, узагальнення вітчизняного і зарубіжного досвіду, підготовки фахівців, які здатні спілкуватись іноземною мовою, налагоджувати професійні контакти. Ось чому навчання професійного іншомовного спілкування набуває першорядного значення.

Поняття «професійне іншомовне спілкування» розглядається як складний процес обміну інформацією, у ході якого досягаються певні цілі й завдання, що об'єднані єдиною умотивованою стратегією комунікативної взаємодії. Окрім того, професійне іншомовне спілкування неможливе без знання ментальних особливостей, норм етикетної поведінки та мовленнєвого етикету, які прийняті у спільноті носіїв мови, без уміння адекватного їх розшифрування й успішного відтворення. А відтак, професійне іншомовне спілкування – це особлива міжособистісна взаємодія у сфері інформаційно-пізнавального контакту, яка передбачає взаємообмін інформацією з урахуванням можливостей пізнавального й емоційного впливів на співрозмовника та особливостей мовленнєвого та поведінкового етикету носіїв мови. Оволодіння професійним іншомовним спілкуванням підвищує ефективність праці, допомагає досягати кращих результатів на виробництві, орієнтуватись у складній професійній комунікативній ситуації та мати можливість спілкуватися з представниками своєї професії [1].

Велика Британія є провідною серед інших економічно розвинених країн Європи щодо дистанційної освіти, досвід і традиції якої можуть слугувати організаційними та науково-теоретичними засадами для активного впровадження дистанційного навчання в освітній простір України. Успішна реалізація поставленої мети дистанційного навчання

іншомовного спілкування (забезпечення системності і міцності знань, формування та автоматизація умінь і навичок, застосування їх у практичній діяльності) забезпечується навчальними закладами Великої Британії завдяки використанню різноманітних технологічних ресурсів.

Аналіз літератури з проблеми дослідження дозволяє стверджувати, що застосування комп'ютерів у системі дистанційного навчання іншомовного спілкування має істотні переваги: комп'ютери індивідуалізують навчання; оптимізують навчальний процес, полегшують самостійне навчання, активізують самостійну роботу тих, хто навчається, підвищують її ефективність та якість. Маючи необмежені можливості для отримання інформації, споживачі знань у процесі самостійної роботи можуть звернутися за консультацією до певного навчально-пізнавального джерела у будь-який зручний для них час. Завдяки комп'ютеру студенти удосконалюють навички читання, письма, знання граматики [3]. Окрім цього, комп'ютер дає можливість постійно проводити самоконтроль у різних формах, що підвищує мотивацію, пізнавальний та творчий рівень навчальної роботи. Тобто, комп'ютерні технології відкривають можливості для реалізації творчого освітнього потенціалу споживачів знань, розвитку уміння знаходити способи розв'язання проблем, що виникають у процесі роботи у мережі Інтернет. Використовуючи комп'ютерні технології, студент сам обирає оптимальний для себе режим, не хвилюючись за свою повільність та отримання негативної оцінки з боку інших студентів або тьютора. Все це забезпечує психологічний комфорт кожному споживачеві знань під час навчання [4].

Широкі технологічні можливості дистанційного навчання іншомовного спілкування у вищих навчальних закладах Великої Британії створюють нове, особливе навчально-пізнавальне середовище. Основними його характеристиками є: інтерактивність, тобто взаємодія всіх учасників навчання один із одним та з інформаційними ресурсами мережі, яка підтримується як на технічному, так і на методичному рівнях. Інформативність забезпечується насиченістю середовища інформацією, організованістю та зручністю використання інформаційного середовища безпосередньо через спеціальні технологічні прийоми. Відкритість надає доступ до джерел інформації, інформаційних повідомлень у будь-який зручний для користувачів час, спілкування з іншими учасниками конференції. Оперативність забезпечується високою швидкістю обміну інформацією, можливістю контролювати процес навчання, підтримувати зворотний зв'язок із користувачами, регулярно оновлювати інформацію та швидко коригувати її у разі необхідності. Інтегративність сприяє інтеграції середовища з системою університетської освіти як на рівні змісту, так і на рівні організації. Ергономічність надає студентам індивідуальний режим, графік і темп навчання. А це засвідчує, що дистанційне навчання іншомовного спілкування із застосуванням переважно комп'ютерних засобів відрізняється від традиційного формами організації навчального процесу [4].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гарбуза Т.В. Професійна підготовка майбутніх вчителів іноземної мови в системі дистанційного навчання університетів Великої Британії : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук : спец. 13.00.04 «Теорія та методика професійної освіти» / Т.В. Гарбуза. – Житомир : Житомирський державний університет імені Івана Франка. – 2015. – 20 с.
2. Інформаційні технології і засоби навчання : зб наук. праць / за ред. В.Ю. Бикова, Ю.О. Жука / Інститут засобів навчання АПН України. – Київ : Атака, 2005. – 272 с.
3. Holmberg B. The Evolution, Principles and Practices of Distance Education / B. Holmberg. – Oldenburg: Bibliotheks und Informationssystem der Universität Oldenburg, 2005. – 171 p.
4. Гарбуза Т.В. Використання інформаційних технологій у дистанційному навчанні іншомовного спілкування в університетах Великої Британії [Електронний ресурс] / Т.В. Гарбуза // Народна освіта № 2(14). – 2011. – Режим доступу : http://narodnaosvita.kiev.ua/Narodna_osvita/vupysku/14/statti/garbuza.htm

Гладьо С.В., к.філол.н, доц.,
Вінницький торговельно-економічний інституту
Київського національного торговельно-економічного університету,
м. Вінниця, Україна
Чугу С.Д., к.філол.н, доц.,
Вінницький торговельно-економічний інституту
Київського національного торговельно-економічного університету,
м. Вінниця, Україна

МОВНА КОМПЕТЕНЦІЯ ЯК СКЛАДОВА ФАХОВОЇ КУЛЬТУРИ

Формування ринкових відносин, процес інтеграції України у європейське та світове співтовариство зумовлюють стрімке зростання попиту на фахівців з новим світобаченням та посиленням вимог до професійного рівня. Тенденції у соціально-економічній сфері, науково-технічний прогрес, конкуренція на ринку освітніх послуг зумовлюють інноваційний характер перетворень, який передбачає необхідність підготовки фахівців з новими навичками, вміннями, креативним мисленням, здатністю ефективно реалізувати комунікативні наміри на ринку праці. У цьому контексті особливої актуальності набувають дослідження лінгвістичної складової у навчанні майбутніх фахівців економічної сфери, визначення рівня компетентності та встановлення критеріїв для формування комунікативної, соціокультурної та прагматичної компетенцій.

Сучасний зміст української освіти ще недостатньо орієнтований на потреби сучасного суспільства, ринку праці та попит на здобуття подальшої освіти, незважаючи на усвідомлення академічною спільнотою факту, що невід'ємною складовою загальної теоретичної і практичної фахової підготовки є стратегічний маркетинг, який безпосередньо пов'язаний з мовною підготовкою майбутніх фахівців. Метою доповіді є окреслення проблематики щодо системи мовних, мовленнєвих, комунікативних та міжкультурних особливостей лінгвістичних та перекладацьких складових як інструментів маркетингової діяльності. Предмет дослідження становлять мовні й прагматичні засоби і прийоми вірної і адекватної передачі змісту іноземною мовою, а також сукупність лінгвістичних, перекладацьких методів і технік, спрямованих на досягнення цілей в межах маркетингової стратегії підприємства чи організації.

Визначена мета обумовлює необхідність виконання низки конкретних завдань, зокрема аналіз складових лінгвістичного та перекладацького аспектів та створення методичної бази дослідження; встановлення параметрів комунікативних і соціокультурних компетенцій фахівців, іншомовних і перекладацьких компетенцій, необхідних для їх ефективного функціонування в системах внутрішньої та зовнішньої комунікації, як складного процесу взаємодії між людьми, що полягає в обміні інформацією та у досягненні взаєморозуміння, адже у процесі соціальної діяльності люди обмінюються не лише інформацією, а й діяльними елементами, які забезпечують планування спільної діяльності, її координацію та розподіл функцій. Саме завдяки їм можливе взаємне стимулювання, контроль та взаємодопомога у ході розв'язання спільного завдання.

В контексті орієнтації вищої освіти на нерозривність зв'язку змісту навчання та фаховою підготовкою особливого значення для формування професійного мовлення набуває вдосконалення змісту вищої освіти через застосування сучасних технологій навчання, спрямованих на забезпечення розвитку компетенцій особистості, в першу чергу мовної, мовленнєвої, комунікативної. Саме ці поняття становлять основу професійного мовлення і формують культуру мови майбутнього фахівця.

Розмежування понять «компетенція», «мовна компетенція», «професійна компетенція», «мовленнєва компетенція», «комунікативна компетенція» традиційно здійснювався в межах лінгвістичної дидактики. Подальший розвиток досліджуваних понять характеризується

застосуванням інноваційного міждисциплінарного підходу до розв'язання проблеми, який враховує результати досліджень у галузі психології, педагогіки, мовознавства. Загальноприйнятим є тлумачення поняття «компетенція» в розрізі вимог до освітньої підготовки, необхідних для якісної продуктивної діяльності в певній сфері у безпосередньому зв'язку з такими ключовими компонентами як мета, рівень змісту освіти, загально-предметні й освітні галузі та змісту компетенції [1, с. 409].

У Загальноєвропейських Рекомендаціях з мовної освіти поняття «компетенція» розглядається як сума знань, умінь та характерних рис, що дають змогу особистості виконувати певні дії [2]. Сучасні дослідники під терміном «мовна компетенція» розуміють мовленнєву діяльність, мовну здатність, мовну активність, мовну та мовленнєву компетенції тощо.

Урахування результатів розвідок змісту досліджуваного поняття дозволяє визначити поняття «мовна компетенція» як знання норм і правил літературної мови, вміле їх використання в процесі мовлення для адекватного сприйняття й продукування висловлення. У сучасній дидактиці поняття «мовленнєва компетенція» тлумачиться як уміння говорити, слухати, читати, писати, тобто вміння, пов'язані з мовленнєвою діяльністю у конкретній ситуації спілкування і виявляється у соціолінгвістичній (розуміння і використання мовлення в певному середовищі), соціокультурній (використання мовних засобів національної культури), дискурсивній (поєднання висловлювань у зв'язні відрізки мовлення з урахуванням тематики, логічного оформлення) компетенціях [3].

Зауважимо, що термін «компетенція» в широкому сенсі може розглядатися як індивідуальна здатність фахівця вирішувати визначений перелік професійних завдань. Комунікативна компетенція тлумачиться як інтегральна якість особистості, яка синтезує загальну культуру спілкування та її специфічні прояви в професійній діяльності.

Іншомовна комунікативна компетенція майбутнього фахівця розглядається як її найважливіша складова, яка передбачає не лише здатність здійснювати іншомовне спілкування, тобто передавати і обмінюватися думками в різноманітних ситуаціях у процесі взаємодії з іншими учасниками спілкування, правильно використовуючи систему мовних і мовленнєвих норм, вибираючи комунікативну поведінку, адекватну автентичній ситуації спілкування, а й забезпечує готовність мовця до іншомовного спілкування.

Підготовка компетентного працівника висвітлює проблему ефективної організації процесу навчання іноземних мов, орієнтованого на формування іншомовної комунікативної компетенції майбутнього спеціаліста. Сформована комунікативна компетенція означає, що процес навчання іншомовного спілкування організовується як модель реального процесу комунікації й зберігає всі його суттєві риси. Очевидно, що дидактична реалізація комунікативно-орієнтованого навчання сприяє формуванню соціально-активної особистості. У межах такого підходу до навчання мовам студенти мають мати не лише лінгвістичні знання з лексики, граматики, фонетики і семантики, але й формувати певні мовленнєві навички і вміння щодо використання мовних форм для досягнення певних комунікативних цілей, тобто користуватися мовою в реальних професійних і життєвих ситуаціях.

Формування комунікативної компетенції фахівців економічної галузі забезпечується у процесі навчання при викладанні дисциплін психолого-педагогічного та філологічного циклів. Важливо вказати, що на розвиток комунікативної компетенції мають бути орієнтовані всі форми навчальної роботи у вищій школі, зокрема лекції, практичні, індивідуальні, семінарські заняття тощо), оскільки комунікативні вміння й навички реалізуються під час кожного виду мовленнєвої діяльності: аудіювання, читання, говоріння, письма. При формуванні комунікативної компетенції необхідно вміти використовувати лінгвістичні засоби у відповідності до норм мови та певного соціально обумовленого контексту.

Отже, для ефективної організації навчальної діяльності майбутніх фахівців економічної сфери потрібно залучати студентів до ситуативного спілкування, яке максимально наближене до реальних мовленнєвих ситуацій, що вимагають застосування певних знань та компетенцій. Крім того, здобувачі вищої освіти мають бути задіяні у різних види пізнавальної діяльності

на практичних заняттях, при цьому перевагу слід надавати парним та груповим видам роботи, рольовим і діловим іграм, проектним завданням, проблемним завданням з вирішенням, діалогам, дискусіям, дебатам, моделюванню ситуацій тощо, адже саме під час виконання таких завдань у студентів формується здатність критичного мислення, розв'язання складних проблем на основі аналізу обставин, вихідних даних і відповідної інформації з урахуванням альтернативних думок; вони повинні навчитися приймати продумані рішення, брати участь у дискусії, надавати переконливі аргументи.

Прагматичний компонент комунікативної компетенції проявляється в оволодінні мовцями певним соціокультурним досвідом, законами спілкування, принципами та правилами комунікативної взаємодії, стратегій і тактик ведення розмови, гнучкою системою комунікативних актів. Поняття культурної компетенції охоплює процес набуття знань і розвиток навичок для продуктивної робочої сили та конкурентної світової економіки. Формування соціокультурної компетенції сприяє розвитку творчості, інноваційному мисленню, підприємництву; підвищенню і розширенню рівня активної участі у навчанні; покращенню стандартів викладання; створенню оточення, яке сприяє інтеграції особистості у суспільне життя іншомовної культури тощо.

Професійно спрямована іншомовна комунікативна компетенція може визначатися як сукупність лінгвістичних, мовних, соціолінгвістичних, соціокультурних знань, комунікативно-прагматичних умінь професійно орієнтованого спілкування й культури взаємодії в різних сферах і ситуаціях, а також особистісних якостей: комунікабельності, відповідальності, тактовності, толерантності, рефлексії, ідентифікації тощо.

Комунікативна компетенція в межах соціо-психологічного аспекту розглядається як система внутрішніх ресурсів ефективної взаємодії: позицій спілкування, ролей, стереотипів, установок, знань, умінь, навичок. Успішне спілкування враховує спонтанність, непередбачуваність і творчість, а тому, орієнтується на пізнавальні процеси, мовні особистості комунікантів та особливості їх емоційної сфери. Формування комунікативної компетенції пов'язане з урахуванням критеріїв ефективного спілкування, відповідності форм спілкування і ситуації спілкування.

Отже, створення ефективної системи навчання майбутніх фахівців передбачає формування мовних, мовленнєвих і комунікативних компетенцій студентів, оволодіння знаннями про мову, вміннями і навичками аналізу явищ і фактів мови, формування навичок оцінювання своєї діяльності, отриманих результатів, самоаналізу; удосконалення уміння використовувати мовні засоби для побудови висловлювань і текстів професійного спрямування відповідно до норм усного й писемного мовлення; удосконалення комунікативної компетенції (оволодіння різними видами мовленнєвої діяльності в різноманітних сферах спілкування) та розвиток особистості студентів, формування комунікативної культури та національної самосвідомості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Енциклопедія освіти / Акад. пед. наук України [гол. ред. В.Г. Кремень]. – Київ : Юрінком Інтер, 2008. – 1040 с.
2. Загальноєвропейські рекомендації з мовної освіти : вивчення, викладання, оцінювання / наук. ред. укр. вид. д-р пед наук, проф. С.Ю. Ніколаєва. – Київ : Ленвіт, 2003. – 237 с.
3. Словник-довідник з української лінгводидактики : навч. посіб. / Кол. авторів [за ред. М.І. Пентилюк]. – Київ : Ленвіт, 2015. – 320 с.

МОВНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО СЛУЖБОВЦЯ

В Україні, за частиною першою статті 10 Конституції України, статус державної мови надано українській мові. Офіційна мова, якою складають закони, видають урядові накази й розпорядження, ведуть державну та іншу документацію, спілкуються в державних, громадських установах і на виробництві, здійснюють навчання. Єдина державна мова забезпечує єдність розуміння управлінського документування, зокрема й однакове тлумачення законів (переклад із однієї мови на іншу не буває цілком тотожний), а також рівний доступ усіх громадян до державної служби в Україні та безперешкодне працевлаштування незалежно від національної належності.

У пункті 2 статті 21 Загальної декларації прав людини зазначається: «Кожен має право на рівний доступ до державної служби в своїй країні. Проте загальновідомо, що цей «рівний доступ» не може бути реалізовано не лише щодо державної служби, а й навіть у здобутті вищої освіти без знання мови.

Нині службова особа зобов'язана володіти державною мовою в обсязі необхідному для виконання службових обов'язків. І хоча незнання української мови й не є підставою для неприйняття на роботу, проте незрозуміло, як службовець тоді виконуватиме службові обов'язки, не знаючи мови, і в який термін він повинен оволодіти державною мовою.

За 25 років незалежності рівень володіння громадян України державною мовою, безперечно, покращився. Зокрема, вже нікого не дивує офіційне тлумачення ст. 10 Конституції України, яке є обов'язковим до виконання на всій території України, остаточним і не може бути оскарженим. Проте й надалі залишається нагальною потреба в коригуючих курсах української мови, як от у вищих навчальних закладах «Українська мова за професійним спрямуванням». Програма цього курсу має на меті не вивчення мови, а вдосконалення усних і правописних навичок. Однак і цього не достатньо для того, щоб державний службовець досконало володів українською мовою, оскільки кожна установа має свою специфічну терміносистему, діловодство теж має свій понятійний арсенал і врешті-решт кожна мовна особистість (держслужбовець) має власну мовну біографію.

За цей час мною було прочитано курси лекцій в Кабінеті Міністрів України, Конституційному Суді України, Верховному Суді України, Верховній Раді України, низці міністерств та департаментів. Досвід роботи з держслужбовцями дозволив виробити відповідну методику роботи. Хоча в кожному разі, враховуючи специфіку кожної установи, доводилося враховувати індивідуальні особливості та нагальні потреби кожної конкретної аудиторії.

Моє глибоке переконання, що на столі в кожного держслужбовця для полегшення й точності в розв'язанні комунікативних процесів повинна бути не лише довідкова література (словники, довідники, підручники) загального спрямування. Насамперед потрібно забезпечити кожного працівника саме тими рекомендаціями, які стануть їм у пригоді з метою запобігання не лише помилок лінгвістичних, а й управлінських.

Саме з цією метою мною було підготовлено до друку «Рекомендації щодо практичного застосування української мови в роботі з документами і професійному спілкуванні». Рекомендації було упорядковано на основі чинних нормативно-правових актів, Інструкції з діловодства у Верховній Раді України, визначених норм та термінів сучасної української ділової лексики.

Рекомендації розроблені з метою вдосконалення знань і вмінь саме працівників Апарату Верховної Ради України щодо конкретного використання їх у професійній діяльності. Основна мета цього видання, яке вже витримало три перевидання з відповідними корективами й доповненнями – це надання працівникам методичних вказівок щодо вживання української мови при підготовці й опрацюванні документів та під час ділового спілкування.

У їхній основі, крім мовних норм згідно з чинним Правописом враховується Інструкція з діловодства у Верховній Раді України, яка затверджена розпорядженням Голови Верховної Ради України 25 березня 2002 року № 153 та вимог до окремих ділових паперів, які найчастіше використовуються працівниками Апарату Верховної Ради України.

Окремі розділи Рекомендацій присвячені правильності написання документів особового складу (заяв, автобіографій), подання або представлення службових осіб. Тут же наводяться опрацьовані зразки документів на ім'я конкретних посадових осіб із відповідними формулюваннями, типовими мовним зворотами.

Службові листи посідають важливе місце в діловому документуванні. Саме ділове листування належить до основних засобів встановлення офіційних контактів між установами й організаціями. Передбачається зв'язок між юридичними особами у функції адресата й адресанта або між юридичною й фізичною особами. У Рекомендаціях враховуються особливості ділової кореспонденції відповідно до розділу 4 Інструкції з діловодства у Верховній Раді України та інших нормативних документів, зокрема, службові листи, що надсилаються підрозділами Апарату Верховної ради України і готуються на бланках встановленого зразка. Листування в межах Апарату здійснюється не на бланках. Відповідно до встановленої практики та етикету ділового спілкування подаються рекомендації щодо типових мовних зворотів для різних типів листів та надаються типові зразки із дотриманням структурних особливостей.

Окремий розділ присвячено формулам мовного етикету, необхідним у діловому спілкуванні в межах виконання службових повноважень. Подаються типові мовні ситуації й звороти, які використовуються при офіційних формах звертання на службовому рівні, офіційних зібраннях, наводяться правила вживання кличного відмінку. Для службової комунікації наводяться типові мовні формули, які використовуються під час знайомства, для запрошення наводяться зразки вітання та побажання залежно від ситуативності, звороти, які є доречними в разі прохання й наказові форми розпоряджень та варіанти відповідей. Важливими є форми вибачення та типові помилки, які трапляються в мовних ситуаціях такого типу. Подаються й мовні формули діалогічного типу, як-от фразеологічні звороти та мовні кліше для висловлення подяки, відмови, нагадування, варіанти подолання конфліктних ситуацій та етикет телефонної розмови.

Частою помилкою в ділових паперах є вживання прийменників у типових мовних зворотах за аналогією до російських відповідників. Надмірне використання прийменника по в документах – поширена вада сучасного ділового мовлення. Вона спричинена впливом російської мови, де цей прийменник дуже продуктивний. З метою запобігання зловживання прийменником по в документах наводяться найтипівіші російсько-українські паралелі, зокрема відповідники прийменників по, в, при, на тощо.

Важливим розділом Рекомендацій є короткий словник-антисуржик типових типових помилок, які трапляються в ділових паперах та спілкуванні, який створено враховуючи досвід роботи з документами.

«Рекомендації щодо практичного застосування української мови в роботі з документами і професійному спілкуванні» є важливим засобом реалізації державної мовної політики з метою сприяння удосконаленню мовних навичок державних службовців, що забезпечить мовну компетентність державного службовця.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Богдан С.К. Мовний етикет українців: Традиції і сучасність / С.К. Богдан. – Київ : УНВЦ «Рідна мова», 1998.
2. Гнаткевич Ю.В. Унікаймо русизмів в українській мові / Ю.В. Гнаткевич. – Київ : Просвіта, 2006.
3. Гопанчук І.Г. Рекомендації щодо практичного застосування української ділової мови в роботі з документами і професійному спілкуванні / І.Г. Гопанчук. – Київ : ВРУ, 2012.
4. Гопанчук І.Г. Українська мова у діловому спілкуванні / І.Г. Гопанчук, С.Ю. Шашенко. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016.
5. Гуць М.В. Українська мова у діловому спілкуванні / М.В. Гуць, І.Г. Оліник, І.П. Ющук. – Київ : Біноватор, 2005.

ФОРМУВАННЯ ІНШОМОВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ФАХІВЦІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

Глобалізація та інформаційні процеси, що відбуваються у світі, сприяють тому, що англійська мова стає універсальним засобом спілкування в різних сферах професійної діяльності. Вільне володіння англійською мовою є запорукою професійного успіху [1]. Формування єдиного європейського простору вищої освіти, що відбувається на основі Болонської декларації, висуває такі пріоритети при підготовці економістів: підготовка до виходу на ринок праці, формування позиції активного громадянина демократичного суспільства, розвиток особистості. Вищі навчальні заклади повинні готувати фахівців, які мають фундаментальні знання і можуть мобільно реагувати на зміни ринку праці [3].

Процес навчання іноземної мови в економічних вищих навчальних закладах нерозривно пов'язаний із професійною підготовкою майбутніх фахівців з економіки. Тому проблема формування іншомовної професійної комунікативної компетенції у студентів економічних спеціальностей є актуальною та затребуваною.

Для визначення сутності поняття іншомовна професійна комунікативна компетенція доречно розглянути її складові.

Компетенція (від. лат. *competencia*) – це сукупність знань, умінь та навичок, необхідних для використання у життєвих або професійних ситуаціях з метою розв'язання теоретичних і практичних задач [3].

В основі іншомовної професійної комунікативної компетенції лежить саме комунікативна компетенція, що передбачає володіння мовленнєвими вміннями й навичками, необхідними для спілкування, а також є сукупністю знань про норми й правила ведення природної комунікації, що складається з наступних компонентів:

- лінгвістичної (мовної),
- соціолінгвістичної (мовленнєвої),
- прагматичної,
- соціокультурної,
- лінгвокраїнознавчої та дискурсивної компетенцій.

Отже, іншомовну професійну комунікативну компетенцію можемо визначити як сукупність професійних знань, комунікативних умінь і навичок міжкультурної комунікації, необхідних для застосування у професійній діяльності [3].

Одним із напрямів програми викладання іноземних мов у вищих навчальних закладах є спрямованість на спеціалізацію та майбутню професійну діяльність студентів [4]. Відповідаючи радикальним змінам, що здійснюються в національній системі вищої освіти в Україні, які були започатковані процесом інтеграції країни в європейський простір вищої освіти, навчальні програми іноземних мов спрямовані на «формування у студентів професійної мовної компетенції, що сприятиме їхньому ефективному функціонуванню у культурному розмаїтті навчального та професійного середовища» [2]. Метою навчання іноземній мові є оволодіння іноземною мовою як засобом комунікації для успішного виконання подальшої професійної діяльності [1]. В даному випадку йдеться про комунікативність як основний компонент навчання, що визначає кінцеву мету навчання іншомовного спілкування – набуття студентами комунікативної компетенції в усному і писемному мовленні, тобто здатності міжкультурного іншомовного спілкування залежно від конкретної ситуації [4].

В основі оволодіння іноземною мовою лежать такі компетенції: загальна мовна компетенція, яка характеризує загальну суму знань, умінь і навичок, комунікативна, міжкультурна, лінгвокраїнознавча та соціокультурна.

Мовна поведінка вимагає набуття лінгвістичної компетенції (мовленнєвих умінь та мовних знань), соціолінгвістичної та прагматичної компетенції, які утворюють необхідну основу для виконання завдань, пов'язаних з навчанням та роботою.

Розвиток комунікативної компетенції відбувається відповідно до здатності студентів навчатися, їх предметних знань та попереднього досвіду і здійснюється в межах ситуативного контексту, пов'язаного з навчанням і спеціалізацією. Мовленнєві вміння (говорити, слухати, читати й писати) як важливий складник лінгвістичної компетенції включені до загальних цілей навчання і розвиваються в інтегрований спосіб. Вони визначаються й інтегруються відповідно до мовної поведінки, яка є специфічною для сфер і ситуацій, що відповідають різним видам діяльності. Лінгвістична компетенція як знання та вміння використовувати мовні одиниці складається з лексичної, граматичної, семантичної, фонологічної, орфографічної та орфоепічної компетенцій.

Лексична компетенція складається з лексичних та граматичних елементів. На вибір лексичних елементів впливають академічні та/або професійні сфери і ситуації, в яких вони повинні вживатися. Граматична компетенція як знання та вміння користуватися граматичними ресурсами мови розглядається як цілісний механізм виконання комунікативних завдань у рамках даної ситуації. Мовні функції, необхідні для виконання комунікативних завдань, визначаються контекстом, пов'язаним з навчанням і спеціалізацією. Семантична компетенція, яка передбачає здатність студента усвідомлювати й контролювати організацію змісту, інтегрується у розвиток мовленнєвої комунікативної компетенції, оскільки питання змісту посідають центральне місце в комунікації. Відношення слова до його загального контексту, внутрішньо лексичні зв'язки, значення граматичних елементів, категорій, структур та процесів, такі логічні зв'язки як наслідковність, пресупозиція, імплікативність мають велике значення в розумінні та продукуванні дискурсу. Фонологічна, орфографічна та орфоепічна компетенції формуються настільки, наскільки це необхідно для усної та письмової комунікації в рамках академічного й професійного середовища.

Володіння іноземною мовою є невід'ємною частиною професійної діяльності майбутніх фахівців економічного напрямку. Знання іноземної мови допомагають налагоджувати стосунки з іноземними партнерами, знайомитися зі світовими досягненнями у сфері професійної діяльності і використовувати їх у професійній практиці. Формування компетенцій міжкультурного спілкування в процесі навчання іноземної мови майбутніх фахівців з економіки зумовлено проблемами взаємовідносин між представниками різних культур у процесі проведення переговорів, участі в міжнародних конференціях, проектах тощо. У процесі навчання іноземних мов формування міжкультурної комунікації, що включає міжкультурну, комунікативну й соціальну компетенції, спирається на загальнонавчальні вміння і навички, отриманий досвід у рідному культурному середовищі та організацію навчального процесу на основі системного, діяльнісного, особистісно-орієнтованого і комунікативного підходів [3].

Навчання студентів економічних спеціальностей має свою специфіку стосовно цілей, змісту і методології навчання. Відповідно до навчальної програми з англійської мови для економічних спеціальностей метою цієї навчальної дисципліни є оволодіння рівнем знань, який необхідний для кваліфікованої професійної діяльності в різних сферах і ситуаціях ділового партнерства, спільного виробництва і наукової роботи. Загалом вивчення іноземної мови у вищому навчальному закладі має професійну й комунікативну спрямованість і орієнтоване на майбутнє професійне спілкування. Під

час вивчення курсу іноземної мови студенти повинні не лише оволодіти лексикою, характерною для економічної спеціальності, а й навчитися використовувати свої знання в різних ситуаціях ділового спілкування. Навчальна програма з англійської мови для немовних вузів розглядає мову як засіб спілкування в певних ситуаціях, у певному контексті.

Зміст навчального матеріалу економічних факультетів орієнтований на конкретні задачі й ситуації, тому під час вивчення ділової англійської мови велика увага приділяється розвитку комунікативної компетенції за допомогою різноманітних рольових вправ та ситуацій, пов'язаних з фахом. Через це комунікативний підхід є основним при викладанні англійської мови студентам економічних спеціальностей. Він передбачає навчання мові як вмінню і засобу спілкування в комунікативних контекстах з використанням автентичних матеріалів, при цьому ситуації з реального життя переносяться в аудиторію.

Навчальну діяльність студентів необхідно орієнтувати на вирішення комунікативних завдань, на їх участь у різноманітних видах діяльності, максимально наближених до професійних ситуацій спілкування і мотивуючих необхідність вільного володіння іноземною мовою.

Курс англійської мови, який вивчають майбутні економісти розробляється з урахуванням того, що студенти володіють знаннями з таких дисциплін, як економічна теорія, зовнішньоекономічна діяльність, макроекономіка та мікроекономіка, менеджмент, маркетинг, управління виробництвом. Зміст навчального матеріалу економічних факультетів є орієнтовним на конкретні задачі й ситуації.

Іншомовна підготовка фахівців з економічних спеціальностей є однією з важливих складових сучасної системи вищої економічної освіти, тому метою навчання іноземній мові в економічних вищих навчальних закладах є оволодіння іноземною мовою як засобом комунікації та набуття професійно спрямованої іншомовної компетентності для успішного виконання подальшої професійної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авраменко М.М. Іноземна мова як засіб формування професійної компетентності майбутніх економістів / М.М. Авраменко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2009. – Вип. 132. – С. 393–397.
2. Бобильова О. Комунікативний метод як метод активізації творчих можливостей особистості / О. Бобильова // Англ. мова та література. – 2005. – № 26 (108). – С. 2–4.
3. Карпова О.О. Формування іншомовної професійної комунікативної компетенції у майбутніх економістів / О.О. Карпова // Міжкультурна комунікація в європейському мовному вимірі: матер. наук.-практ. інтернет-конф. (12–15 травня 2015 р.). – Чернівці : Технодрук, 2015. – С. 112–116.
4. Чорній В.Я. Ефективність комунікативного аспекту у професійно -орієнтованому викладанні фахових дисциплін економічного профілю іноземними мовами / В.Я. Чорній // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Філологічна. – 2015. – Вип. 54. – С. 78–80. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoaf_2015_54_32. – с. 78–79.

МОВНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ВИКЛАДАЧІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Сучасна освіта формує нові вимоги до розвитку компетентності викладачів, оскільки проблема якості викладання навчальних предметів та оцінювання компетентності педагогів займає одне із провідних місць у системі оновлення освіти, тому стає необхідним впровадження нових ідей, методів, підходів як в системі викладання, так і оцінювання педагогічної компетентності.

Термін «компетентність» став широко використовуватись у другій половині ХХ століття, зокрема в освітніх програмах США які спрямовані на подальший розвиток вищої освіти впродовж життя і в яких визначають основні ідеї: – розуміння культури компетентності, її завдання і сферу конкурентоспроможної світової економіки, розвитку творчості, інноваційного мислення, активної участі в навчанні, підвищення стандартів викладання навчальних дисциплін та оцінювання якісного рівня знань студентів і викладачів, сприяння створенню високорозвиненого суспільства з найвищими стандартами знань. Термін «компетентність» у цих програмах трактується, як комплекс взаємовідносин, цінностей, знань і навичок, здатність особи кваліфіковано виконувати поставлені завдання і відповідну роботу, сприяти успіху і відповідати на індивідуальні та соціальні потреби.

В.М. Введенський зазначає, що поняття «компетентність» – це деяка особистісна характеристика викладача [1, с. 50]. На думку експертів Ради Європи «компетентність» – це спроможність педагога сприймати і відповідати на індивідуальні та соціальні потреби, а також наявність необхідних певних цінностей, досвіду, знань, умінь і навичок для процесу навчання у вишах [7, с. 45].

Зокрема, Т.І. Свиреденко зазначає, що педагогічна компетентність відображає науково обґрунтований комплекс їх ґрунтовних знань, умінь і навичок, який включає: забезпечення результативності і якості своєї роботи; гармонізацію науково-наочних і світоглядно-методологічних, дидактичних і психологічних знань; уміння організувати навчально-виховний процес як педагогічну взаємодію, направлену на розвиток особистості студентів; готовність до творчого пошуку, саморозвитку, засвоєння і впровадження нових інформаційних технологій; високі моральні якості, фізичний і психологічний стани здоров'я, що дають можливість виконувати службові обов'язки [6, с. 5–6].

Таке визначення дає ширше розуміння педагогічної компетентності, проте має певні обмеження тому, що незалежно від стану здоров'я викладач зобов'язаний кваліфіковано та ефективно здійснювати навчально-виховний процес: професійно викладати навчальну дисципліну та проводити діагностування якісного рівня знань студентів. Якщо стан здоров'я не дозволяє виконувати повноваження викладача і службові обов'язки педагога, тоді треба змиритися із своїми віковими особливостями і випробуваннями долі викладача, і сприймати життя таким яким воно є, але студенти не повинні відчувати непрофесійність викладача у викладанні навчальної дисципліни із-за стану здоров'я, настрою чи його вікових характеристик. Тому варто погодитись із думкою вчених, які до педагогічної компетентності відносять: змістовні знання з навчальної дисципліни, вміння кваліфіковано викладати навчальний предмет, постійно здійснювати пошук наукової думки до самовдосконалення і підвищення свого науково-професійного рівня.

А.К. Маркова співвідносить професіоналізм з різними видами діяльності спеціалістів і виокремлює чотири види компетентності: *спеціальну, соціальну, особистісну та індивідуальну*. До *спеціальної компетентності* вона відносить власну професійну діяльність високого рівня та здібності проектувати подальший професійний розвиток; до *соціальної компетентності* – спільне володіння професійною діяльністю (групи чи кооперативу), співробітництво, а також відповідні прийоми професійного спілкування, які відповідають певним спеціальностям;

соціальну відповідальність за результати своєї професійної діяльності; до *особистісної компетентності* – володіння прийомами особистісного самовираження і саморозвитку, засобами протистояння професійній деформації особистості; до *індивідуальної компетентності* – відносить володіння прийомами самореалізації і розвитку особистості в рамках професії, готовність до професійного зростання, здатність до індивідуального самозбереження, неохочість до професійного старіння, вміння організувати свою професійну діяльність без перевантажень і втоми, не напружуючись і навіть з ефектом бадьорості [5, с. 98].

Взявши за основу науковий підхід А.К. Маркової, розглянемо ці чотири види професійної компетентності в діяльності викладача. Якщо компетентність відноситься до педагогічної сфери діяльності, то цілком логічно її називати – педагогічна компетентність. Спробуємо проаналізувати педагогічну компетентність за відповідними вказаними видами: спеціальна, соціальна, особистісна та індивідуальна. До *спеціальної компетентності педагога* віднесемо педагогічну діяльність викладача на високому професійному рівні викладати навчальні дисципліни та оцінювати якісний рівень знань студентів, наявність ґрунтовних знань з навчального предмета, обізнаність з новітніми технологіями і науковими досягненнями, широкий кругозір щодо сучасних перетворень і новин у світі, гармонійне поєднання процесу навчання і виховання у вищому навчальному закладі та вміння застосувати набуті знання, навички, досвід у своїй практичній діяльності.

З'ясуємо значення прикметника «спеціальний» за тлумачним словником сучасної української мови, в якому зазначається, що цей прикметник використовується для особливого призначення, коли хтось, або щось відзначається більшою, ніж звичайно, мірою свого вияву; стосується окремої галузі науки, техніки, мистецтва і має призначення для фахівців цієї галузі [2, с. 370].

Таким чином, можна підкреслити, що професійні знання викладача стосуються лише певної навчальної дисципліни, а професійна діяльність – це поєднання знань, умінь і навичок з навчального предмета, оволодіння якими дає змогу педагогам працювати на виробництві та у навчальних закладах освіти різного рівня акредитації. Однак, викладач може мати змістовні та досконалі знання з навчальної дисципліни, глибоко розуміти проблему, яка вивчається, бути обізнаним у сфері наукових досягнень, але не спроможним знайти контакт зі студентами. Такий викладач має високу спеціальну компетентність і вважається хорошим спеціалістом вузького профілю тому, що йому бракує відповідних знань, умінь, навичок викладати навчальний предмет. Отже, його соціальна і особистісна компетентність зовсім низька.

Для того, щоб визначитись із соціальною компетентністю викладача з'ясуємо значення цього слова. Прикметник «соціальний» походить від латинського слова «socialis», що в перекладі означає товариський, громадський і пов'язаний із життям та відносинами між людьми в суспільстві [2, с. 779]. У великому тлумачному словнику сучасної української мови розширено його значення і прикметник «соціальний» тлумачиться як суспільний, громадський; породжений умовами суспільного життя, певного середовища, ладу; існуючий у певному суспільстві, зумовлений поділом суспільства на класи [2, с. 1360]. Таким чином, до *соціальної компетентності* викладача віднесемо професійність педагога здійснювати навчальний процес, володіння сучасними методами і прийомами викладати навчальну дисципліну, здібність виконувати науково-дослідну та навчально-виховну роботу, що ґрунтується на високих моральних принципах навчання і виховання, доброзичливої культури спілкування серед студентів і колег.

До *особистісної компетентності викладача* віднесемо власні підходи до самовдосконалення знань, умінь, навичок, досвіду з навчальної дисципліни, обґрунтування нових прогресивних ідей та методів покращання навчального процесу, здібності планувати свою професійну діяльність і самостійно приймати рішення. До *індивідуальної компетентності викладача* віднесемо прийоми саморегулювання і їх володіння ними, готовність до професійного зросту та наявність стійкої професійної мотивації.

Компетентність викладача певною мірою характеризує його професійність здійснювати навчально-виховний процес і кваліфікованість виконання організаційно-методичної та науково-дослідної роботи у вищому навчальному закладі.

С.Д. Дружилов підкреслює, що професійна компетентність педагога – це багатofакторне явище, що включає систему теоретичних знань викладача і способи їх застосування в конкретних педагогічних ситуаціях, ціннісні орієнтації педагога, а також інтегровані показники його культури: спілкування, мовного стилю, відношення до себе і своєї діяльності, до суміжних сфер знань. На основі свого визначення С.Д. Дружилов виділяє основні компоненти компетентності викладача: мотиваційно-вольові, функціональні, комунікативні та рефлексивні [4, с. 28].

До мотиваційно-вольових він відносить мотиви, цілі, цінні настанови, необхідність стимулювання особистості педагога до творчості та пропонує наявність інтересу до професійної діяльності. До функціональних компонентів – наявність необхідних знань з навчальної дисципліни, щоб здійснювати процес викладання і водночас оцінювання якісного рівня знань студентів. До комунікативних компонентів С. Д. Дружилов включає вміння ясно і чітко висловлювати свою думку, аргументувати, запевняти, аналізувати, передавати раціональну та емоційну інформацію, встановлювати між особові зв'язки, погоджувати свої дії з роботою колег, вибирати стиль спілкування у різних ділових ситуаціях, організувати і підтримувати діалогічне мовлення [4, с. 29].

Отже, педагогічна компетентність викладача це – гармонійне поєднання всіх професійних характеристик педагога, його досвіду, знань, умінь і навичок, які комплексно використовуються у навчальних, організаційних, методичних, наукових, культурних заходах навчально-виховного процесу і ґрунтуються на високих моральних та демократичних принципах навчання й виховання студентів, доброзичливої культури спілкування, творчого наукового пошуку, обґрунтування прогресивних сучасних ідей та впровадження новітніх технологій навчання, особистісної відповідальності за якість навчального процесу і усвідомленості повноважень для визначення якісного рівня знань студентів та професорсько-викладацького складу у вищому навчальному закладі.

С.О. Демченко зазначає, що професійна компетентність – це базова характеристика діяльності спеціаліста; вона включає як змістовий (знання), так і процесуальний (уміння) компоненти і має головні суттєві відзнаки, а саме: мобільність знань, гнучкість методів професійної діяльності і критичність мислення. На його думку професійно-педагогічна компетентність викладача є складовою багаторівневою стійкою структурою його психічних рис, що формується внаслідок інтеграції досвіду, теоретичних знань, практичних умінь, значущих для викладача особистісних якостей і має окреслені суттєві ознаки (мобільність, гнучкість, критичність мислення) [3, с. 6].

Думка С.О. Демченко є важливою і тому варто проаналізувати такі визначення науковця, щоб з'ясувати у них відмінність та доречність використання термінів: професійна компетентність і професійно-педагогічна компетентність викладача. У Великому тлумачному словнику сучасної української мови підкреслюється, що прикметник професійний пов'язаний з певною професією; об'єднує людей однієї професії чи близьких професій [2, с. 1177]. Якщо термін професійний стосується професії педагога, то цілком логічно, що він стосується його педагогічної діяльності і навчально процесу вишу. Прикметники професійний та педагогічний використовуються в навчальному процесі і певною мірою характеризують особистість викладача, його вміння викладати навчальний предмет та здійснювати діагностування якісного рівня знань студентів.

С.О. Демченко стверджує, що професійно-педагогічна компетентність викладача – це його здатність доцільно діяти для успішного вирішення навчальних завдань [3, с. 7]. Таке визначення дещо обмежене і потребує певного розширення. З'ясуємо значення іменника здатність. У великому тлумачному словнику української мови підкреслюється, що здатність має властивості прикметника здатний – це той хто може, уміє здійснювати, виконувати, робити що-небудь, творити певним чином; придатний для кого-небудь або чого-небудь, на щось годящий, який має здібності; обдарований [4, с. 453].

Таким чином, викладач повинен мати здатність доцільно викладати навчальний предмет та визначати якісний рівень знань студентів, ефективно здійснювати науково-методичну роботу для успішного виконання програми вивчення навчальної дисципліни у вищому навчальному закладі.

Отже, ми дійшли висновку, що соціально-економічні зміни в Україні, переорієнтація економіки на світовий ринок праці, реформування і конкурентноспроможність вищих навчальних закладів зумовили необхідність підготовки висококваліфікованих науково-педагогічних працівників, що вирішальною мірою залежить від професійно-педагогічної компетентності викладачів, яку треба розглядати комплексно в навчально-виховному процесі вищого навчального закладу. Професійно підготовлені фахівці зможуть своєчасно орієнтуватися у суспільстві економічних перетворень, сучасному інформаційному просторі, швидкоплинному розвитку ринку праці та в наступному вдосконаленні своїх фахових знань, умінь, навичок.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Введенский В.Н. Моделирование профессиональной компетентности педагога / В.Н. Введенский // Педагогика. – 2003. – № 10. – С. 50–55.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – Київ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
3. Демченко С.О. Розвиток професійно-педагогічної компетентності викладачів спеціальних дисциплін вищих технічних закладів освіти Автореф. дис... канд. пед. наук: 13.00.04 / С.О. Демченко; Кіровоград. держ. пед. ун-т ім. В. Винниченка. – Кіровоград, 2005. – 20 с.
4. Дружилов С.А. Профессиональная компетентность и профессионализм педагога: психологический подход // Сибирь. Философия. Образование. – Научно-публицистический альманах: СО РАО, ИПК, г. Новокузнецк, 2005. – С. 26–44.
5. Маркова А.К. Психология профессионализма. – М. : Международный гуманитарный фонд «Знание», 1996. – 312 с.
6. Свириденко Т. І. Модель моніторингу професійної компетентності викладача ВНЗ I – III рівнів акредитації tme.umo.edu.ua/docs/2/09svipcm.pdf. С. 1–12.
7. Edukacja narodowym priorytetem oraz Edukacja w warunkach zagrozenia. Opracowania zbiorowe pod redakcja Czeslawa Kupisiewicza. Warszawa-Krakow, 1990. – S.45.

*Коротун О.О., к.пед.н., доц.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*
*Шашенко С.Ю., к.пед.н., доц.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

САМОСТІЙНА РОБОТА У ФОРМУВАННІ КУЛЬТУРИ ПРОФЕСІЙНОГО МОВЛЕННЯ СТУДЕНТІВ-ЕКОНОМІСТІВ

Процес перебудови всіх ланок освіти в Україні, який розпочався ще наприкінці ХХ століття, продовжує висувати нові вимоги або актуалізувати вже відомі принципи університетської підготовки. Так, у зв'язку з тим, що активно змінились акценти на формування творчої особистості фахівця, здатного до саморозвитку, самоосвіти, ухвалення рішень, інноваційної діяльності, проблема самостійної роботи постала у новому світлі, адже «провідна роль у процесі навчання переходить від викладача до того, хто навчається» [1; 72].

Традиційно науковці виявляють значний інтерес до розуміння та сутності феномену самостійної роботи. Цей термін став предметом досліджень учених різних країн у галузі психології і педагогіки (С. Рубінштейн, Л. Виготський, І. Зімня, А. Леонтьєв та ін.), методики викладання іноземних мов (М. Бородуліна, І. Зімня, Н. Коряковцева та ін.), а також російської або української як іноземних, зокрема (О. Щукін, А. Суригін, В. Тарасенко, Л. Хаткова та ін.).

Самостійну роботу студентів традиційно розглядають як фактор, що сприяє максимальному опануванню навчального матеріалу: людина запам'ятовує 10% з почутого, 50% з побаченого і 90% із зробленого нею самою. Правильно спланована і організована самостійна робота студентів дозволяє зробити навчальний процес більш якісним та інтенсивним; сприяє створенню інтересу до обраної професії; залучає студента до творчої діяльності; запроваджує диференційований підхід до навчання. Її ефективність значною мірою залежить від «організації її контролю викладачем» [2; 97]

Обираючи форму самостійної роботи, викладач має знайти таку, яка найкраще підходила б для конкретної заявленої мети. Практикою викладання гуманітарних дисциплін у немовному ВНЗ вироблені та активно застосовуються такі форми роботи:

- конспектування (робота з першоджерелами, вивчення критичної літератури);
- реферування літератури;
- анотування книг, статей;
- виконання завдань пошуково-дослідницького характеру;
- поглиблений аналіз науково-методичної літератури;
- робота з лекційним матеріалом: опрацювання конспекту лекцій, доповнення його матеріалами з рекомендованої літератури;
- участь у роботі семінарських занять: підготовка доповідей, повідомлень, презентацій;
- підготовки до написання контрольних, залікових робіт, складання екзамену.

Останні два пункти з успіхом можуть бути використані також в аудиторії іноземних студентів, де особливий акцент має бути поставлений на всі форми роботи, в основі яких лежить пошукова діяльність. Як показує практика викладання в іноземній аудиторії, види самостійної роботи залежать від контингенту студентів. Так, вихідцям з країн Далекого Сходу (Китай, Японія, В'єтнам тощо) особливу увагу варто приділити аудіюванню та фонетиці, вихідцям з країн арабського світу потрібно розвивати письмову мову більше ніж усну, студентам з країн Латинської Америки необхідно працювати над особливостями вимови тощо. Така діяльність ретельно планується викладачем, оскільки в ході самостійної роботи у іноземців з'являється можливість глибше опрацювати новий матеріал, дізнатись нову культурну, соціально-побутову інформацію про країну, де вони навчаються. Самостійна робота у цій специфічній аудиторії – обов'язкова складова навчального процесу, вона є однією з «організаційних форм навчання, що відбувається без безпосереднього контакту з викладачем або керується викладачем опосередковано через створені для цієї мети навчальні матеріали» [3; 271].

Поняття сутності самостійної роботи студентів-іноземців доцільно розглядати як синтез кількох напрямів, оскільки – це багатопланове поняття, яке охоплює форми і методи навчальної діяльності, способи її організації, які складаються зі спільної роботи викладача і студента-іноземця. У студентів-іноземців, особливо перших курсів навчання, ще не остаточно сформована стратегія і тактика оволодіння іншомовним професійним мовленням, більше того, іноді не повністю сформовані навички проживання в країні, мова якої вивчається [1; 72]. Ступінь готовності студентів-іноземців до самостійної діяльності визначається :

- наявністю базових навчальних навичок роботи з усіх видів мовленнєвої діяльності, хоча, безумовно, читання і письмо є головними її видами, тому що усне та письмове виконання вправ є основними способами перевірки виконаної самостійної роботи;
- наявністю навичок перекладу професійних економічних текстів і роботи з різними видами словників (перекладні, глумачні);
- вмінням працювати з україномовним комп'ютерним програмним забезпеченням, електронними каталогами, он-лайн ресурсами та Інтернетом.

Вища школа відрізняється від середньої головним чином методологією навчальної роботи і ступенем самостійності навчання. Викладач, як в україномовній, так і іншомовній аудиторії, лише організовує пізнавальну діяльність, а студенти здійснюють її.

Нині в студентській аудиторії відбувається певна переорієнтація від пізнавального характеру навчальної діяльності до самостійної творчої роботи, яка сприяє розвитку наукової ерудиції, світогляду, вмінню вести аргументовану полеміку тощо.

Правильно організована самостійна робота сприяє отриманню студентами більш міцних і глибоких знань або заміни застарілих знань новими. Крім того, завдання вищої школи полягає в тому, щоб підготувати фахівця, який би володів не тільки певною сумою знань, але й зміг би їх здобувати в подальшому самостійно, удосконалюючи свою професійну підготовку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Рощупкіна О.А. Поняття сутності Самостійної роботи іноземних студентів підготовчого факультету : наук.-метод видання / О.А. Рощупкіна // Освіта Донбасу. – № 5–6 (124–125). – 2007. – С.69–72.
2. Цимбрило С. Самостійна робота студентів як необхідна дидактична складова у вивченні іноземної мови у ВТНЗ / С.Цимбрило // Порівняльно-педагогічні студії. Науково-педагогічний журнал. – № 2 (28) 2016 р. – Умань, 2016. – С. 92–97.
3. Хрестоматія по методике преподавания русского языка как иностранного / Л.В. Московкин, А.Н. Щукин // М. : Русский язык. Курсы, 2010. – 552 с.

*Костенко О.Ю., викл.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*
*Олешко Н.М., ст. викл.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

МІЖКУЛЬТУРНА КОМУНІКАТИВНА КОМПЕТЕНЦІЯ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ

Глобалізація освіти та економічної діяльності, розширення та поглиблення міжнародного співробітництва, інтеграція України у глобальне економічне середовище, яка проявляє себе як через приєднання нашої країни до світових економічних організацій, так і через організацію ділової взаємодії із транснаціональними корпораціями, міжнародну торгівлю та локалізацію виробництва, є причиною виникнення об'єктивної ринкової потреби у спеціалістах економічного профілю, які є носіями принципово нових характеристик. Зокрема йдеться про підприємницькі цінності, економічне мислення, ініціативність, лідерські здібності, а також здатність бути ефективним комунікатором у мультикультурному середовищі.

Якщо у представника економічної спеціальності відсутні такі якості як толерантність, повага до представників інших культур, відсутня міжкультурна компетенція та мотивація до розвитку свого професійного потенціалу, можливі суттєві непорозуміння у діловій сфері. Суспільство висуває нові вимоги до спеціалістів економічного профілю, і саме тому зростає відповідальність системи освіти за формування відповідних якостей і мотивацій у студентів економічного профілю.

Спеціалісти економічного профілю на разі є одними із найбільш популярних у роботодавців. У їх запитках на перших місцях, як і раніше, залишаються професії, пов'язані з економікою, правом, інформатикою: підприємець, бізнесмен, юрист, економіст, програміст, менеджер. Цей перелік іноді називають «ідеальним віялом професій». Зрілий і готовий до сучасної ситуації представник економічної професії повинен не лише володіти цілісним, не протирічливим та адекватним до вимог ринку уявленням про обрану ним професію, але й можливістью пристосування до нових соціально-культурних та економічних форм ділової взаємодії.

Ділове спілкування передбачає вміння встановлювати та розвивати ділові контакти, що набуває пріоритетного значення у міжкультурному (міжособистісному та міжнародному) співробітництві, вміння обирати адекватний поведінковий сценарій, що передбачає не тільки володіння мовою, але й вміння розшифровувати та сприймати соціокультурний контекст комунікаторів.

В процесі ділових контактів має місце професійне міжкультурне спілкування. В процесі міжкультурного професійного спілкування здійснюється обмін інформацією, встановлюються контакти.

Професійне спілкування у тому числі і на іноземній мові є соціопсихологічною взаємодією як мінімум двох суб'єктів, що виконують професійні завдання за допомогою дії на інтелект, погляди, поведінку і емоції один одного. Міжкультурна професійна комунікація є процесом безпосередньої професійної взаємодії ділових культур, яка здійснюється в рамках неспівпадаючих національних стереотипів мислення і поведінки. Співвідносити мовні засоби з нормами мовної поведінки неможливо без знань про реалії мови країни, що вивчається. Щоб досягти розуміння в міжкультурному спілкуванні фахівець повинен володіти знаннями не тільки професійної картини світу, але і уміти встановлювати контакти, орієнтуватися на національно-специфічні риси свого партнера, співпереживати і розуміти співбесідника як представника певної соціальної групи.

Таким чином, в процесі міжкультурного спілкування фахівця-економіста виникає проблема розуміння, яка може розглядатися як на лінгвістичному так і на соціокультурному рівні в контексті сприйняття партнера по комунікації.

Здійснення міжкультурної комунікації досягається за умови знання іноземної мови, картини світу, форм поведінки і урахуванні національно-культурної специфіки, за рахунок формування у комунікантів орієнтації на загальнолюдські цінності, спрямованості особи на ціннісно-раціональну діяльність у сфері міжкультурної комунікації, що забезпечує розуміння єдності людства в результаті порівняльного вивчення загальнолюдської культурної спадщини і національних культур в їх історичному розвитку. Комунікація може відбутися тільки коли відчуття учасників допомагають зрозуміти цінності іншого народу, коли сенс створюється через довіру, щирість і бажання дізнатися один про одного.

Навчання міжкультурній компетенції має за мету підвищити здатність студентів ефективно вирішувати міжнародні ділові завдання, тому що професіонал, успішний у своєму рідному, знайомому йому середовищі, необов'язково буде мати успішну діяльність в новому середовищі з відмінною культурою. Серед навичок, що складають названу компетенцію, виділяють наступні: спостереження, розпізнавання, порівняння та протиставлення, обговорення, висловлення своєї точки зору з урахуванням думки інших.

Сьогодні міжкультурні знання є невід'ємною частиною вивчення мови, і важливі на всіх рівнях навчання, починаючи з початкового.

В процесі навчання особистісними професійно-формуєчими факторами виступають мова і культура, тому є підстава говорити про культурно-мовну підготовку фахівця. Знання іноземної мови і зарубіжної культури для фахівця економічного профілю є невід'ємним компонентом професійної компетентності.

Міжкультурна компетенція органічно входить у сферу предметно-професійної компетенції, яка передбачає володіння основами іншомовного спілкування, елементами знайомства з проявами іншомовної культури, знання про світ і уміння використовувати їх під час професійної діяльності. Міжкультурні знання і дії є базою для формування професійної компетенції. Міжкультурна компетенція передбачає не лише оволодіння поняттям культури країни мови, що вивчається, але і постійне порівняння національного і інтернаціонального, загальнолюдського і індивідуального крізь призму культурно-понятійних зв'язків. Це пов'язано з тим, що в процесі міжкультурного професійного спілкування необхідно враховувати етно- і соціокультурний тип свого партнера.

Отже, культурологічна модель підготовки фахівця економічного профілю залежить від того, наскільки успішним буде включення студентів в світові політико-економічні і культурні стосунки, як органічно він поєднуватиме в собі прояви культури національної і загальнолюдської. Тому, в поняття професійної культури економіста як один з важливих компонентів має бути включена міжкультурна компетенція, що дає можливість активно використовувати систему культурологічних знань і особистого досвіду в економічній діяльності. Тільки володіючи цими знаннями, можна правильно інтерпретувати мовну і немовну поведінку носіїв мови. І тому одним з важливих компонентів підготовки таких фахівців необхідно визнати формування міжкультурної компетенції впродовж всього вузівського курсу навчання іноземній мові.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бех П.А. 3 позицій комунікативної орієнтації / П.О. Бех // Іноземні мови в навчальних закладах. – 2002. – № 1–2. – С. 34–40.
2. Глебова І.А. Проблема навчання іншомовного спілкування студентів немовних вузів / І.А. Глебова // Вісник Національного технічного університету України. – Київ : Політехніка, 2005. – № 1 (13). – С. 186–199.
3. Чередніченко Г.А. Розвиток міжкультурної комунікативної компетенції студентів економічних спеціальностей у процесі вивчення іноземних мов / Г.А. Чередніченко, Л.Ю. Шапран // Педагогіка формування творчої особистості у вищій, 2015. – Вип. 42. – С. 591–596.

Kuznetsov K.A., student,
Kyiv College of Trade and Economics of KNUTE,
Kyiv, Ukraine

INVESTIGATION OF FALSE FRIEND'S IMPACT ON PERFORMANCE OF INTERNATIONAL MARKETING CAMPAIGNS IN GLOBAL SERVICE ECONOMY

During the 21st century, the world and the service economy became more and more convinced that they were no longer able to use the old models of doing business and promoting goods. This fact leads to an increasing need for the study of international linguistic and pantomime aspects.

Vasiltseva V. points out that the historical development of the economy went through three stages – pre-industrial, industrial and post-industrial. The basis of the preindustrial economy was agriculture, the basis of the industrial economy was industry and the basis of the postindustrial economy is the non-productive sphere. By the end of the twentieth century, already $\frac{3}{4}$ of the US population is employed in the service sector. If in the agrarian economy the leading element was land, in industrial – capital, in modern economy the limiting factors are information and accumulated knowledge [1].

As Romanishin S. notes, there are methodical approaches to the formation of international advertising strategies, which differs from the known methods of the system formed by the appropriateness of standardization and adaptation of international advertising strategies in different countries and the factors of influence on them [2].

It would be worthwhile to draw attention to the current trends in the economy. In particular, Prodc C. points out that at the current level of economic development, there is a major trend in the globalization of the market, which, on the one hand, offers great prospects, and on the other, makes competition even more rigid.

Marketing is the basis for the information environment to enter the external markets. F. Kotler defines the marketing environment as a set of factors that influence the ability of the enterprise to develop and maintain a relationship with the target market [3].

As a result of the fact that there is the domination of several languages in our world, most marketers do not consider it necessary to take into account certain linguistic and cultural characteristics of the countries. Ilyasova Yu notes, that the successful activity of economic actors in highly inter-nationalized markets requires not only a deep understanding of the essence modern international economic relations, trends and dynamics of world economic processes, but also awareness of the laws of the development of the system [4].

Globalization and the integration of the modern world, which clearly follows the growth trends, require the marketing specialist of the 21st century to pay more attention to the preparation of international marketing campaigns.

It also requires him/her to know more about modern marketing trends, culture of different countries as well as a deeper knowledge of marketing in particular. It also requires knowing gestures, extraordinary marketing tricks and having completely new skills. Because world of the 21st century is a world of information and skills which was unavailable yesterday and will be outdated tomorrow.

Among the main aspects which lead to misunderstandings are:

- So-called «False friends» (words which have the same pronunciation, but absolutely different meaning);
- The cultural difference that forms the mentality of individual nations and individuals.
- Gestures and movements that can be interpreted completely differently;

These things are extremely important for international companies because if they don't take them into account, as it happened a lot of times, it will have unbelievable financial losses which can be incompatible with existing of company.

An example of a careless attitude to the above-mentioned aspects is the Danish advertising of food products «mama die die die». If you only have English, then the translation will be «Mom die, die, die», but from Danish it translates «mom take me, then, that». Due to this careless attitude multimillion international marketing companies was failed.

Another example is a 'pregnancy recipe from Parker'. When Parker, international company which produces ink pens, came in the Spain it had adapted this slogan 'It won't leak in your pocket and embarrass you'. It sounded 'no goteará en tu bolsillo ni te embarazada'. The Marketing specialist who adapted it had used google translator and as a result he didn't find out that 'embarazada' in Spanish means pregnancy. Due to it this slogan sounded for Spanish as 'It won't leak in your pocket and make you pregnant'.

Biletska O. [5] points out that when companies grow to the level of international – they face the problem of language barriers. As a result they need the specialist who will be able to deal with it and give new possibilities and new ways of financial growing which is an integral part of company growth.

Thus, the 21st century marketer should take into account the peculiarities of the marketing environment of different countries and take into account the threat of the unification of languages in the world. The outlined aspects allow us to state that in today's world, due to globalization and integration, there are serious barriers to the promotion of international marketing campaigns.

All this leads to the fact that modern marketer should develop its flexibility and versatility in the international marketing environment. Because this is the only how the marketing specialist of the 21st century will be able to survive in the 21st century.

REFERENCES

1. Васильцова В.М. Інституціональна економіка : навч. посіб. / В.М. Васильцова, С.А. Тертишний. – М. : Инфра, 2005.
2. Романишин С.Б. Формування рекламної стратегії підприємства : дис. / С.Б. Романишин. – Львів : Львівська політехніка, 2006.
3. Продус С.П. Формування стратегій організаційного розвитку суб'єктів господарювання в умовах глобалізації світової економіки / С.П. Продус, Т.Б. Городецька, В.С. Задорожнюк // Економіка: реалії часу. – 2012. – №. 3–4 (4–5).
4. Ілясова Ю.В. Теоретичні аспекти міжнародного маркетингу в системі зовнішньоекономічної діяльності підприємств // Вісник ДонНУЕТ. – 2010. – №. 4. – С. 102–108.
5. Білецька О.О. Автоматизований переклад у контексті сучасної інформаційної культури / О.О. Білецька. – Вісник КНУКіМ. Серія: Мистецтвознавство, 2013. – № 28. – С. 28–32.

КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД ЯК ВАГОМИЙ ЧИННИК У ФОРМУВАННІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Процеси європейської інтеграції охоплюють дедалі більше сфер життєдіяльності. Адаже в умовах інтернаціоналізації світового простору, політичного, економічного і культурного зближення країн виник єдиний Європейський освітній простір, до якого приєдналися вже 47 країн Європи. Відповідно до цього, процес європейської інтеграції щоразу помітніше впливає на всі сфери життя держави, не оминув він і вищу освіту. Відтак, Болонська система реформування вищої освіти стала однією із складових євроінтеграції. Враховуючи єдність кордонів України з Євросоюзом, історичну, культурно-цивілізаційну, територіальну ідентифікацію України, а також входження у єдиний європейський загальноосвітній простір та стратегічний курс держави на інтеграцію в Євросоюз, доцільною і своєчасною постає потреба вивчення процесів європейської інтеграції та перспектив їх розвитку для України.

Усі ці процеси роблять життєво важливою спрямованість у вищій освіті на найбільш орієнтованих у нових умовах спеціалістів і нових моделей їх підготовки. Наразі адекватна модель спеціаліста є не кваліфікаційною, а компетентнісною.

Потрібно зазначити, що в українській мові існують поняття «компетентність» та «компетенція». Розглянемо спочатку тлумачення цих понять звернувшись до М. Голованя, який у своїй статті «Компетенція і компетентність: досвід теорії, теорія досвіду» зазначає, що «компетенція» – деяка відчужена, наперед задана вимога до підготовки особи (властивості або якості, потенційні здатності особи), наперед задана вимога щодо знань та досвіду діяльності у певній сфері. А термін «компетентність» – це володіння компетенцією, що виявляється в ефективній діяльності і включає особисте ставлення до предмету і продукту діяльності; «компетентність» – це інтегративне утворення особистості, що інтегрує в собі знання, уміння, навички, досвід і особистісні властивості, які обумовлюють прагнення, здатність і готовність розв'язувати проблеми і завдання, що виникають в реальних життєвих ситуаціях, усвідомлюючи при цьому значущість предмету і результату діяльності [2].

Але досліджуючи поняття «компетентність» та «компетенція» у німецькій мові, то спостерігається, що ці терміни мають лише один еквівалент *die Kompetenz*. Словник сучасної німецької мови пояснює, що *die Kompetenz* – «компетенція» – 1) кваліфікація, що містить у собі знання та здібності, які потрібні при здійсненні певної діяльності; 2) спеціальні вміння для виконання певних професійних обов'язків. «Компетентність» – це запозичене слово, що походить від латинського слова *competens* та перекладається як «належний» або «відповідний». У словнику дається визначення як сукупність необхідних щодо ефективної професійної діяльності (вузу, студента, викладача), систематичних функціональних знань й умінь (науково-виробничих, суспільно-політичних, психолого-педагогічних, економічних, предметних і відповідних особистісних якостей) [5].

Згідно з опрацьованими матеріалами з даного дослідження можна припустити, що «компетенція» є похідним від поняття «компетентність» й визначає сферу застосування знань, умінь і навичок людини, в той час як «компетентність» є семантично первинною категорією й представляє собою їх сукупність, систему, певні знання. Через це у німецькій мові вживають лише одне поняття *die Kompetenz*.

Теж саме ми спостерігаємо і у англійській мові звернувшись до словника сучасної англійської мови за тлумаченням даного поняття, то побачимо, що *competens* – «компетенція» – 1) здібність й уміння здійснювати необхідну діяльність; 2) володіння спеціальною сферою знань; 3) спеціальні вміння для виконання певних професійних обов'язків.

Насамперед поняття компетентностей та компетенцій науково обґрунтовано вченими країн Європейського союзу у середині 80-х років минулого століття (Д. Мертенс, А. Шелтон, Р. Бадер та ін.). Європейські експерименти розглядають поняття компетентності як загальні, ключові або базові вміння, ключові кваліфікації. Ними визначено також поняття «компетентність» як здатність успішно задовольняти індивідуальні й соціальні потреби, діяти й виконувати поставлені завдання.

У 80-ті роки поняття «компетентність» значно розширюється й набуває характеру сукупності інтелектуальних, фізичних, політичних, соціальних, моральних і естетичних пізнань, отриманих людиною як у системі освіти, так і з інших джерел, що знаходяться в таких сферах, як навчання, праця, культура, політика, екологія, навколишнє середовище. Усі ці напрями формують компетентність особистості, створюючи умови для всебічного розвитку індивіда [5].

Поняття «компетентність» знаходиться нині в епіцентрі світової думки тому що, воно розкриває якісно нові перспективи розуміння місії школи, життєвих результатів освітньої діяльності. В основі концепції компетентності лежить ідея виховання компетентної людини й працівника, який не лише має необхідні знання, професіоналізм, але й уміє діяти адекватно у відповідних ситуаціях, застосовуючи ці знання, й бере на себе відповідальність за певну діяльність [4].

Орієнтуючись на сучасний ринок праці, основними пріоритетами освіти стосовно компетентності з'являються вміння пристосовуватися до швидких змін і нових потреб ринку праці, бути освіченими щодо інформації, уміти її аналізувати, активно діяти, швидко приймати рішення й навчатися упродовж всього життя.

Як показує аналіз досвіду освітніх систем багатьох європейських країн, одним зі шляхів оновлення змісту освіти й навчальних технологій, відповідно до сучасних потреб, інтеграції до освітнього простору є орієнтація навчальних програм на компетентнісний підхід і створення механізму його запровадження. Крім того, знані міжнародні організації такі як Рада Європи, Міжнародний департамент стандартів, ЮНЕСКО, ЮНІСЕФ зараз працюють у сфері освіти та вивчають проблеми, що пов'язані з появою компетентнісно орієнтованої освіти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Википедия. Свободная энциклопедия [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/wiki>
2. Головань М.С. Компетенція і компетентність: досвід теорії, теорія досвіду [Електронний ресурс] / М.С. Головань. – Режим доступу : <http://line.upb.ua/docs.html/>
3. Коротков Е. Концепція якості освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.ua/school/manage/1342/>
4. Нежива О.М. Логіка побудови найсучасніших освітніх технологій : зб. наук. праць / О.М. Нежива // Наукові записки КУТЕП. – № 19(19). – Київ, 2015. – С. 264–274.
5. Нежива О.М. Міжкультурна комунікація як один із кроків успішної професійної діяльності / О.М. Нежива // Стратегії міжкультурної комунікації в мовній освіті сучасного ВНЗ : зб. матер. III міжнародної науково-практичної конференції. – Київ : КНЕУ. – 21 березня 2017 р. – С. 77–79.
6. Овчарук О. Компетентності як ключ до оновлення змісту освіти / О. Овчарук // Стратегія реформування освіти в Україні: Рекомендації з освітньої політики. – Київ : «К.І.С», 2003.
7. Chur D. (Aus-)Bildungsqualität verbessern. Das Heidelberger Modell / D. Chur. // DUZ 3/2002. – S. 49.
8. Duden Das Herkunftswörterbuch: Etymologie der deutschen Sprache / Duden. – 4. Auflage. – Beltz : Weinheim, 2007. – 872 s.

Рудешко Є.В., ст. викл.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна
Семідоцька В.А., викл.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна

ФОРМУВАННЯ ПОЛІКУЛЬТУРНОЇ І ПОЛІМОВНОЇ ОСОБИСТОСТІ У ПРОЦЕСІ НАВЧАННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ

Сучасний фахівець має бути здатним оволодівати інформацією не тільки рідною мовою, але й принаймні однією-двома іноземними, щоб бути обізнаним з останніми досягненнями у сфері своєї професійної діяльності і сприяти підвищенню власного рівня як спеціаліста, що є конкурентоспроможним на сучасному ринку. Звідси зростаюча значущість знання іноземних мов. Процес навчання іноземної мови є складною системою, що постійно розвивається і вдосконалюється. Інформаційні технології сприяють, в першу чергу, зростанню інтересу студента до предмету, а також прискорюють процес навчання і покращують якість засвоєння матеріалу, вони також роблять освітній процес наочним, інтерактивним, дозволяють ефективно організувати самостійну роботу і контроль результатів навчання. Використання комп'ютера при навчанні іноземної мови допомагає полегшити доступ до інформації та скоротити час вивчення мови. Викладачеві необхідно володіти навичками і вміннями, які дозволяють ефективно вбудувати інформаційні технології у викладання іноземних мов в немовних ВНЗ в структуру заняття, а також знайти оптимальне поєднання традиційних та інноваційних методів навчання.

До принципів, які можуть слугувати орієнтиром при розробці педагогічних сценаріїв навчання з використанням сервісів Інтернет (які є здебільшого ресурсами дієвого характеру) можна віднести такі :

- опора на активну участь і пряму відповідальність студента за своє навчання,
- наявність можливості працювати незалежно і автономно,
- сприяння взаємодії студентів для обговорення процесу реалізації ситуації і результатів;
- надання інформації та/або способів її отримання відповідно до потреб студентів;
- надання великого значення атмосфері, в якій відбувається навчання, прийняття цінності не тільки результату, але і самого процесу його отримання.

Основними формами використання інформаційних технологій є наступні:

- 1) мультимедіауроки, які проводяться на основі комп'ютерних навчальних програм;
- 2) уроки на основі авторських комп'ютерних презентацій в ході лекцій, семінарів, лабораторних робіт. Так, за допомогою комп'ютерної програми PowerPoint викладачі організують серії мультимедійних уроків, навчальних модулів, електронних навчальних посібників, які дозволяють інтегрувати аудіовізуальну інформацію, представлену в різній формі (графіка, слайди, текст, відеофільм та ін.), у процес навчання;
- 3) тестування на комп'ютері;
- 4) телекомунікаційні проекти, робота з аудіо - та відео ресурсами в режимі on line;
- 5) дистанційне навчання, що включає всі форми навчальної діяльності, які можуть бути здійснені без особистого контакту викладача і студента. Сьогодні у глобальній мережі Інтернет представлені практично будь-які освітні послуги, від короткострокових курсів підвищення кваліфікації до повноцінних програм вищої освіти;
- 6) робота з інтерактивним планшетом Smart Board;
- 7) голосовий чат по локальній мережі, що особливо ефективний для навчання фонетиці. Так, для реалізації чату застосовуються безкоштовні програми Net Speakerphone або Sreaker, що дозволяють спілкуватися в будь-якому режимі: викладач-студент, студент-студент, режим конференції;

8) лінгафонні пристрої, які включають в себе викладацьку консоль і робочі місця студентів, а також обладнання по одній з наступних схем: аудіопасивній, аудіоактивній або аудіокомпаративній. Аудіопасивні схеми мають мету надати студентам можливість прослуховувати фонограми; аудіоактивні схеми дозволяють студентам не тільки прослуховувати фонограми, а й самотужки тренуватися в гучній промові, тобто в говорінні; аудіокомпаративні схеми дозволяють записувати свою мову на пристрій, а потім прослуховувати цей запис і порівнювати його зі зразковим.

Таким чином, комп'ютерні інформаційні технології дозволяють автоматизувати рутинну роботу з обробки інформації при виконанні різноманітної діяльності, пов'язаної з освітнім процесом. Процес навчання іноземної мови відповідно до сучасних вимог суспільства необхідно здійснювати на основі використання інформаційних і телекомунікаційних технологій, оскільки в навчальному процесі студенти вирішують не тільки лінгвістичні й екстралінгвістичні завдання, а й оволодівають навичками роботи з інформаційними технологіями та вміннями застосовувати їх у проектно-дослідницькій діяльності, що сприяє підготовці висококваліфікованого фахівця у вищому навчальному закладі.

Проблема організації позааудиторної роботи з іноземної мови з використанням сервісів Інтернет залишається на сьогоднішній день недостатньо освітленою і методично розробленою. Розглянемо деякі з видів позааудиторних занять з використанням інтерактивних та активних форм і методів.

1. «Зворотній (перевернутий) клас», коли студенти самостійно переглядають відеолекції для ознайомлення з навчальним матеріалом (вдома або в класі), а потім в класі виконують різноманітні завдання і обговорюють матеріали відеолекції.

2. BYOD (Bring your own devices) - використання власних мобільних пристроїв студентів і викладачів для вирішення навчальних завдань в будь-який час в будь-якому місці. При цьому «хмара» зберігає дані і дає інструменти, наприклад, такі сервіси Google як швидкий зворотний зв'язок - група, спільнота, форми, таблиці; ведення конспекту, запис власного відеодиска, документи; екскурсія, інтерв'ю, презентації, відео (you tube), співтовариство, hangout.

Дуже зручно використовувати мобільні пристрої студентів для: пошуку інформації за допомогою сервісів та обговорення відповідей на поставлені запитання; рішення коротких тестів, розміщених в «хмарі»; швидкого опитування думок (голосування по темі) і подальшого їх обговорення.

3. Метод «Освіта, заснована на подіях» – це підвищення мотивації студентів шляхом проведення освітніх конкурсів, фестивалів, олімпіад. При цьому застосовуються хмарні сервіси google site, you tube, hangout.

4. Метод «Навчання через історії» полягає в тому, що студент повинен скласти розповідь-історію, пов'язану з заданою темою. Мета методу – активізація творчого мислення та осмислення навчального матеріалу через особистий досвід. Хмарні ресурси: стрічки часу, презентації, анімації, комікси.

5. Бріколаж – це використання підручних засобів і ресурсів для вирішення творчих завдань і мотивації студентів до активності. Приклади: створення кліпів, презентацій, рефератів з використанням ресурсів Інтернета; вирішення задач на базі актуальних даних, знайдених в інтернет; обговорення актуальних подій; творча критика ресурсу, знайденого в мережі (реферату, схеми, презентації, картинки, відео) «я б зробив краще». Засоби: хмарні колекції відкритих ресурсів.

6. Метод «Гейміфікація» – це внесення елемента гри в процес навчання для додаткової мотивації студентів. Принципи методу: придумати сюжет гри, скласти перелік атестованих дій студента і визначити бали за кожну дію (20–30 кроків на курс), оцінювати кожен крок, автоматизувати оцінювання, відслідковувати прогрес (заповнювати порівняльну таблицю результатів автоматично або силами самих студентів), публікувати нагороди за подолання рубежу (призи, сертифікати).

Ідея хмарних технологій така, що не обов'язково мати у себе на комп'ютері якісь програми, а потрібен лише вихід в глобальну мережу. Всі основні програми знаходяться в Інтернеті і користувачеві потрібно тільки отримати їх там, а ось на безоплатній чи платній основі буде залежати від запитів. Слухачі навчатися використовувати ці технології для вдосконалення освітнього процесу як під час заняття, так і в позааудиторній діяльності.

Світ став тісніше завдяки появі принципово нових видів комунікацій і інформаційних технологій. Інтенсифікувалися контакти країн і народів, їх мов і культур. У зв'язку з цим освіта сьогодні виходить за національні кордони, все більше проявляється стійка тенденція до глобалізації світової освіти. Отже, при розробці навчальних програм і планів, навчально-методичних комплексів (НМК) дисциплін одними із чинників повинні стати загальноосвітні та регіональні стандарти освіти. Крім цього, розробляються нові технології, зокрема, дистанційне навчання і використання Інтернету в освіті свідчать про мобільність сучасної людини. Ця мобільність, а також оперативність, готовність діяти в непередбачуваних обставинах і умовах, що стрімко змінюються, адекватність мислення, мовлення і поведінки затребувані в сучасній освітній сфері. Тому сьогодні в навчальному процесі важливий відбір лексичного і граматичного мінімуму в когнітивному аспекті, так як когнітивний аспект передбачає вивчення проблеми на стику мовознавства, філософії, логіки, психології і теорії штучного інтелекту. Вищевикладене передбачає побудову навчального процесу на проблемній, особистісно-орієнтованій основі, альтернативної до діалогової і ситуативної основ.

У контексті вищевикладеного актуалізуються інноваційні підходи до навчання, в тому числі культурологічний аспект в навчанні мов. Нові навчально-методичні комплекси, і перш за все нові підручники, необхідно розробляти як комунікативно-дієві з культурологічною спрямованістю, тобто як підручники мови і діалогу культур.

Проблеми методики викладання мови як іноземної вимагають нагального розгляду. На сучасному етапі розвитку суспільства потрібне знання не тільки однієї і навіть двох мов, а трьох і більше, що стає необхідною умовою освіченості і здатності орієнтуватися в інформаційному просторі. Змістовним компонентом комунікативно-орієнтованого навчання мовам повинні стати загальні поняття, в основі яких – логіко-семантичний аспект іноземної мови в загальноєвропейських стандартах і культурних цінностях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Давиденко Ю.Є. Використання інформаційних комунікативних технологій для мовної освіти / Ю.Є. Давиденко // Іноземні мови. – 2005. – № 2.
2. Інтерактивні технології навчання: теорія, досвід : метод. посіб. / О. Пометун, Л. Пироженко. – Київ : А.П.Н., 2002.
3. Коваль Т.І. Інтерактивні технології навчання іноземних мов у вищих навчальних закладах / Т.І. Коваль / Електронне наукове фахове видання / Ін-т інформ. технологій і засобів навчання АПН України, Ун-т менеджменту освіти АПН України; гол. ред. : В.Ю. Биков – д. техн. н., проф. член-кор. АПН України. – 2011.
4. Рекомендація N R (98) 6 Комітету міністрів Ради Європи «Про сучасні мови», документ 994_725, прийнято від 17.03.1998.
5. Петрова О.Б. Застосування інтернет-ресурсів у навчанні іноземних мов як реалізація основних дидактичних принципів. Сучасна україністика : наукові парадигми мови, історії, філософії / О.Б. Петрова, Н.О. Попова, І.В. Акавець / зб. статей III міжнародної наукової конференції. – Харків, ВД «ІНЖЕК», 2012.

НАВИЧКИ УСНОЇ КОМУНІКАЦІЇ ФАХІВЦІВ СФЕРИ ПОСЛУГ

Що ж таке «сервісна економіка»? Поява цього поняття пов'язана зі структурними змінами в світовій економіці, а саме: з глобальною тенденцією зниження темпів розвитку промислових секторів, трансформації структури фінансів та зайнятості населення у повоєнний період і активним ростом сервісного комплексу. На початку 70-х років минулого століття сфера послуг стала флагманом економіки.

Слід зазначити, що сфера послуг не є однорідною. Сектор сервісу є не що інше, як увесь спектр галузей, спрямованих на обслуговування людини. Після ґрунтовних досліджень новітнього явища «сервісна економіка» Міжнародна Організація Праці, використовуючи Міжнародну стандартну галузеву класифікацію, віднесла до сфери послуг такі галузі як роздрібна та оптова торгівля, зв'язок, страхування ділові послуги, а також соціальні та персональні послуги.

Варта уваги й дещо інша точка зору. Сфера послуг може бути розділена на два сектори. До першого дослідники відносять фінансову діяльність та управління, а також торгівлю, а другий сектор розподіляють на дві групи: наука та дослідницька діяльність в цілому і культурні, освітні, соціальні послуги.

Основними ознаками сервісної економіки є динамічно зростаючий сектор сфери послуг в національному прибутку, а також трансформована структура фінансів та зайнятості населення. Серед сервісних підприємств провідне місце займають компанії по збору та обробці інформації, створенню та розповсюдженню та використанню знань.

Цікавою є теорія Д. Белла, американського соціолога, засновника теорії постіндустріального (інформаційного) суспільства. Відповідно до його досліджень поява сервісної економіки як такої зумовлена феноменом «кастомізація» (від англ. customer – споживач). Це означає особливий, індивідуалізований підхід до задоволення потреб окремого клієнта сфери послуг та вважається ідеалом взаємодії в моделі «постачальник послуг - клієнт», адже індивідуалізація потреб призводить до індивідуалізації товарів та послуг. Фактично послуги стають джерелом конкурентних переваг.

Поява нових інтелектуальних технологій в економіці будь-якої країни посилює тенденцію до всесвітньої економічної інтеграції, глобалізації інноваційних процесів, динаміки впровадження інновацій та глобального інформаційного об'єднання світу. Класова структура зайнятості замінюється професійною структурою: робочий клас втрачає провідні позиції на користь вчених, менеджерів-консультантів та науково-технічних працівників. І вирішальним на ринку праці стає рівень освіченості та знань.

В умовах інформаційного суспільства фахівець має володіти навичками швидкого сприйняття будь-якої форми мовлення, схоплювати необхідну інформацію, створювати монологи в усному та письмовому мовленні, вести діалоги, керувати системою мовленнєвих комунікацій у межах своєї компетенції тощо. Мовлення є чи не найголовнішим інструментом професійної діяльності фахівця. Від якості та багатства словникового запасу, рівня культури мови і техніки мовлення значною мірою залежать професійна майстерність, власний імідж та імідж компанії, яку представляє фахівець та, безпосередньо, успіх фахівця як особистості.

В сфері професійної взаємодії комунікаторів (тих, між ким відбувається спілкування, зокрема комуніканта – того, хто ініціює процес спілкування, виступає його адресантом, і комуніката – того, на кого спрямоване спілкування і хто є його адресатом) відбувається професійна мовленнєва комунікація. Професійна мовленнєва комунікація відбувається як в усній, так і в письмовій формах, за офіційних чи неофіційних обставин.

Отже, професійна комунікативна компетенція передбачає насамперед наявність професійних знань, а також загальної гуманітарної культури людини, її вміння орієнтуватися в навколишньому світі, вміння і навичок спілкування. Тобто вона формується на основі комунікативної компетенції.

Варто зазначити, що професійна діяльність, незалежно від сфери її застосування, потребує певних мовнокомунікативних умінь. Адже вже на етапі працевлаштування необхідно володіти навичками складання резюме, вести телефонні переговори, вміти складати відповідні електронні листи, дотримуючись правил стилістики ділового листування, вести ділову бесіду та знати основні види документів і правила їх оформлення. Згодом потрібними стають вміння оформляти ділову документацію, надавати й отримувати зворотню інформацію, виступати з повідомленням чи доповіддю, укладати угоди тощо.

Форми, умови спілкування, багатоаспектність професійної діяльності людей визначають варіативність форм мовленнєвої комунікації. Наприклад, від умов спілкування (офіційних – неофіційних) залежить лексико-семантичний склад мовлення: офіційне спілкування передбачає лексику офіційно-ділового стилю, неофіційне – лексику розмовного стилю.

Термін «комунікативна компетенція» у перекладі з латини означає належний, відповідний. Тобто це сукупність знань про спілкування в різноманітних умовах і з різними комунікантами, а також вміння їх ефективного застосування у конкретному спілкуванні в ролі адресанта і адресата. Комунікативна компетенція передбачає володіння мовленнєвими вміннями й навичками, необхідними для спілкування, сукупність знань про норми й правила ведення природної комунікації.

У свою чергу можна виокремити два важливих складника комунікативної компетенції. Це мовна та мовленнєва компетенція.

Оскільки мова йдеться про компетенції фахівців в умовах професійної комунікації, слід дати визначення кожного з них.

Отже, мовна компетенція це знання (та володіння навичками доцільного застосування) учасниками спілкування норм і правил сучасної літературної мови і вміння використання їх у процесі комунікації.

Мовленнєва професійна компетенція – це система умінь і навичок використання знань під час фахового спілкування для передавання певного роду інформації.

Рівень мовної компетенції виявляється у сформованості умінь послуговування усною і писемною літературною мовою, багатством її виражальних засобів відповідно до літературних норм. Як результат аналізу незайвим буде розглянути такі термін та явище як культура мовлення.

Культура мовлення – це невід’ємна складова частина загальної культури особистості. А в свою чергу володіння культурою мовлення є важливою умовою професійного успіху та фахового зростання особистості.

Головними комунікативними ознаками (або критеріями) культури мовлення є: правильність, точність, логічність, змістовність, багатство, виразність, доречність та, звичайно ж, доцільність.

Отже, професійна комунікативна компетенція репрезентує професійні знання, вміння і навички спілкування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Bell D. The End of Ideology. Cambridge (Ma.) / D. Bell. – London, 1988. – pp. 35–42.
2. Bell D. The Coming of post-Industrial Society: A Venture of Social Forecasting / D. Bell. – N.Y.: Basic Books, 1973. – pp. 112–130.
3. Chase R.B. The Service Factory / R.B. Chase, D.A. Garvin // Harvard Business Review. – № 4. – 1989. – p. 67.

*Тернова О.І., ст. викл.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна
Тирон О.М., к.психол.н.,
Державний університет
інфраструктури та технологій,
м. Київ, Україна*

КОМУНІКАТИВНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сервіс – це діяльність, пов’язана з наданням послуги, а саме, її продаж. Сервісна економічна діяльність спрямована на задоволення потреб споживачів. Сервісна діяльність – це процес налагодження ефективного взаємозв’язків виробника товарів та послуг із споживачем. Робота в секторі послуг не схожа на виробництво. Адже продуктивність роботи фахівця сервісної економіки залежить від його знань та освіти, які він отримав до початку професійної діяльності. Товари набагато легше продавати на всесвітньому ринку, ніж послуги. Більшість товарів можна просто спакувати та відправити будь-кому, хто готовий заплатити за нього гроші. Продаж послуг зустрічає набагато більше комунікативних та практичних задач. Сфера послуг як особливий тип виробництва, а обслуговування як тип праці стають домінуючими сегментами виробничої діяльності. Послуга – це продукт праці, який виробляється при безпосередній взаємодії споживача і виробника. Це включає виробничу і комунікативну функцію. Таким чином, необхідною складовою цього процесу є комунікативна компетентність фахівця.

Під комунікативною компетентністю науковці розуміють здатність встановлювати й підтримувати необхідні контакти з іншими людьми. Комунікативна компетентність передбачає володіння знаннями, вміннями і навичками, що дають можливість реалізовувати ефективне спілкування через такі вміння:

- вміння вербальної та невербальної комунікації; що дають змогу гнучко реалізовувати індивідуальні техніки вербального, невербального та паралінгвістичного впливу на партнерів зі спілкування;
- вміння розуміти психологічну сутність партнера зі спілкування і бути зрозумілим для нього;
- вміння змінювати глибину і коло учасників спілкування; здатність адаптувати індивідуальні комунікативні характеристики і діяння до умов професійної комунікації та вимог міжособистісного спілкування.

Проблема комунікативної компетентності розглядалася в працях І. Баскакової, Ф. Бацевич, Ю. Жукова, Є. Ільїна, О. Корніяки, С. Куранової, С. Максименка, А. Матюшкіна, В. Москаленко, Л. Орбан-Лембрик та інших авторів.

Науковці виокремлюють здебільшого такі складові комунікативної компетентності:

- готовність і вміння будувати контакти з людьми;
- внутрішні засоби регуляції комунікативних дій;
- знання, вміння і навички конструктивного спілкування;
- здатність орієнтуватися у різноманітних ситуаціях спілкування та віднаходити способи їх розв’язання;
- здатність ефективно взаємодіяти з професійним оточенням тощо.

Викликає інтерес погляд І. Зязюна на компетентність, яку він вважає першоосновою професійності. На перше місце тут вчений ставить комплексність знань, а саме: вміння синтезувати матеріал, аналізувати ситуації спілкування, осмислювати суть явищ, обирати засоби взаємодії [4].

В цілому, науковці виділяють п'ять великих класифікаційних груп сфери надання послуг:

- 1) виробничі послуги: інженерні, лізингові, обслуговування, ремонт обладнання та інші;
- 2) розподільні послуги: торгівля, транспорт, провайдерські послуги, послуги зв'язку;
- 3) професійні послуги: банківські, страхові, фінансові, консультаційні, рекламні і т.п.;
- 4) споживчі (масові) послуги, пов'язані з домашнім господарством і проведенням часу;
- 5) громадські послуги: телебачення, радіо, освіта, медицина, спорт, культура.

Серед основних завдань професійного розвитку особистості працівника сфери послуг є гармонізація особистості професіонала, розвиток його духовності; забезпечення цілісності його суб'єктивної картини світу; наповнення гуманістичним змістом його професійних знань; формування в нього професійно значущих естетичних якостей; підвищення рівня його загальної і професійної культури, вироблення не споживацького, а активного позитивного ставлення до покупців та оточуючої дійсності, здатності самостійно знаходити прекрасне в житті і професійній діяльності, прагнення зберігати і примножувати його.

Серед інструментів впливу на рішення покупця ключове місце займають комунікативні навички продавця, які й мають стати, на нашу думку, центральним об'єктом в підготовці працівників сервісної сфери. Продавцю послуги необхідно навчитися не тільки правильно говорити, а й вільно вести бесіду, чітко відповідати на запитання, якщо потрібно, своєчасно переривати бесіду, виявляти зацікавленість до співрозмовника, бути терплячим та толерантним, не принижувати його, не ображати.

Мета доповіді – описати дослідження, яке проводилося на базі Київського національного торговельно-економічний університету. Ми використовували діагностичні методики. Мета першого етапу дослідження – діагностика рівня розвитку комунікативних здібностей майбутніх фахівців сфери сервісної економіки.

Теоретичною основою дослідження стали положення про комунікативну компетентність та дослідження проблем значущості одного суб'єкта для іншого в діаді «продавець-покупець», які досліджується в роботах Я. Бельчикова, Н. Кучевської, Е. Лінчевського, А. Панасюка, В. Цехновичера.

З метою визначення рівня розвитку комунікабельності майбутніх фахівців сервісної економіки, ми провели тестування «Діагностика загального рівня комунікабельності» за В. Ряховським.

Було протестоване 13 студентів 1 курсу факультету фінансів та банківської справи, спеціалізація «Банківська справа» та 12 студентів 1 курсу факультету облік та аудиту та інформаційних систем, спеціалізація «Економічна кібернетика». В цілому оброблено 25 бланків відповідей. Результати тестування надані в таблиці 1.

Табл. 1

Рівні розвитку комунікабельності студентів молодших курсів (у %)

Курс	3 та менш	4–8	9–13	14–18	19–24	25–29	30–32
1	4	16	52	20	8	–	–

Інтерпретація основних результатів. Більшість студентів (52%) набрали 13–9 балів. Це говорить про те, що вони дуже товариські (часом навіть надміру), допитливі, говіркі, люблять висловлюватися з приводу різних питань, що іноді дратує інших. Охоче знайомляться з новими людьми, нікому не відмовляють в проханнях, хоча не завжди можуть їх виконати. Буває, що втрачають рівновагу, однак швидко опановують себе. Їм бракує посидючості, терпіння і відваги при зустрічі із серйозними проблемами. При бажанні, однак, вони зможуть змусити себе не відступати.

Тільки 20 відсотків досліджуваних набрали 18–14 балів. Цей показник говорить про нормальну комунікабельність. Вони допитливі, охоче слухають цікавого співрозмовника, досить терплячі у спілкуванні з іншими, відстоюють свою позицію без зайвої запальності, без неприсмних переживань йдуть на зустріч з новими людьми. У той же час вони не люблять гучних компаній, екстравагантних витівок та багатослів'я – все це їх дратує.

Невеликий відсоток студентів (16%) набрали 24–19 балів. Вони певною мірою товариські, у знайомій обстановці почувається цілком упевнено, однак з новими людьми контактують обережно, неохоче беруть участь у суперечках і диспутах.

Майбутніх фахівців сервісної економіки необхідно навчати бути відповідальними, дотримуватися «слова», розвивати витримку, посидючість, терпіння і відваги при зустрічі із серйозними проблемами.

Наскільки реалізуються задачі виховання у студентів цих якостей особистості в процесі навчальної діяльності було також з'ясовано за методикою В. Ряховського. Тестування було проведене серед студентів старшого етапу навчання. Мета тестування – перевірка припущення, що навчальна діяльність із студентами реалізовує задачу виховання навичок адекватного спілкування, та таких рис особистості як терплячість, поміркованість, витримка, толерантність. Було протестоване 25 студентів старших курсів факультету облік та аудиту та інформаційних систем, спеціалізація «Економічна кібернетика». Результати тестування надані в таблиці 2.

Табл. 2

Рівні розвитку комунікабельності студентів старших курсів (у %)

Курс	3 та менш	4–8	9–13	14–18	19–24	25–29	30–32
4		40	27	20	13	–	–

Більшість студентів старшокурсників набрали 4–8 балів (40%). Серед досліджуваних першого року навчання таку кількість балів набрали 16% опитаних. Це свідчить про відсутність корекційної педагогічної роботи над розвитком комунікативної компетентності майбутніх фахівців сервісної економіки. Серед досліджуваних старшокурсників зменшився відсоток цих, хто набрав 9–13 балів (27% порівняно з 52% першокурсників). Показник нормальної комунікабельності – 14–20 балів як, для першокурсників, так і для старшокурсників – 20%, а відсоток 19–24 балів зменшився у двічі (8% та 16% відповідно). Тенденція збільшення відсотка студентів старшокурсників з надмірним рівнем комунікабельності (4–8) балів свідчить про необхідність психолого-педагогічної корекції. Уміння спілкуватися розвивається і вдосконалюється завдяки вихованню, накопиченню й осмисленню досвіду, практиці спілкування та її результатів.

Для корекції виявлених комунікативних проблем доцільно розробити комунікативний тренінг. На тренінгах спілкування працівники сфери послуг набувають упевненості в спілкуванні з клієнтом, розвивають свої комунікативні навички. Під час занять в учасників з'являється унікальна можливість – відпрацювати на практиці навички ефективної взаємодії з клієнтами (споживачами послуг). На тренінгах даного типу використовуються методики, що дозволяють в найкоротші терміни оволодіти прийомами ефективного спілкування.

Програма тренінгу спілкування для продавців сфери послуг включає наступні теми: теорія ролевої поведінки, види і рівні спілкування, навчання позитивному мисленню, навички публічного виступу, діалогічне і монологічне спілкування, довірчість в спілкуванні, контроль над емоціями.

Висновки. Здійснений аналіз рівнів розвитку комунікабельності майбутніх фахівців сектору сервісної економіки виявив необхідність корекції комунікативної поведінки студентів, а саме: формування витримки, толерантності та поміркованості. Ми наголошуємо, що складовою успішної професійної діяльності представника сервісної економіки виступає його комунікативна компетентність.

Тренінги спілкування для фахівців сервісної економіки є педагогічною умовою досягнення високих результатів у професійній діяльності, успіху в кар'єрному зростанні, збагачення власної культури спілкування і розвитку комунікативних якостей.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці теоретичних положень щодо професійної іншомовної комунікативної компетентності фахівців сфери послуг. Професійна іншомовна комунікативна компетентність формується на базі комунікативної компетентності людини в умовах конкретної фахової діяльності й яке можна уявити у вигляді системи значущих для працівника відносин, сукупності умінь і навичок спілкування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бельчиков Я.М. Деловые игры / Я.М. Бельчиков, М.М. Бирштейн. – Рига : Авотс, 1989. – 304 с.
2. Захарова Е.А. Психологические условия эффективного взаимодействия в диаде «продавец – покупатель» : дис. канд. психол. наук 19.00.1 / Е.А. Захарова. – Тамбов, 2004. – 200 с.
3. Зотова О.И. Коллективы предприятий торговли / О.И. Зотова, Н.В. Кучевская // в кн. : Коллектив и личность / [под ред. К.К. Платонова]. – М., 1975. – С. 181–185.
4. Зязюн І.А. Педагогічна майстерність / І.А. Зязюн. – Київ : Вища школа, 2004. – 422 с.
5. Кучевская Н.В. Проблемы социально-психологического исследования сферы обслуживания / Н.В. Кучевская // в кн. : Прикладные проблемы социальной психологии / [под ред. Е.В. Шороховой, В.П. Левкович]. – М., 1983. – С. 281–294.
6. Кучевская Н.В. Советы психолога продавцу / Н.В. Кучевская. – М. : Экономика, 1990. – 127 с.
7. Лапинская И.П. Общение «продавец-покупатель» в условиях городского рынка / И.П. Лапинская, Т.Н. Виноходова, Т.Н. Пономарева // Культура общения и ее формирование. – Воронеж, 2000. – Вып. 7. – С. 72–75.
8. Леонтьев Д.А. Духовность, саморегуляция и ценности / Д.А. Леонтьев // Известия Таганрогского государственного радиотехнического ун-та. – 2005. – № 7. – С. 16–21. – (Серия «Гуманитарные проблемы современной психологии»).
9. Линчевский Э.Э. Социальная психология торговли / Э.Э. Линчевский. – М. : Экономика, 1981. – 152 с.
10. Панасюк А.Ю. Как убеждать в своей правоте. Современные психологии убеждающего воздействия / А.Ю. Панасюк. – М., 2012. – 355 с.
11. Самусь Т.М. Культура спілкування торговельних працівників як фактор духовності : зб. наук. пр. – Т. XI. – Ч. 5 / Т.М. Самусь / Інститут психології ім. Г.С. Костюка АПН України / [за ред. С.Д. Максименко]. – Київ, 2009. – 452 с.

*Тесленко Н.О., к. філол.н.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

КОРПУСНІ ДОСЛІДЖЕННЯ У ФОРМУВАННІ ЮРИДИЧНОЇ МОВНОЇ СИСТЕМИ

Комунікативна компетенція юриста виходить з важливих чинників формування грамотного професійного мовлення, таких як: добір комунікативно доречного тексту, з'ясування його модальності, мовних засобів, термінологічної доцільності, розуміння жанрової специфіки і приналежність тексту до певного стилю. Структура і змістовна реалізація правових текстів залежить від семантико-сміслового та прагматичного навантаження і стилістичних ознак.

Юридичне мовлення – це система текстів різних за участю мовців – монологи, діалоги, полілоги; за комунікативною метою – публіцистичні, наукові, навчально-наукові, законотворчої модальності; за жанрами – конституція, закон, постанова, указ, декрет, кодекс, договір, угода, конвенція, декларація, меморандум, нота, позов, апеляція, протокол допиту, обвинувальний висновок, касаційне подання, довідка, контракт, доручення, звіт, службовий лист та ін.

Вивчення різних правових текстів дозволяє формувати загальну правову культуру, сприяє покращенню якості створення правових документів певних стилів і жанрів, поживляє вироблення власне української наукової термінології, термінологічних контекстів, сталих синтаксичних утворень для законотворчої діяльності тощо.

Корпусна лінгвістика є одним із найбільш перспективних напрямків сучасного прикладного мовознавства. Одним із найголовніших завдань сучасної корпусної лінгвістики є створення лінгвістичних корпусів даних (корпуси текстів) із використанням сучасних комп'ютерних технологій.

Існування корпусів текстів у вивченні правової лінгвістики дозволить значно розширити й автоматизувати аналіз мовного матеріалу, масивів даних юридичного характеру, який є найважливішою базою будь-якого лінгвістичного дослідження. Що більше матеріалів аналізується, то вища значущість висновків і рівень їх достовірності.

Традиційно вважається, що корпусна лінгвістика як самостійна галузь мовознавства почала активно формуватися у 60-ті роки ХХ століття, коли власне з'явилися перші корпуси в електронному форматі. Поява електронних корпусів суттєво змінила спосіб дослідження мовних явищ. Репрезентативні, збалансовані, значні за обсягом корпуси надають інформацію про динаміку процесів зміни лексичного складу мови, функціонування граматичних та синтаксичних одиниць, дозволяють здійснювати аналіз вживання мовних одиниць у різних стилях, жанрах і т.д.

Корпуси текстів являють собою збалансовані, значні за обсягом, структуровані зібрання текстів (масивів мовних даних), відібраних згідно з фіксованими параметрами для досягнення певної лінгвістичної мети. Корпуси можуть містити тексти в усній або писемній формі.

Лінгвістичний корпус характеризується низкою ознак, що відрізняють його від звичайних колекцій текстів в електронній формі: репрезентативність, автентичність, підібраність, збалансованість, машиночитаність.

Цінність корпусу вбачається в наступному:

- одного разу зроблений корпус може багато разів використовуватися;
- корпус показує мовні дані в їх реальному оточенні, що дозволяє досліджувати лексичну і граматичну структуру мови, а також безперервні процеси мовних змін, що відбуваються в мові впродовж певного проміжку часу;
- корпус характеризується показовістю, або збалансованим складом текстів, що дозволяє використовувати його для тестування пошукових механізмів, машинної морфології, систем перекладу, а також для різних лінгвістичних досліджень.

Сьогодні корпуси текстів можуть широко використовуватися у правовій (юридичній) лінгвістиці. Корпус юридичних текстів повинен мати точну розмітку і групуватися відповідно до широкого спектру різних типів тексту в межах кожної групи. Комплекс таких текстів пропонується як структура з кількома складниками відповідно до комунікативної мети текстів [3, с. 25].

Відповідно до основних видів правових текстів створення корпусів повинно відбуватися у таких групах:

- тексти законотворчої діяльності (текст нормативно-правового акта);
- тексти правозастосувальної діяльності;
- тексти юридичної науки;
- тексти правової публіцистики.

Корпуси текстів потрібні насамперед для безпосереднього спостереження за реалізацією мовних структур у законах, постановах судів, нормативно-правових актах тощо для надання юридичним текстам і їх компонентам зовнішніх (екстралінгвальних), структурних, власне лінгвістичних міток, що описують лексичні, граматичні, синтаксичні та інші характеристики елементів тексту.

Вивчення даної галузі мовознавства може бути ефективним за умов використання корпусів текстів, які створюють не лише уявлення про граматичні особливості юридичних текстів, а й відтворюють загалом мовну картину юриспруденції, у тому числі й семантичний рівень. Юридична термінологія постає однією з найменш досліджених семантичних структур тексту. У цьому розумінні лінгвістичні корпуси текстів у правовій сфері сприяють висвітленню особливостей правових понять у терміносистемах різних мов, аналіз яких дозволяє з'ясувати національну специфіку та міжмовні подібності у засобах вираження понять юриспруденції лексикографічними системами, дозволяє побачити концептуальні розбіжності юридичних термінів і понять, становленню яких сприяє не лише лексичне значення слова, але й низка екстралінгвальних та інтралінгвальних чинників.

Як зазначають Мануель Барбера та Христина Онест, наукові співробітники кафедри іноземних мов і сучасних культур в Університеті Туринської мовної школи: «Переклад у правовій рамці, безумовно, одна з областей, в яких корпусна лінгвістика може більше принести користі, як зазначає Джованні Ровер, для юридичного лінгвістичного аналізу, в якому «технічний потенціал вияскравить те, що в іншому випадку залишається поза увагою лінгвіста» [3, стор. 24].

Вивчення лінгвістичних особливостей аутентичних текстів юридичного дискурсу полягає в якісному аналізі граматичної системи мовних явищ та семантичних процесів на ґрунті культурної ідентифікації екстралінгвальних та інтралінгвальних чинників. Це сприятиме формуванню повного національного образу мовної картини юридичного світу, що створить умови для успішної комунікації як на одномовному, так і на міжмовному рівнях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лінгвоправова картина світу: сучасні проблеми лінгвістики та іншомовної дидактики : монографія / Сімонок та ін. – Х. : «НТМТ», 2012. – 258 с.
2. Мельник А.А. Правова лінгвістика: основні риси та особливості / А.А. Мельник // Адміністративне право і процес. – № 1(11). – 2015. – С. 365–373.
3. Barbera M., Carmello M., Onesti C. Traiettorie sulla Linguistica Giuridica. Torino, 2014. – 76 с.

*Федорова Л.М., викл.,
Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

ПРОФЕСІЙНЕ МОВЛЕННЯ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ

В умовах нової соціально-економічної політики України, її входження в європейський економічний та освітній простір, важливого значення набуває підготовка фахівців, що мають сформовану професійно-комунікативну компетентність. Однією зі складових якої є мовна і мовленнєва компетенція. Фахову компетентність спеціаліста становить обізнаність у предметній галузі, сформованість інтелектуальних операцій і мовно-мовленнєва діяльність, яка є основою комунікативної компетентності.

Вільне володіння рідною мовою сприяє вихованню сучасної інтелектуально й духовно розвиненої особистості, здатної до продуктивної професійної діяльності. Така особистість повинна володіти не лише певним обсягом знань про мову, а й умінням застосовувати їх в усному й писемному мовленні, «толерантно спілкуватися, слухати й чути, сприймати й розуміти», тобто бути компетентною щодо мови й мовлення [1, с. 2].

Вирішенню проблеми формування мовленнєвої компетентності присвячені наукові дослідження Л. Мацько, А. Нікітіної, Л. Паламар, М. Пентиліок, Л. Струганець, Г. Шелехової та ін. Удосконалення професійного мовлення майбутніх фахівців різних галузей стало предметом наукових студій О. Горошкіної, І. Дроздової, С. Карамана, К. Климової, Т. Симоненко та ін.

Питання формування професійної мовленнєвої компетентності фахівців в умовах становлення сервісної економіки і розширення сфери послуг на сьогодні є надзвичайно актуальним, що й зумовило вибір теми наукової публікації.

Мовна ситуація в Україні сьогодні є досить складною і неоднозначною, особливо у великих містах, де рідко можна почути українську мову, натомість скрізь лунає російська або, утворений нею мовний покруч, відомий під назвою «суржик». Давно викликають занепокоєння і такі процеси як розлад традиційних літературних норм, вульгаризація побутової сфери спілкування, зниження рівня мовленнєвої культури різних верств суспільства, в тому числі й інтелігенції. Така мовна ситуація виникла внаслідок тривалого періоду бездержавності нашої нації, агресивної мовної політики радянської влади, спрямованої на знищення національних мов, приниження історичної ролі української нації і формування комплексу меншовартості у її носіїв. А також, на нашу думку, недостатньої уваги української влади до мовного питання після проголошення незалежності України. Реальні кроки, спрямовані на утвердження української мови як державної, зокрема законопроекти про введення мовних квот на українському радіо і телебаченні, Постанова Кабінету Міністрів України від 26.04.2017 № 301 «Про організацію проведення атестації осіб, які претендують на вступ на державну службу, щодо вільного володіння державною мовою», новий закон «Про освіту», прийнятий Верховною Радою України від 05.09.2017 № 2145-VIII, ми бачимо тільки зараз. На жаль, багато часу було втрачено й молоде покоління вже незалежної держави, успадкувавши мову від своїх батьків, продовжує спілкуватися російською.

Спостереження за навчальною діяльністю студентів-першокурсників нашого університету під час практичних і лекційних занять, проведений вхідний ректорський контроль, засвідчують їх досить низьку мовленнєву підготовку. Дуже часто вони нехтують українською літературною мовою, віддаючи перевагу суржику, легко переходять під час спілкування на російську, на заняттях почувають себе невпевнено, довго шукають потрібне в конкретній комунікативній ситуації українське слово, що є наслідком недостатнього словникового запасу, бояться брати участь у дискусіях, висловлювати свою думку. Серйозними недоліками усного мовлення багатьох студентів є монотонність, невиразність, наявність слів-паразитів, страх і невміння виступати публічно. Саме тому так важливо майбутнім фахівцям, навчаючись в університеті, готувати себе до професійної діяльності не тільки опановуючи цикл обов'язкових дисциплін, що становлять базову основу фахової підготовки, а й активно розвивати писемне і усне ділове мовлення, формувати мовленнєву компетенцію.

Метою вивчення української мови (за професійним спрямуванням) у вищих навчальних закладах є підвищення рівня загальномовної підготовки, мовної грамотності, вироблення навичок оптимальної мовної поведінки у професійній сфері, а отже, формування мовленнєвої і комунікативної компетентності.

До мовленнєвих компетенцій належать:

- здатність адекватно сприймати, розуміти, оцінювати і відтворювати почуте чи прочитане;
- здатність до мовленнєвої творчості;
- здатність планувати, готувати майбутнє висловлювання в різних жанрах, виступати з повідомленням;
- здатність реалізовувати задум у процесі мовленнєвої діяльності;
- здатність до асоціативної мовленнєво-мислительної діяльності;
- уміння аудіювання, читання, говоріння, письма;
- гнучке вміння використовувати засоби рідної (української) мови залежно від типу, стилю мовлення;
- уміння брати участь у полілогах і діалогах;
- навички красномовства;
- уміння редагувати власне та чуже мовлення;
- здатність до контролю, самоконтролю результатів мовленнєвої діяльності.

На основі мовної й мовленнєвої компетенції формується комунікативна. О. Селіванова поняття «комунікативна компетенція» окреслює як «здатність мобілізувати різноманітні знання мови (мовну компетенцію), паравербальних засобів, ситуацій, правил і норм спілкування, соціуму, культури для ефективного виконання певних комунікативних завдань у відповідних контекстах чи ситуаціях» [3, с. 233].

Комунікативна компетенція передбачає:

- уміння доцільно використовувати засоби рідної (української) мови в практиці живого спілкування;
- уміння наводити переконливі аргументи в процесі розмови;
- здатність орієнтуватися в ситуації спілкування, комунікативно виправдано добирати вербальні і невербальні засоби і способи для оформлення думок, почуттів у різних сферах спілкування;
- уміння встановлювати й підтримувати контакт із співрозмовником, змінювати стратегію, мовленнєву поведінку залежно від комунікативної ситуації;
- досвід особистої відповідальності за власну комунікативну поведінку, вимогливість до свого мовлення.

Уміти сказати так, щоб тебе правильно зрозуміли інші, мати здібності впливати на рішення співрозмовника, ненав'язливо переконувати, створювати атмосферу довіри та взаєморозуміння – дуже важливі атрибути комунікативної професіограми.

Одним із першочергових завдань вищої школи є пошук шляхів підвищення комунікативної компетенції майбутніх фахівців шляхом усвідомлення важливості досконалого володіння усіма мовними нормами у комунікативному просторі та розуміння пріоритету української мови як державної [2, с. 14].

Для виконання цих завдань викладач університету має використовувати різні сучасні форми і методи роботи зі студентами, зокрема:

1. Проблемні та евристичні інтерактивні лекції, семінари.
2. Індивідуальні творчі завдання і презентації.
3. Складання фахової документації.
4. Завдання дослідницько-пошукового характеру.
5. Переклад, корегування та редагування текстів.
6. Моделювання комунікативних ситуацій (телефонна розмова, ділова зустріч, співбесіда з роботодавцем, перемовини, ділові наради, вирішення конфліктних ситуацій тощо).
7. Підготовка повідомлень, доповідей, наукових виступів.

Отже, в умовах нової соціально-економічної політики України, становлення української мови як державної, впровадження і забезпечення її використання у професійній діяльності, важливим завданням вищої школи є формування мовленнєвої компетентності майбутніх фахівців, що є запорукою їх професійної майстерності та конкурентоздатності на ринку праці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мацько Л. Матимемо те, що зробимо. До питання формування мовної культури / Л. Мацько // Дивослово, 2001. – № 9. – С. 2–3.
2. Українська мова фахового спрямування : підручник / Л.Г. Погиба, Т.О. Гребіниченко, Л.М. Голіченко. – Київ : Кондор, 2011. – 352 с.
3. Селіванова О. Сучасна лінгвістика : термінологічна енциклопедія / О. Селіванова. – Полтава : Довкілля. – Київ, 2006. – 716 с.

ВЕБ-КВЕСТИ У НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Вплив новітніх технологій на вивчення мови є надзвичайним і продовжує посилюватись, що вимагає здобуття нових навичок та стратегій як від викладачів, так і від студентів. І якщо ще досить недавно поява цих технологій викликала занепокоєння, адже було незрозуміло, яким чином вони вплинуть на навчальний процес, освіту та суспільство в цілому, то зараз їх вагомий вклад у спрощення всіх процесів повсякденного життя важко переоцінити. У давнину навіть поява письма викликала занепокоєння, тому що на думку великих мислителів, як, наприклад, Сократа, воно не сприяло покращенню та тренуванню пам'яті. А з винайденням телефону з'явилися побоювання, що він може призвести до появи невідповідних контактів. Сьогодні ці коментарі здаються безпідставними і навіть сміховинними.

Поява комп'ютеру та Всесвітньої мережі спочатку теж мала багато критики, та зараз складно собі уявити життя сучасного суспільства без них. Особливо актуальним і важливим є використання новітніх технологій у вищих навчальних закладах. Досить важко передбачити, як виглядатиме ринок праці у майбутньому та, які професії користуватимуться попитом, проте очевидно одне – навички 21 століття включають в себе вміння вільно та впевнено користуватися та орієнтуватись в мережі Інтернет. Варто також пам'ятати, що сьогодні наші студенти є представниками так званого покоління Z або «цифровими туземцями». «Те, що минулі покоління називали «технологіями майбутнього», покоління Z вважає невід'ємною частиною повсякденного життя. Саме це, передусім, відрізняє їх від покоління Y, оскільки дитинство других минуло ще до «технологічного буму». Це покоління народилося і виросло, коли Інтернет вже повністю увійшов в життя людини. А, отже, будь-який вид діяльності для них нерозривно пов'язаний з використанням його. Навчання і освіта для «цифрових туземців» не є виключенням і мають спиратися на нові технічні досягнення [2].

На сьогоднішній день достатньо популярним видом завдань з різних дисциплін стали веб-квести. Слово веб-квест походить від англійських слів *Web* – веб, всесвітня мережа та *quest* – пошук. Веб-квест являє собою завдання у формі міні-проекту, матеріал для якого студенти мають знайти в Інтернеті. Такий вид завдань вчить студентів мислити та діяти, як того вимагає 21 століття. Типовий веб-квест складається з шести етапів:

- 1) вступ (введення студентів в контекст проблеми, що піднімається);
- 2) постановка завдання (окреслення проблеми для студентів, яку вони повинні вирішити зазвичай у командах);
- 3) процес (студентам варто пояснити весь процес, його етапи та наголосити на кінцевих цілях);
- 4) надання ресурсів (отримавши всі корисні посилання заздалегідь, студенти спрямовують зусилля на обробку інформації, а не пошук її);
- 5) оцінка (необхідно повідомити студентів про критерії оцінювання кінцевого результату);
- 6) висновки (підведення підсумків і заохочення подальшого дослідження проблеми).

Існує два типи веб-квестів: короткострокові та довгострокові. Короткострокові квести мають на меті поглиблення та інтеграцію знань з певної теми. При достатньому рівні комп'ютеризації ВНЗ їх можна влаштовувати навіть протягом семінарського заняття. Проте на сьогоднішній день, коли кожен студент має та доступ до Інтернету, наявність комп'ютерів в аудиторії вже не є обов'язковою для виконання цього завдання. Виконувати такі квести можна від одного до трьох занять. Ціллю довгострокових квестів є розширення й уточнення понять, глибокий аналіз отриманих знань, їх трансформація й оволодіння матеріалом настільки, щоб самостійно створювати та ускладнювати завдання для роботи

за темою. Довгострокові квести розраховані зазвичай на семестр або весь навчальний рік. Однак цей вид веб-квесту є можливим виключно за наявності у більшості студентів персональних комп'ютерів та доступу до мережі Інтернет. Така самостійна робота може виконуватись переважно у позааудиторний час. Оскільки тривалі веб-квести переважно розглядаються як колективна діяльність і застосовуються у невеликих командах, рекомендується перетворити її на захоплюючу, цікаву навчальну діяльність.

Виділяють три основні елементи, які відрізняють освітній веб-квест від простого пошуку інформації в Інтернеті:

1. Наявність проблеми, яку потрібно вирішити.
2. Пошук інформації з проблеми здійснюється в Інтернеті групою студентів. Кожен з членів групи має чітко визначену роль і робить внесок у вирішення загальної проблеми у відповідності зі своєю роллю.
3. Розв'язання проблеми відбувається шляхом ведення переговорів і досягнення згоди між усіма учасниками проекту.

Використання веб-квестів та інших завдань на основі ресурсів Інтернету в навчанні іноземної мови вимагає від студентів відповідного рівня володіння мовою для роботи з автентичними ресурсами Інтернету [1].

Для максимальної ефективності та користі від процесу роботи над веб-квестом, викладач заздалегідь готує презентацію, підбирає завдання, знаходить джерела інформації, обмірковує форму презентації результатів і процес контролю й оцінки. Протягом роботи над веб-квестом викладач виконує функцію помічника-консультанта. Тема веб-квесту обирається викладачем, проте має бути пов'язаною з матеріалом, що вивчається або інтересами чи фахом студентів. Отже, роллю викладача є вибір такої теми, яка пожвавить навчальний процес та додасть студентам мотивації.

Використання веб-квестів дозволяє інтегрувати критичне мислення, спільне навчання та автентичні тексти і матеріали у виконання одного завдання. Студенти мають співпрацювати з іншими учасниками команди, але при цьому кожен виконує свою частину квесту, а тому змушений думати самостійно. Також веб-квести являють собою відкриті питання, тож зазвичай доводиться виходити за рамки звичайних фактів, аналізувати, оцінювати тексти, синтезувати прочитаний матеріал та перетворювати його у знання, які згодом демонструються і представляються на занятті.

Найпривабливішою характерною рисою веб-квестів у вивченні іноземної мови є те, що студенти вивчають матеріал або контент певного веб-сайту, при цьому вивчаючи мову. Вони досліджують певну тему (історію, географію, специфіку комерційних організацій тощо), покращуючи рівень володіння іноземною мовою. Студенти з високим рівнем знань мови інколи концентруються на виконанні завдань квесту, здійснюючи аналіз контенту іноземною мовою на підсвідомому рівні.

Отже, технологія веб-квестів є надзвичайно ефективною у вивченні як іноземної мови, так і будь-якої іншої дисципліни, адже дає змогу викладачеві поєднати навчальну програму та новітні технології. Веб-квести дозволяють студентам бути більш автономними у процесі навчання, заохочують критичне мислення та формують аналітичні навички. Виконуючи подібні завдання, які є максимально наближеними до реальних повсякденних питань, студенти стають впевненішими у своїх успіхах, адже бачать результати виконаної роботи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мажеровська О.Е. Використання технології веб-квесту в іншомовній підготовці / О.Е. Мажеровська // Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології, 2014. – С. 240.
2. Generation Z. – Режим доступу : https://en.wikipedia.org/wiki/Generation_Z.

МОВЛЕННЄВА ДІЯЛЬНІСТЬ СТУДЕНТІВ НА ЗАНЯТТЯХ З ІНОЗЕМНОЇ МОВИ

В основі індустріальних економічних відносин лежить індустріальна економіка, спрямована на максимальний випуск товарної продукції. Етап розвитку в економічно успішних країнах характеризується переходом від індустріальної економіки до так званої сервісної, тобто економіки послуг. Це пов'язано з підвищенням значущості сфери послуг, перетворенням її на рушійну силу господарювання.

Як відомо, сервісна економіка порівняно з індустріальною є більш збалансованою, оскільки поєднує в єдиному комплексі сфери матеріального виробництва, звернення і послуг. Саме послуги виявляються зараз в центрі сучасної економіки. Основними відмінностями «сервісної» економіки від індустріальної є те, що в «сервісній» зусилля підприємств спрямовані перш за все на підвищення ефекту корисності, більш повного задоволення специфічних потреб клієнта, в той час як в індустріальній виробники прагнуть максимізувати виробництво товару. У «сервісній» економіці поняття корисності ототожнюється з характером використання і з тим, наскільки система вдосконалена, включаючи як матеріальний продукт, так і відповідні послуги. В індустріальній же – з матеріальною продукцією. Дуже важливим у «сервісній» економіці є поняття якості, під котрим розуміють можливості виробника встановлювати і постійно підтримувати відносини зі споживачем, підвищуючи ступінь його задоволення. В індустріальній економіці під якістю розуміють уміння підприємства «добре робити свою справу». Через орієнтацію сервісної економіки на індивідуальні вимоги і потреби юридичних і фізичних осіб, сервісна економіка є соціально орієнтованою. Отже, «сервісна економіка» – це новий напрям в еволюції суспільства. Переважання сфери послуг над матеріальним виробництвом в економіці країни свідчить про прогресивнішу стадію її розвитку.

Рівень професійної освіти повинен відповідати економічному розвитку суспільства. Оволодіння основами будь-якої професії розпочинається із засвоєння певної суми загальних і професійних знань, а також оволодіння основними способами розв'язання професійних завдань, тобто оволодіння мовою професійного спілкування.

Мова професійного спілкування (професійна мова) – це функціональний різновид літературної мови, яким користуються представники певної професії. Залежно від ситуації і мети спілкування доречно й правильно добираються різноманітні мовні засоби висловлення думки: лексичні, граматичні, фразеологічні тощо.

Усі лексичні одиниці фахових текстів переділяються на чотири різновиди:

- 1) терміни певної галузі, що мають власну дефініцію;
- 2) міжгалузеві загальнонаукові термінологічні одиниці;
- 3) професіоналізми (слово або вислів, уживаний в певному професійному середовищі);
- 4) професійні жаргонізми.

Володіти мовою професійного спілкування – це: вільно послуговуватися усім багатством лексичних засобів з фаху; дотримуватися граматичних, лексичних, стилістичних, акцентологічних та інших норм професійного спілкування; знати спеціальну термінологію, специфічні найменування відповідної професійної сфери; використовувати усі ці знання на практиці, доречно поєднуючи вербальні й невербальні засоби спілкування.

Справжній фахівець повинен мати сформовану мовну, мовленнєву і комунікативну компетенції.

Мовна професійна компетенція – це сума систематизованих знань норм і правил літературної мови, за якими будуються правильні мовні конструкції та повідомлення за фахом. Мовна компетенція передбачає опанування знаннями з лексики, граматики, фонетики, орфографії та формування відповідних навичок: фонетичних, лексичних, граматичних, морфологічних, синтаксичних, орфографічних, графічних та каліграфічних.

Увівши назву «мовна компетенція» у науковий обіг, американський учений Н. Хомський визначає це поняття як знання мови (граматична правильність) і протиставляє його використанню мови (прийнятність, мовленнєва діяльність), яке розглядалося як «неграматичне», хаотичне.

Мовна компетенція – це потенціал лінгвістичних знань людини, сукупність правил аналізу і синтезу одиниць мови, які дають можливість будувати й аналізувати речення, користуватися системою мови з метою спілкування. Мовна компетенція – це засвоєння, усвідомлення мовних норм, що склалися історично в фонетиці, лексиці, граматиці, орфоєпії, семантиці, стилістиці та адекватне їх застосування в будь-якій людській діяльності в процесі використання певної мови, в конкретних умовах спілкування. Цей вид компетенції властивий високоосвіченій, культурній людині, сформованій особистості.

Уперше науковці означили це явище тільки в середині – другій половині ХХ століття. До того часу з новим терміном уживалися такі, як «знання мови», «володіння мовою», «мовна здатність» тощо.

Залежно від ступеня опанування мовою говорять про: а) граматичну компетенцію, яка належить до формального боку мови – морфологічна, синтаксична, словотвірна; б) лексичну компетенцію, тобто, лексичні знання, а також здатність використовувати мовний словниковий запас у мовленні: усному (аудіювання, говоріння) і писемному (читання, письмо).

Мовленнєва професійна компетенція – це система умінь і навичок використання знань під час фахового спілкування для передавання певної інформації. Мовленнєва компетенція – це володіння чотирьма видами умінь: аудіювання, говоріння, читання та письмо.

Комунікативна професійно орієнтована компетенція – це система знань, умінь і навичок, потрібних для ефективного спілкування, тобто треба володіти сумою знань про мову, вербальні й невербальні засоби спілкування, культуру, національну своєрідність суспільства і вміти застосовувати ці знання в процесі спілкування.

Отже, професійна комунікативна компетенція репрезентує професійні знання, вміння і навички спілкування.

Всі компетенції, як вже було зазначено, дуже важливі для майбутніх фахівців. В умовах «сервісної економіки» особливого значення набуває розвиток професійних компетенцій під час вивчення іноземної мови. Основною метою навчання іноземної мови є оволодіння іншомовною комунікативною компетенцією, до компонентів якої належать мовна, мовленнєва та соціокультурна компетенції.

Хотілося б окремо зупинитися на мовленнєвій компетенції. Оскільки вона складається з чотирьох компонентів, а саме говоріння, аудіювання, читання та письма, варто розкрити сутність кожного з них.

Говоріння – усний продуктивний вид мовленнєвої діяльності, який забезпечує усне спілкування іноземною мовою в діалогічній або монологічній формі.

Діалогічне мовлення – це процес мовленнєвої взаємодії двох або більше учасників спілкування. Тому в межах мовленнєвого акту кожен з учасників по черзі виступає як слухач і як мовець. Існують різні підходи до навчання діалогічного мовлення, з яких можна виділити два основних. Відповідно до першого – «зверху вниз» – навчання розпочинається зі слухання діалогу-зразка з його наступним варіюванням, а згодом і створенням власних діалогів в аналогічних ситуаціях спілкування. Другий – «знизу вверх» – передбачає шлях від засвоєння спочатку елементів діалогу (реплік) до самостійної побудови діалогу на основі запропонованого зразка. Вправи для навчання діалогічного мовлення: відповіді на питання; постановка ситуативних і ключових питань; діалогізація прослуханого чи прочитаного монологічного тексту; доповнення чи видозміна діалогу; складання діалогу на задану тему; проведення дискусій.

Монолог – це безпосередньо спрямований до співрозмовника чи аудиторії організований вид усного мовлення, який передбачає висловлювання однієї особи. В методиці навчання іноземних мов виділяють три етапи формування вмінь монологічного мовлення. Завдання першого етапу полягає в тому, щоб навчити учнів об'єднувати фрази в одну понадфразову єдність. На другому етапі учні вчать самостійно будувати висловлювання понадфразового рівня. Головне завдання третього етапу – навчити учнів створювати монологічні висловлювання текстового рівня різних функціонально-сміслових типів мовлення. Вправи для навчання монологічного мовлення: відтворення зв'язних висловлень з деякою модифікацією; складання ситуації чи розповіді; опис малюнку; відтворення ситуацій, у яких використані названі слова; переказ; складання плану прослуханої розповіді; виклад діалогів у монологічній формі; обґрунтування власного судження тощо.

Аудіювання – це спеціально організована програма дій з текстом, що сприймається на слух. На кожному етапі навчання формуються відповідні механізми аудіювання мовленнєвих одиниць різних рівнів: 1) словосполучення, фрази; 2) понадфразової єдності; 3) цілого тексту. До підготовчих вправ належать: вправи для навчання мовленнєвого слуху; вправи для навчання ймовірнісного прогнозування; вправи для розвитку короткочасної і словесно-логічної пам'яті. До мовленнєвих вправ належать: вправи для навчання сприйняття діалогічного мовлення «зі сторони»; вправи для навчання сприймання діалогічного мовлення за участі в діалозі; вправи для навчання сприймання монологічного мовлення.

Читання – письмовий рецептивний вид МД, який включає техніку читання (ТЧ) і розуміння того, що читається. Формування вмінь читання складається з трьох етапів. На першому етапі основним завданням є розвиток навичок ТЧ вголос і про себе та досягнення швидкості читання, Це включає мовний і смисловий аналіз. На другому етапі ставиться завдання навчити учнів читати вголос / про себе складніші тексти пізнавального характеру. З метою подолання труднощів розуміння тексту проводиться лексичний, граматичний, структурний і смисловий аналіз, використовується переклад. На третьому етапі учні повинні вміти читати без словника з метою отримання основної інформації, або зі словником – для повного розуміння змісту тексту. Виділяють такі типи читання: ознайомлювальне (розуміння основного змісту тексту); вивчаюче (повне розуміння тексту) та переглядове/вибіркове (читання з метою пошуку необхідної/цікавої інформації). Використовують такі некомунікативні вправи: на розвиток графемно-фонемних зв'язків, з техніки читання ізольованих слів і словосполучень, на прогнозування форми слова, розвиток навичок синтагматичного членування речень та їх інтонаційного оформлення, на розширення поля читання та швидкості сприймання навчального тексту; та комунікативні вправи: прогнозування змісту тексту за заголовком, різні види запитань у тестовій формі, анотування, складання плану тексту тощо.

Письмо – це писемний продуктивний вид МД, який виступає засобом навчання. Навчання техніки письма складається з навчання графіки, каліграфії та орфографії. Для формування орфографічних навичок використовуються вправи з аналізу, вправи на ідентифікацію і диференціацію. Для формування лексико-граматичної правильності письма найбільш поширеними є вправи на запитання-відповіді з частковою зміною мовного матеріалу на трансформацію мовного зразка, на підстановку, на розширення та скорочення, диктанти. Для формування дій, що забезпечують виклад власних думок в писемній формі використовують такі види вправ, як відповіді на запитання щодо змісту тексту та складання запитань до тексту.

Також, окрім оволодіння чотирма видами МД, мовленнєва компетенція – це ще й вміння адекватно і доречно практично користуватися мовою в конкретних ситуаціях (висловлювати свої думки, бажання, наміри, прохання і розуміти інших), що вважається найважливішою компетенцією фахівця сфери послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Halliday M. A. K. The users and use of language : readings in the sociology of language / M. A. K. Halliday, A. McIntosh, P. Strevens. – The Hague : Mouton, 1970. – P. 136–169.
2. Hymes D.H. On communicative competence / D.H. Hymes. – Philadelphia : University of Pennsylvania Press, 1971. – 213 p.
3. Lincoln P.C. Dual-lingualism : passive bilingualism in action / P.C. Lincoln. – Te Reo, 1979. – P. 65–72.

СТРУКТУРНО-СТИЛІСТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ МОВИ

Структура мови суттєво залежить від її функціонального розвитку. Будь-який елемент мови виконує свою функцію, в якій виявляється його природа як особливого компонента структури. Ця функція не виходить за межі структури мови і тому визначається як лінгвістична функція. Мова в свою чергу виконує не тільки лінгвістичну функцію, оскільки її роль не може обмежуватись лише власною структурою. Вона входить як специфічний компонент в іншу систему – систему соціальних явищ, посідаючи там своє особливе місце. Тому функції мови є, перш за все, громадськими, соціальними. До питань про функції мови звертались лінгвісти, філософи і психологи. Лінгвістичний погляд на функціонування мови можна визначити як диференціацію стилевих особливостей текстів різних жанрів. Деякі лінгвісти, наприклад, виділяють такі стилі, як офіційно-документальний, громадсько-публіцистичний, науковий, підприємницько-технічний, художньо-белетристичний, розмовно-побутовий. Легко помітити, що цю класифікацію можна подати у більш детальнішому вигляді. Наприклад, у науковому стилі можна виділити науково-популярний. Слід зазначити, що між окремими стилями існує суттєва різниця. Науковий стиль характеризується не тільки наявністю спеціальної термінології, скажімо, медичної (напр. клінічні ознаки; анатомічні зміни; нововиявлення), але й ускладненими конструкціями з елементами вираження різних логічних зв'язків. Конструкції типу *здійснити напад* (пограбувати) можуть зустрічатися у різних стилях, але тільки в офіційно-документальному або ж у науково-технічному стилі вони вживаються досить регулярно і послідовно.

Характерною рисою жанрового стилю є те, що загальноновживані слова та вирази використовуються в певному значенні і в особливому словесному оточенні, що притаманне саме цьому стилю, тобто комбінаторність слів та виразів підпорядковується безпосередньо певному стилю або жанру.

Соціальний фактор у даному випадку посідає одну з найважливіших позицій під час конструювання висловлювань. Таке самовідмежування та добір засобів мовного вираження диктуються соціальними почуттями, які зумовлені характером стосунків між співрозмовниками і тим, що вони близько знають один одного, що поміж ними стоять певні громадські та інтелектуальні відмінності.

Немає сумніву в тому, що кожна людина у відповідних життєво-комунікативних ситуаціях повністю або в більшості випадків висловлюється в рамках і в параметрах певної мовної підсистеми, певного функціонального стилю. Мовець за будь-яких обставин виконує певну когнітивно-мовленнєву роль, яка диференційована стилістично. Тому вивчення мовленнєвого аспекту поведінки мовців, є необхідним з точки зору функціонально-стилістичного вивчення даного питання.

Зв'язки між структурними та функціональними аспектами мови мають низку характерних особливостей, які, на жаль, не завжди у повній мірі враховуються спеціалістами.

З функціонально-стилістичного погляду на питання про структурно-стилістичні особливості мови важливим аспектом виступає чинник ролі, яку собі відводять співрозмовники.

Для стилістичної однорідності/неоднорідності різних ролей важливою є не сама роль, а її співвідношення з роллю партнера в їхній соціальній взаємодії. Стилiстично більш-менш однорідними є такі соціальні ролі, в яких можна виділити одну з характеристик

такої ознаки, як стосунки між співрозмовниками, наприклад: офіційні – нейтральні – дружні – інтимні. Тому в реалізації ролей «начальник» та «підлеглий» простежується чимало спільних стилістичних рис, оскільки кожна з них виявляється в рамках офіційних стосунків між ролевими партнерами. Характерно, що коли виконуються вільні ролі (напр. ролі друзів), то вибір стилістичних засобів також не буває вільним. Такий вибір зорієнтований на певні стилістичні сфери – на стилі розмови.

Ми приєднуємось до концепції відомих психолінгвістів у трактуванні понять норми і нормалізації в процесах мовленнєвої діяльності. Не існує загальної семантико-функціональної норми, яка б правила за еталон для всіх випадків спілкування. Водночас, існує система норм, диференційованих щодо різноманітних ознак мовної ситуації та інших характеристик комунікацій.

Для культури мовлення суттєвими є індивідуальні та суспільно-групові оцінки процесів мовлення. Такі оцінки сигналізують про критерій доцільності, коректності й адекватності / неадекватності того або іншого висловлювання.

Вплив соціального фактора чітко простежується у змінах словникового складу мови, який детермінований, зокрема, мотивами пристойності мовлення. Для передачі інформації того або іншого змісту, конвенціонально прийнятного або ні, у мові утворилися спеціальні замінні вислови; вони зберігаються в вокабулярі до того часу, поки їх не почнуть сприймати як брутальні та непристойні форми висловлювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бенвенист Э. Общая лингвистика / Э. Бенвенист. – М. : Прогресс, 1977. – 447 с.
2. Гумбольдт В. фон. О сравнительном изучении языков применительно к различным эпохам их развития. В кн. Избранные труды по языкознанию / В. фон Гумбольдт. – М., 1984. – 397 с.
3. Кацев А.М. О социологическом подходе к проблеме эвфемизмов. В кн. Проблемы интерпретации текста / А.М. Кацев. – Л. : ЛГПИ им. А.И. Герцена, 1975. – с. 37–52.
4. Костомаров В.Г. Культура речи и стиль / В.Г. Костомаров. – М. : Изд. ВПШ и АОН, 1960. – 71 с.
5. Російсько-український словник / за ред. Й.А. Багмута, І.К. Білодіда, С.І. Головащука. – Київ : Наукова думка, 1968.
6. Словник юридичних термінів (російсько-українській). – Київ : Юрінком, 1994.

Наукове видання

**СЕРВІСНА ЕКОНОМІКА
В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ:
ПРАВОВИЙ ТА ІНСТИТУЦІЙНИЙ ВИМІРИ**

**МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

(Київ, 15–16 листопада 2017 року)

Формат 60x84/8. Ум. друк. арк. 29,53. Тираж 83 пр. Зам. 1514.

Видавець і виготовлювач

Київський національний торговельно-економічний університет
вул. Кіото, 19, м. Київ, Україна, 02156

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 4620 від 03.10.2013 р.