



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 11/3'2020

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

[https://doi.org/10.37634/efp.2020.11\(3\)](https://doi.org/10.37634/efp.2020.11(3))

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

Наказ Міністерства освіти і науки України від 02 липня 2020 р. № 886 (економічні науки).

Наказ Міністерства освіти і науки України від 24 вересня 2020 р. № 1188 (юридичні науки).

Рішення Аудиторської палати України від 21.12.2017 р. № 353/10 (облік та аудит).

Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Журналу присвоєно міжнародний ідентифікаційний номер ISSN 2409-1944 та включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus.

Префікс doi журналу: 10.37634/efp.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол № 21 від 17 листопада

2020 р.). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції.

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

Підписано до друку 27.11.2020

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

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

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

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт видавничої справи

© "Аналітик", 2020
© "Економіка. Фінанси. Право",
2020

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес центр"



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ECONOMICS FINANCES LAW

MONTHLY INFORMATIONAL AND ANALYTICAL JOURNAL

№ 11/3'2020

(issued from 1994)

ISSN 2409-1944

[https://doi.org/10.37634/efp.2020.11\(3\)](https://doi.org/10.37634/efp.2020.11(3))

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

Order of Ministry of Education and Science of Ukraine of 02 July 2020 № 886 (economic sciences).

Order of Ministry of Education and Science of Ukraine on September 24, 2020 № 1188 (legal sciences).

Order of Audit Chamber of Ukraine on 21 December 2017 № 353/10 (accounting and audit).

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

Journal is awarded the international identification number ISSN 2409-1944 and included in the international Scientometrics base Index Copernicus.

Journal's doi: 10.37634/efp.

Founders:

Audit firm "Analytik" jointly with the National Academy of Internal Affairs of Ukraine

Articles must pass

selection, internal and external review

Recommended for publication and dissemination through the Internet by the Academic Council of the National Academy of Internal Affairs of Ukraine (Protocol № 21 dated November 17, 2020). Full or partial reprint of

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

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

Signed for print 27.11.2020

Format 60/84/8

Publication – 250 copies

Address of the editorial office: 01001, Kyiv,

Khreshchatyk str., 44

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

Fax: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Web: www.efp.in.ua



*The subject of
publishing*

© "Analytik", 2020
© "Economics. Finances. Law",

2020

Typography: LLC "International Business Center"

Головний редактор

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

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Бойко Антон Олександрович, к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики, Сумський державний університет

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

Вережубова Тетяна Анатоліївна, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, Білоруський державний економічний університет

Герасимович Анатолій Михайлович, д.е.н., професор, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

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

Евангелос Сіскос, д.е.н., професор, Університет Західної Македонії

Криштопа Ірина Ігорівна, д.е.н., професор, професор кафедри обліку і оподаткування Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

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

Полякова Євгенія Сергіївна, к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи, проректор з науково-педагогічної роботи (навчальний процес) Вищого навчального закладу «Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»

Потишняк Олена Миколаївна, д.е.н., професор, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

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

Ткаченко Сергій Анатолійович, д.е.н., професор, ректор Вищого навчального закладу "Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка», Академік Академії економічних наук України

Тринчук Віктор Вікторович, к.е.н., доцент кафедри туристичного та готельного бізнесу Національного університету харчових технологій

Чижевська Людмила Віталіївна, д.е.н., професор, професор кафедри обліку і аудиту Державного університету «Житомирська політехніка», академік Академії економічних наук України

Члени редакційної колегії з правових наук:

Балгимбекова Гульнара, к.ю.н., завідувач кафедри конституційного та міжнародного права, Карагандинський державний університет ім. Е.А. Букетова

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління ПРАТ «Аудиторська фірма "Аналітик"», Заслужений юрист України

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

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., проф., заслужений юрист України, академік Міжнародної академії безпеки та конфліктології

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

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік Національної академії правових наук України

Мусін Куат Саніязданович, к.ю.н., старший викладач кафедри конституційного та міжнародного права, Карагандинський державний університет ім. Е.А. Букетова

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., професор, професор кафедри цивільного та кримінального права і процесу Чорноморського національного університету імені Петра Могили, академік Національної академії наук вищої освіти України

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

Яровий Анатолій Олександрович, к.ю.н., доцент, професор кафедри права публічного адміністрування Маріупольського державного університету, суддя у відставці

Відповідальний редактор: Поповецька-Демченко Леся Петрівна

Видавничий редактор: Туманян Анна Оганесівна

Editor-in-chief

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

Members of the editorial board of Economic Sciences:

Boiko Anton Oleksandrovych, PhD Economics, Associate Professor of Economic Cybernetics Department, Sumy State University

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

Verezubova Tatyana Anatolevna, Dr. Economics, Professor, Head of the Department of Finances, Belarusian State Economic University

Evangelos Siskos, Dr. Economics, Professor, University of Western Macedonia

Herasymovych Anatolii Mykhailovych, Dr. Economics, Professor, Kyiv National Economic University after Vadym Hetman

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

Kryshchopa Iryna Ihorivna, Dr. Economics, Professor, Professor of Accounting and Taxation Department, Kyiv National Economic University after Vadym Hetman

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

Pollakova Yevheniia Serhiivna, PhD Economics, Associate Professor of Finances and Banking Department, vice-rector for scientific and pedagogical work, Higher Educational Institution «International Technology University "Mykolaiv Polytechnic"»

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

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

Tkachenko Serhii Anatoliiovych, Dr. Economics, Professor, Rector of the Higher Educational Institution «International Technology University "Mykolaiv Polytechnic"», Academician of Academy of Economic Sciences of Ukraine

Trynchuk Viktor Viktorovych, PhD Economics, Associate Professor of tourism and hotel business department, National University of Food Technology

Chyzhevska Liudmyla Vitaliivna, Dr. Economics, Professor, Professor of the Production, Professor of Accounting and Auditing Department, State University "Zhytomyr Polytechnic", Academician of the Academy of Economic Sciences of Ukraine

Members of the editorial board of Law Sciences:

Balгимбекова Gulnara, PhD Law, Head of the constitutional and international law department, Karagandy State University after E.A. Buketov.

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

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

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

Hlushkov Valerii Oleksandrovych, Dr. Law, Professor, Honored Lawyer of Ukraine, Academician of the International Security and Conflict Academy

Luts Volodymyr Vasylovych, Dr. Law, Professor, Honored Worker of Science and Technology of Ukraine, Academician of National Academy of Law Sciences of Ukraine

Musin Kuat Saniazdanovych, PhD Law, Senior Lecturer of the constitutional and international law department, Karagandy State University after E.A. Buketov.

Ozerskyi Ihor Volodymyrovych, Dr. Law, Professor, Professor of the Civil and Criminal Law and Process Department of Black Sea National University after Petro Mohyla, Academician of the National Academy of Sciences of Higher Education of Ukraine

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

Yarovyj Anatolii Oleksandrovych, PhD Law, Professor of Law and Public Administration Department, Mariupol State University, retired judge

Managing editor: Popovetska-Demchenko Lesia Petrivna

Issue Editor: Tumanian Anna Ohanesivna

ЗМІСТ

Є.О. СТРОГА, В.В. КРАКОВА. Особливості правового регулювання поводження з відходами засобів індивідуального захисту в умовах пандемії	5
Ю.В. ОМЕЛЬЧЕНКО. Моделювання впливу фінансового сектору на реальний сектор економіки України ...	9
М.М. НІКОНЧУК. Правовий статус лізингової компанії на ринку фінансових послуг	13
О.С. СТОРОЖЕНКО, О.Ю. ПРОГОРОВА. Окремі аспекти регламентації поведінки адвокатів у соціальних мережах	16
Н.Ю. МИРОЩЕНКО, А.В. СИМАК, О.Л. ЗАРИЦЬКА. Комерціалізація інноваційної продукції: світовий та вітчизняний досвід	20
О.А. ВІННИЦЬКА, Л.А. ЧВЕРТКО, Т.О. КОРНІЄНКО. Теоретична сутність і значення фінансової стійкості підприємства	25
А.М. МАГОМЕДОВА, І.С. САХАРУК. Цифровізація праці: правові та економічні засади розвитку	30
О.М. ПШІНЬКО, Т.Ю. ЧАРКІНА, Н.О. БОЖОК. Концесія вокзалів як шлях підвищення конкурентоспроможності пасажирського комплексу залізничного транспорту	36
Л.М. ГАНАС, А.В. ТОДОЩУК. Особливості формування та використання правил Інкотермс у різних редакціях	43

CONTENTS

Y.O. STROHA, V.V. KRAKOVA. Peculiarities of legal regulation of waste management of individual protection means in a pandemic condition	5
Y.V. OMELCHENKO. Modeling the influence of financial sector on real sector of Ukrainian economics	9
M.M. NIKONCHUK. Legal status of the leasing company in the financial services market	13
O.S. STOROZHENKO, O.Y. PROHOROVA. Certain aspects of regulation of attorneys' behavior in social networks	16
N.Y. MYROSHCHENKO, A.V. SYMAK, O.L. ZARYTSKA. Commercialization of innovative products: international and national experience	20
O.A. VINNYTSKA, L.A. CHVERTKO, T.O. KORNIENKO. Theoretical essence and value of the financial stability of the enterprise	25
A.M. MAHOMEDOVA, I.S. SAKHARUK. Digitalization of labor: legal and economic frameworks of development ...	30
O.M. PSHINKO, T.Y. CHARKINA, N.O. BOZHOK. Concession of stations as a way to increase the competitiveness of the passenger complex of railway transport	36
L.M. HANAS, A.V. TODOSHCHUK. Features of formation and use of Incoterms rules in different editions	43

СТРОГА

Слизавета Олександрівна
strogaya.liza31@gmail.com

УДК 349.6

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО
РЕГУЛЮВАННЯ ПОВОДЖЕННЯ З
ВІДХОДАМИ ЗАСОБІВ
ІНДИВІДУАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В
УМОВАХ ПАНДЕМІЇPECULIARITIES OF LEGAL
REGULATION OF WASTE MANAGEMENT
OF INDIVIDUAL PROTECTION MEANS IN
A PANDEMIC CONDITIONстудентка, Інститут
прокуратури та кримінальної
юстиції Національного
юридичного університету
імені Ярослава МудрогоDOI: [https://doi.org/10.37634/efp.2020.11\(3\).1](https://doi.org/10.37634/efp.2020.11(3).1)

КРАКОВА

Владислава Вікторівна
krakovavladislava21@gmail.comстудентка, Інститут
прокуратури та кримінальної
юстиції Національного
юридичного університету імені
Ярослава Мудрого*STROHA Yelyzaveta Oleksandrivna – student, Criminal Justice and Prosecutors' Training Institute of National Law University after Yaroslav Mudryi**KRAKOVA Vladyslava Viktorivna – student, Criminal Justice and Prosecutors' Training Institute of National Law University after Yaroslav Mudryi*

Вказано, що поширення гострої респіраторної хвороби, викликаной SARS-CoV-2, становить не лише пряму загрозу здоров'ю людини, а й впливає на навколишнє середовище України. Зазначено, що питання утилізації засобів індивідуального захисту привернули до себе увагу лише після початку пандемії, адже їх використання людьми почалося в занадто великих кількостях. Наголошено, що існують прогалини у правовому регулюванні поводження із ЗІЗ, оскільки чітка регламентація наявна лише для засобів індивідуального захисту, які використовуються в медичній сфері.

* * *

Указано, что распространение острой респираторной болезни, вызванной SARS-CoV-2, составляет не только прямую угрозу здоровью человека, но и влияет на окружающую среду Украины. Также указано, что вопрос утилизации средств индивидуальной защиты привлекли к себе внимание только после начала пандемии, ведь их использования людьми началось в слишком больших количествах. Отмечается, что существуют пробелы в правовом регулировании обращения с СИЗ, поскольку четкая регламентация доступна только для средств индивидуальной защиты, используемых в медицинской сфере.

* * *

The paper is devoted to the problem of medical waste disposal, namely personal protective equipment. The authors point out that the spread of acute respiratory disease caused by SARS-CoV-2 is not only a direct threat to human life and health, but also indirectly affects the environment of Ukraine. The paper notes that the disposal of personal protective equipment attracted attention only after the beginning of the pandemic, because their use by humans began in too large quantities. The paper also states that as a result of such use, a significant amount of hazardous waste is generated, which is not properly disposed of by companies that have the appropriate license and special equipment. The authors emphasize that there are gaps in the legal regulation of the treatment of personal protective equipment, as clear regulations are available only for PPE used by medical institutions. As for the protective equipment used by infected people in the home and referred by the legislator to the group of ordinary solid household waste, there are provisions for them only of a recommendatory nature. Therefore, their implementation will be provided only by conscious citizens, but we know that there are fewer of them in our country. The paper states that despite the established legal responsibility for health care institutions and licensees for non-compliance with regulations, which are clearly regulated by the legislation of Ukraine, the state does not adopt any effective mechanisms of influence to avoid their negative manifestations. The authors also note that in Ukraine, due to the lack of legal regulation of the treatment of PPE in everyday life, as a result, all of them are not disposed of properly and sent to regular landfills. Therefore, we propose ways to solve this problem, namely: to amend the Law "On Waste" and adopt a new bylaw to implement this law; create special containers to be used outside healthcare facilities.

Ключові слова: екологічна безпека, засоби індивідуального захисту, медичні відходи, тверді побутові відходи

Ключевые слова: экологическая безопасность, средства индивидуальной защиты, медицинские отходы, твердые бытовые отходы

Keywords: ecological safety, personal protective equipment, medical waste, solid household waste

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Перманентне збільшення використання природних ресурсів, зростання рівня та стандартів споживання мають своїм безпосереднім наслідком постійне збільшення обсягу утворення відходів та їх накопичення [9, с. 162], що наразі перетворюється на справжню глобальну екологічну проблему. Сприятливими чин-

никами для погіршення й так уже наявної критичної ситуації у цій сфері стало поширення коронавірусної хвороби COVID-19. Оскільки, щоб захистити своє здоров'я та життя, мільйони людей почали застосовувати різні засоби індивідуального захисту, як наслідок утворюється надзвичайно велика кількість медичних та інших небезпечних відходів.

Така ситуація вимагає рішучих дій, зокрема у пло-

щині правового регулювання питання поводження з такими відходами, адже у наявній нормативно-правовій базі існує достатня кількість прогалин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питання стосовно особливостей правового регулювання поводження із засобами індивідуального захисту (ЗІЗ) стало актуальними відносно нещодавно, а тому наразі ґрунтовна наукова праця стосовно цієї проблематики на національному рівні відсутня.

Слід зазначити, що дотичними до опрацьованої тематики є вітчизняні наукові доробки В.А. Зуєва [9] (у сфері міжнародно-правового регулювання поводження з відходами), І.В. Гуріної [10] (стосовно медичних відходів), Н.Б. Буряка та С.В. Лукаша [11] (відносно проблеми збирання, транспортування та утилізації твердих побутових відходів в Україні).

МЕТОЮ статті є звернення уваги спільноти до проблеми перероблення та утилізації засобів індивідуального захисту. На сьогодні у вітчизняній літературі можна побачити дефіцит інформації пов'язаною з обраною нами тематикою. Подібна ситуація відбувається й у нормативній площині, оскільки ні законодавець, ні відомчі структури не встановили чіткого правового регулювання, і як наслідок виникає реальна проблема, яка може стати екологічною катастрофою у майбутньому.

РЕЗУЛЬТАТИ

Увесь світ наразі переживає нелегкий час, пов'язаний із поширенням гострої респіраторної хвороби COVID-19. Так, кожного дня десятки тисяч людей у масках і гумових рукавичках вибирають ретельно упаковані в поліетиленові пакети продукти в супермаркеті, користуються громадським транспортом чи відвідують громадські місця. Зі свого боку заклади охорони здоров'я шаленими темпами закупають окуляри, костюми біозахисту, респіратори та інші ЗІЗ, щоб захистити як працівників, так і відвідувачів.

Однак використання наведених заходів хоч і мінімізує ризики зараження коронавірусною хворобою, проте у результаті такого застосування утворюється значна кількість небезпечних відходів. Останні в більшості випадків не утилізуються належним способом та просто викидаються на смітники, що становить загрозу і для здоров'я людини, і для всього довкілля загалом.

Зокрема, Н.Б. Буряк та С.В. Лукаш стверджують, що від неправильного поводження з відходами залежить як еколого-енергетична безпека країни, так і взагалі можливість виникнення екологічної катастрофи у масштабах планети [11, с. 82].

А тому, перебуваючи під загрозою транскордонної глобальної проблеми – забруднення медичними та іншими небезпечними відходами, міжнародна спільнота активно розпочала роботу для забезпечення екологічної безпеки, зокрема дослідження проблеми збирання та утилізації засобів індивідуального захисту, а також шляхів її вирішення.

Слід зазначити, що у ч. 4 ст. 3 ЗУ «Про національну безпеку України» вказано, що державна політика у сферах національної безпеки й оборони спрямовується на забезпечення воєнної, зовнішньополітичної,

державної, економічної, інформаційної, екологічної безпеки, кібербезпеки України тощо [1].

Зі свого боку зміст поняття екологічної безпеки, розкритий законодавцем у ст. 50 ЗУ «Про охорону навколишнього природного середовища», де зазначено: «екологічна безпека є такий стан навколишнього природного середовища, за якого забезпечується попередження погіршення екологічної ситуації та виникнення небезпеки для здоров'я людей» [2].

У ст. 55 вищенаведеного Закону передбачено, що суб'єкти права власності на відходи мають вживати ефективних заходів для зменшення обсягів утворення відходів, а також для їх утилізації, знешкодження або розміщення.

Здійснення операцій у сфері поводження з відходами дозволяється лише за наявності дозволу на здійснення операцій у сфері поводження з відходами на визначених місцевими радами територіях із додержанням санітарних та екологічних норм у спосіб, що забезпечує можливість подальшого використання відходів як вторинної сировини й безпеки для навколишнього природного середовища та здоров'я людей [2].

Отже, із вищесказаного виходить, що одним із заходів забезпечення екологічної безпеки є правильне поводження з відходами, особливо з небезпечними. Оскільки, останні відповідно до ст. 1 ЗУ «Про відходи» мають такі фізичні, хімічні, біологічні чи інші небезпечні властивості, які створюють або можуть створити значну небезпеку для навколишнього природного середовища і здоров'я людини та які потребують спеціальних методів і засобів поводження з ними [3].

Що ж до засобів індивідуального захисту, то на наш погляд існує прогалина у правовому регулюванні поводження з утвореними у результаті їх використання відходами виходячи з наступного. По-перше, під засобом індивідуального захисту слід розуміти спорядження, що призначається для носіння користувачем та/або забезпечення його захисту від однієї або кількох видів небезпеки для життя чи здоров'я (абз. 2, п. 1 Постанови КМУ від 27.08.2008 р. № 761 «Про затвердження Технічного регламенту індивідуального захисту») [4].

По-друге, ЗІЗ, які використовуються у медичних установах, законодавством України віднесені до медичних відходів, і порядок здійснення операцій поводження з ними чітко регламентований. Так, наразі чинними «Державними санітарно-протиепідемічними правилами й нормами щодо поводження з медичними відходами» (далі – Правила) встановлено: «медичні відходи – відходи, що утворюються внаслідок медичного обслуговування в закладах, які в установленому порядку отримали ліцензію на провадження господарської діяльності з медичної практики (крім підприємств із виробництва фармацевтичної продукції та медичних відходів, що утворюються в побути)» [5].

Ключовим моментом управління медичними відходами виступає їх чітка класифікація [10, с. 52]. Так, цими ж Правилами передбачено, що засоби індивідуального захисту можуть бути віднесені до категорії В (маски, респіратори, рукавички тощо) або С (тари з-під антисептиків тощо), тобто до епідемічно небезпечних або токсикологічно небезпечних відповідно.

Слід зазначити, що для кожної категорії медичних

відходів передбачено свій порядок поводження, однак спільним є те, що всі відходити закладами охорони здоров'я передаються до спеціалізованих підприємств, які мають ліцензію на здійснення операцій у сфері поводження з небезпечними відходами та мають сертифіковане обладнання.

Хочемо наголосити, що навіть існуюча чітка правова регламентація та встановлена юридичної відповідальності за недотримання таких приписів не зупиняють ані медичні установи, ані компанії, що працюють із медичними відходами від порушення законодавства України.

Так, за інформацією прес-служби прокуратури міста Києва 30 квітня 2020 р. за процесуального керівництва Київської місцевої прокуратури № 6 спецвідділом ГВ КЗЕ ГУ СБУ в місті Києві та Київській області спільно зі СВ Печерського управління поліції ГУ НП у м. Києві викрито та заблоковано незаконний викид небезпечних медичних відходів із лікарень столичного регіону [6].

Як зазначається у повідомленні: «За даними слідства, замість утилізації медичних відходів у спеціально відведених для цього місцях, шприци, медичні маски, халати та інші відходи з медичних закладів м. Києва, серед яких можуть бути й опорні лікарні, що приймають хворих на COVID-19, компанія вивозила на стихійні звалища та звичайні полігони твердих побутових відходів у Київській області. Досудове розслідування здійснюється за ст. 325 (порушення санітарних правил і норм щодо запобігання інфекційним захворюванням та масовим отруєнням) та ст. 191 (привласнення, розтрата майна або заволодіння ним шляхом зловживання службовим становищем) Кримінального кодексу України» [6].

Водночас навіть у Національній стратегії управління відходами в Україні до 2030 р. констатовано факт численних порушень правил поводження з медичними відходами, а саме: «значна частина медичних відходів вивозиться на полігони та несанкціоновані звалища внаслідок безвідповідальності медичних працівників закладів охорони здоров'я, недостатності та недоступності потужностей з оброблення та видалення медичних відходів» [7].

Отже, існує достатня кількість проблем стосовно збирання, зберігання та знищення медичних відходів, які становлять загрозу екологічній безпеці України. А тому держава мусить: по-перше, проводити якісну перевірку суб'єктів, які мають ліцензію на утилізацію та/або знезараження медичних відходів; по-друге, здійснювати контроль за діяльністю медичних закладів у цій сфері; по-третє, посилити відповідальність за правопорушення у сфері поводження з медичними відходами.

Зі свого боку постає певна проблема із тими ЗІЗ, які використовуються інфікованими поза межами закладів охорони здоров'я, зокрема вдома. Оскільки останні законодавством відносяться до звичайних твердих побутових відходів, а тому будь-які спеціальні вимоги для поводження з ними відсутні. Найявніми є лише положення рекомендаційного характеру, що жодним чином не зобов'язують особу їх дотримуватися.

На наш погляд, такий підхід є хибним через те, що українці є менш свідомими громадянами, ніж, напри-

клад, європейці, а тому лише невелика кількість населення буде дотримуватися рекомендацій.

На підставі цього пропонуємо внести зміни до чинних законодавчих актів, зокрема до ЗУ «Про відходи», якими віднести використані ЗІЗ до окремої нової категорії побутових відходів, визначити спеціальні умови поводження з ними та відповідальність за порушення встановлених норм. Так, Розділ VI наведеного Закону пропонуємо доповнити ст. 35-2 «Вимоги щодо поводження з побутовими відходами, утвореними в результаті використання ЗІЗ».

Для встановлення комплексного правового регулювання поводження із засобами індивідуального захисту та конкретизації норм Закону, вважаємо за доцільне прийняття підзаконного нормативно-правового акту у цій сфері. Це б дозволило створити чіткі обов'язкові правила для громадян, іноземців та осіб без громадянства, які перебувають на території України, відносно збирання, зберігання та подальшої передачі таких відходів до суб'єктів утилізації.

Стосовно практичного боку досліджуваного питання, то наголосимо, що в Україні майже відсутні контейнери для сортування сміття, як результат використані засоби індивідуального захисту разом з іншими відходами будуть відправлені на сміттєзвалище. А тому вважаємо за доцільне створити окремі сміттєві баки для ЗІЗ, що використовуються поза межами медичних установ.

Наприклад, польські вчені розробили такі заходи поводження із ЗІЗ:

1) використовувати для використаних засобів індивідуального захисту мішки з позначкою «С» чи встановленого кольору;

2) збирання відходів комунальними службами має здійснюватися принаймні кожні 7 днів;

3) повинно бути забезпечене прямиє транспортування з пунктів збору до суб'єкта утилізації;

4) проводити дезінфекцію контейнерів або сміттєвих баків [8, с. 2].

Наведений досвід може слугувати прикладом для України, а запропонована нами сукупність заходів як на нормативному, так і на практичному рівні буде первинним кроком, що призведе до зменшення негативного впливу на довкілля та покращення стану здоров'я людей.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновки, що є масштабні проблеми у сфері забезпечення екологічної безпеки під час утилізації засобів індивідуального захисту. Найявне правове регулювання є недостатнім, оскільки регламентується лише поводження з медичними відходами. Зі свого боку рекомендаційні положення стосовно ЗІЗ, які використовуються поза межами закладів охорони здоров'я, належним чином не виконуються, а тому неспроможні повною мірою забезпечити нешкідливий вплив на стан навколишнього середовища.

Тому, на нашу думку, існуюча прогалина у законодавстві стосовно поводження із засобами індивідуального захисту потребує негайного вирішення з боку державних органів, а саме шляхом внесення змін до ЗУ «Про відходи» та розробленням і прийняттям но-

вого підзаконного нормативно-правового акту, який врегулює питання у цій сфері.

Список використаних джерел

1. Про національну безпеку України: Закон України від 21.06.2018 № 2469–VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19#Text> (дата звернення: 18.10.2020).
2. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України від 25.06.1991 № 1264–XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12/conv#Text> (дата звернення: 19.10.2020).
3. Про відходи: Закон України від 05.03.1998 № 187/98-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/187/98-%D0%B2%D1%80#top> (дата звернення: 19.10.2020).
4. Технічний регламент засобів індивідуального захисту: затв. Постановою КМУ від 27.08.2008 № 761. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/761-2008-%D0%BF#Text> (дата звернення: 20.10.2020).
5. Державні санітарно-протиепідемічні правила й норма щодо поводження з медичними відходами: затв. Наказом МОЗ України від 08.06.2015 № 325. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0959-15#Text> (дата звернення: 20.10.2020).
6. Комерційну структуру викрито на обладках з утилізацією небезпечних відходів із лікарень. *Київська міська прокуратура*. URL: https://kyiv.gp.gov.ua/ua/news.html?_m=publications&_t=rec&id=272056 (дата звернення: 25.10.2020).
7. Національна стратегія управління відходами в Україні до 2030 року: схвалена Розпорядженням КМУ від 8 листопада 2017 р. № 820-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/820-2017-%D1%80#Text> (дата звернення: 27.10.2020).
8. Nowakowski P., Kusnierz S., Sosna P., Mauer J., Maj D. Disposal of Personal Protective Equipment during the COVID-19 Pandemic Is a Challenge for Waste Collection Companies and Society: A Case Study in Poland. *Resources*. 2020. № 9. 116 p.
9. Зуєв В.А. Міжнародно-правове регулювання поводження з відходами: історія, сучасність, перспективи. *Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ*. 2012. № 3. С. 161–168.
10. Гуріна І.В. Аналіз сучасних підходів до класифікації медичних відходів в Україні. *Ліки України Плюс*. 2014. С. 51–54.
11. Буряк Н.В., Лукаш С.В. Проблеми збирання, транспортування та утилізації твердих побутових відходів в

Україні. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.5. С. 82–91.

References

1. On the national security of Ukraine: Law of Ukraine of June 21, 2018 № 2469–VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19#Text> (in Ukrainian).
2. On environmental protection: Law of Ukraine of 25.06.1991 № 1264–XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12/conv#Text> (in Ukrainian).
3. On waste: Law of Ukraine of 05.03.1998 № 187 / 98–VR. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/187/98-%D0%B2%D1%80#top> (in Ukrainian).
4. Technical regulations for personal protective equipment: approved. Resolution of the Cabinet of Ministers of 27.08.2008 № 761. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/761-2008-%D0%BF#Text> (in Ukrainian).
5. State sanitary and anti-epidemic rules and regulations on medical waste management: approved by the Order of the Ministry of Health of Ukraine dated 08.06.2015 № 325 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0959-15#Text> (in Ukrainian).
6. The commercial structure was exposed on transactions with the disposal of hazardous waste from hospitals. *Kyiv City Prosecutor's Office*. URL: https://kyiv.gp.gov.ua/ua/news.html?_m=publications&_t=rec&id=272056 (in Ukrainian).
7. National Waste Management Strategy in Ukraine until 2030: approved by the Order of the Cabinet of Ministers of November 8, 2017 № 820-r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/820-2017-%D1%80#Text> (in Ukrainian).
8. Nowakowski P., Kusnierz S., Sosna P., Mauer J., Maj D. Disposal of Personal Protective Equipment during the COVID-19 Pandemic Is a Challenge for Waste Collection Companies and Society: A Case Study in Poland. *Resources*. 2020. № 9. 116 p.
9. Zuiiev V.A. International legal regulation of waste management: history, modernity, prospects. *Scientific Bulletin of Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs*. 2012. № 3. pp. 161–168 (in Ukrainian).
10. Hurina I.V. Analysis of modern approaches to the classification of medical waste in Ukraine. *Medicines of Ukraine Plus*. 2014. pp. 51–54 (in Ukrainian).
11. Buriak N.V., Lukash S.V. Problems of collection, transportation and utilization of solid household waste in Ukraine. *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*. 2012. Issue 22.5. pp. 82–91 (in Ukrainian).

ОМЕЛЬЧЕНКО
Юлія Вікторівна
golakovichjulia@gmail.com

УДК 336.71

**МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ НА
РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

**MODELING THE INFLUENCE OF FINANCIAL SECTOR ON REAL
SECTOR OF UKRAINIAN ECONOMICS**

студентка, НТУУ "Київський
політехнічний інститут ім.
Ігоря Сікорського"

DOI: [https://doi.org/10.37634/efp.2020.11\(3\).2](https://doi.org/10.37634/efp.2020.11(3).2)

OMELCHENKO Yuliia Viktorivna – student, National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute after Ihor Sikorskyi"

Статтю присвячено дослідженню взаємозв'язку між фінансовим та реальним секторами економіки України. Економічні трансформації вітчизняної економіки демонструють гостру потребу фінансових основ стимулювання розвитку економіки. Адже стабілізація діяльності промислових підприємств та підтримка стійкої тенденції нарощення об'ємів промислового виробництва напряму пов'язано з фінансовим забезпеченням. Наприклад, недостатній рівень розвитку фінансових установ та інвестування вільних коштів реального сектору в спекулятивні операції замість використання їх задля відтворення основного капіталу та нарощення потужностей є одним із таких ускладнень. Зі свого боку слабка фінансова система не може забезпечити достатній рівень розвитку інвестиційної діяльності, внаслідок чого реальний сектор залучає власні кошти, що дозволяє досягти в основному лише короткострокових цілей. Можна відмітити, що недостатній фінансовий потенціал та низька здатність формувати стабільну фінансову політику є слабкими місцями у соціально-економічному розвитку України. Тому детальне вивчення конвергенції фінансового та виробничого секторів може бути враховано під час формування програм соціально-економічного розвитку в кризових або посткризових умовах.

* * *

Данная статья посвящена исследованию взаимосвязи между финансовым и реальным секторами экономики Украины. Экономические трансформации отечественной экономики демонстрируют острую необходимость финансовых основ стимулирования развития экономики. Ведь стабилизация деятельности промышленных предприятий и поддержание устойчивой тенденции наращивания объемов промышленного производства напрямую связано с финансовым обеспечением. Например, недостаточный уровень развития финансовых учреждений и инвестирования свободных средств реального сектору в спекулятивные операции вместо использования их для воспроизводства основного капитала и наращивание мощностей является одним из таких осложнений. В свою очередь слабая финансовая система не может обеспечить достаточный уровень развития инвестиционной деятельности, в результате чего реальный сектор привлекает собственные средства, что позволяет достичь в основном лишь краткосрочных целей. Можно отметить, что недостаточный финансовый потенциал и низкая способность формировать стабильную финансовую политику является слабыми местами в социально-экономическом развитии Украины. Поэтому детальное изучение конвергенции финансового и производственного секторов могут быть учтены при формировании программ социально-экономического развития в кризисных или посткризисных условиях.

* * *

Introduction: This paper is devoted to the study of the relationship between the financial and real sectors of the economy of Ukraine. Economic transformations of the domestic economy demonstrate the urgent need for financial bases to stimulate economic development. After all, the stabilization of industrial enterprises and the maintenance of a steady trend of increasing industrial production is directly related to financial security. It is also necessary to clarify possible contradictions between the financial and manufacturing sectors, as well as possible ways to resolve them, because we are talking about the decline or prosperity of the economy. For example, the underdevelopment of financial institutions and the investment of real sector free funds in speculative transactions instead of using them to reproduce fixed capital and increase capacity is one such complication. In turn, a weak financial system cannot provide a sufficient level of investment development, as a result of which the real sector attracts its own funds, which allows to achieve mainly only short-term goals. It should also be noted that the divergence of the financial and real sectors is expressed through certain economic relations. As financial institutions play a significant role in the formation of investment entities, it can be noted that insufficient financial potential and low ability to form a stable financial policy are weaknesses in the socio-economic development of Ukraine. Therefore, a detailed study of the convergence of the financial and industrial sectors can be taken into account in the formation of programs of socio-economic development in crisis or post-crisis conditions.

The purpose of the paper is an in-depth analysis of the relationship between the financial and real sectors, as well as the consequences of their divergence. The realization of this goal has necessitated the disclosure of the essence of production and financial institutions, their impact on global crises. The subject of the study was the economic relations of the financial and production sectors and their features in terms of the economy of Ukraine. The object of analysis is cross-sectoral links and trends in their development. The reasons for the separation of these sectors are also investigated.

Result. Using the obtained results, an economic-mathematical model of the economy functioning without the direct influence of the financial sector and a model taking into account the financial sector were built. A comparison of the models proves that the stock market has an impact on the productive sector of the economy.

Conclusion. The development of the stock market can have a positive effect on GDP growth. However, at the same time it is necessary to regulate the activities of stock market participants to avoid excessive outflow of funds to the speculative stock market.

Ключові слова: фінансовий сектор, реальний сектор, взаємозв'язок фінансового та реального секторів, економіко-математична модель, фондовий ринок

Ключевые слова: финансовый сектор, реальный сектор, взаимосвязь финансового и реального секторов, экономико-математическая модель, фондовый рынок

Keywords: financial sector, real sector, correlation between financial and real sector, economic-mathematical modelling, stock market

ВСТУП

Актуальність роботи полягає в тому, що підвищення ефективності економіки, забезпечення стійкого економічного росту на інноваційному підґрунті вимагає детального вивчення зв'язків економічних секторів. Водночас однією з умов збалансованості конвергенції виробничого та фінансового секторів є узгодження суспільних та комерційних інтересів. Виникає й наступне питання – чи забезпечує ріст фондового сектору ріст у виробничому секторі? Якщо так – то які ризики може принести надмірний ріст (або ж перегрів) на фондовому ринку? Ці питання й підтримують актуальність цього дослідження.

Роль фінансів у розвитку виробництва та суспільства вивчали багато вчених. Серед них – У. Бейджхот, М. Бунге, Р. Гільфердінг, Д. Кейнс, К. Маркс, Д. Мілль. Власне саму природу взаємодії фінансового та реального секторів почали досліджувати такі зарубіжні вчені як Д. Гарлі, А. Гершенкрон, Р. Камерон, Р. Маккінон. Вагомий внесок додали і вітчизняні вчені – О. Барановський, В. Геєць, Р. Левін, М. Крупка, О. Смирнов, Т. Смовженко, М. Столбов.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для досягнення мети дослідження було застосовано метод економіко-математичного моделювання.

МЕТОЮ статті є дослідження зв'язку між фінансовим та реальним сектором шляхом порівняння двох економіко-математичних моделей.

РЕЗУЛЬТАТИ

Останні десятиліття характеризуються різким посиленням впливу фінансової сфери на макроекономічні процеси як в окремих країнах, так і у світі загалом [4, с. 150]. Нестійкість фінансових ринків провокує економічні кризи.

Математичне моделювання даних процесів є доволі складним. Така ситуація обумовлена:

- складністю математичного опису динаміки взаємодії реального і фінансового секторів економіки;
- нестационарністю розглянутих процесів (особливо під час криз), тоді як традиційні економіко-математичні моделі орієнтовані на опис рівноважних станів економіки.

Відповідно до цього для аналізу взаємодії реального і фінансового секторів економіки потрібні динамічні моделі, здатні описати нерівноважні ситуації. У цій роботі запропонована базова модель такого типу. У ній вплив фінансового сектору розглядається на прикладі впливу фондового ринку акцій на реальний сектор економіки.

Відповідно до мети дослідження:

- 1) спочатку розглядається модель функціонування економіки за відсутності фондового ринку (ФР);
- 2) потім враховується наявність фондового ринку й аналізуються зміни у функціонуванні економіки.

Модель має агрегований характер, у ній:

– економіка представлена як система взаємодії двох секторів:

а) виробничого сектору (ВС), який виробляє товари й послуги для кінцевого споживання (реальний сектор економіки);

б) домогосподарств (ДГ), які споживають вироблені сектором ВС товари й послуги і водночас беруть участь у виробництві, забезпечуючи сектор ВС робочою силою;

– використовується макроекономічний підхід, відповідно до якого вся продукція сектору ВС, вироблена в одиницю часу, розглядається у вигляді агрегованого продукту, вартість якого в постійних цінах дорівнює F (однопродуктова модель). У поточних цінах вартість продукції дорівнює $F \cdot P$ (тобто значення ВВП);

– продукція виробничого сектору споживається як населенням (сектором ДГ), так і самим ВС (з метою підтримки відтворювального процесу). Джерелом надходження грошових коштів у сектор ВС є гроші від придбання вироблених ним товарів і послуг населенням, джерелом надходження грошових коштів у сектор домогосподарств є всі види грошових доходів (зарплата, прибуток, дивіденди тощо), які населення отримує в результаті функціонування ВС;

– крім виплат доходів населенню кошти сектору ВС витрачаються також на накопичення (потенційні інвестиції). Відтворення економіки забезпечується за рахунок використання накопичень у виробничому секторі;

– населення витрачає свої кошти на споживання і збереження. Попит населення на агрегований продукт сектору ВС визначається функцією споживчого попиту, яка приблизно пропорційна купівельній спроможності наявних у населення коштів;

– параметри попиту і пропозиції залежать від купівельної спроможності грошових коштів, тобто від того, яку кількість продукту можна придбати на одну грошову одиницю;

– виробництво продукції за одиницю часу залежить від витрат, водночас з ростом масштабів виробництва кількість продукції на одиницю витрат може як зменшуватися (зменшується віддача), так і збільшуватися (збільшується віддача);

– залежність кількості виробленого продукту від задіяних фінансових коштів з урахуванням їх купівельної спроможності.

Тому маємо такі параметри:

F – вартість сумарно виробленого продукту;

P – індекс цін (дефлятор);

M_p – грошові кошти у виробничого сектору;

$M_h(t)$ – грошові кошти в домогосподарстві;

k_h – доля грошових коштів, яку домогосподарства витрачають на споживання;

h – доля вартості продукції, що йде на доходи домогосподарств (зарплата, дивіденди);

k_p – доля грошових коштів ВС, що йде на відтворення основних фондів;

a – коефіцієнт пропорційності становлення рівноважних цін;

c – віддача від вкладень;

f – коефіцієнт пропорційності росту інвестицій до росту об'єму виробництва;

Взаємодія між секторами розглядається у моделі одночасно через рух продукту, і через грошові потоки. Надлишкова величина грошових коштів формує ситуацію інфляції, а недостатня – дефляцію. У першому випадку індекс цін P більше нуля, у другому – менше нуля.

Динамічними змінними моделі є величини M_p , M_h і P , зміна яких може бути описано наступними рівняннями:

$$k_h \cdot M_h - h \cdot F \cdot P = 0,$$

$$k_h \cdot M_h + k_p \cdot M_p - F \cdot P = 0,$$

$$M_p + M_h = M,$$

$$F = f \cdot (k_p \cdot M_p / P)^c.$$

У результаті функціонування подібної моделі у ДГ виникатиме надлишок грошових заощаджень і саме у такій ситуації виникають передумови для виникнення фондового ринку – виробничий сектор зацікавлений у залученні вільних грошових коштів, а частина населення готова купити акції успішних підприємств [3, с. 126]. Водночас не виключена ситуація, коли трапляється відтік грошових коштів із реального сектору економіки у спекулятивні операції.

У зв'язку з появою фондового ринку з'являється низка нових параметрів:

s – доля збережень ДГ, які пішли на ринок акцій;

M_s – гроші на вторинному ринку акцій;

ΔM_s – змінна сума акцій, що залежить від настрою інвесторів;

P_s – індекс цін на акції;

N_s^* – кількість акцій на вторинному ринку;

ΔP_s – динаміка зміни індексу цін акцій;

k_s – коефіцієнт пропорційності темпів зміни M_s відносно темпів зміни індексу цін на акції;

g – коефіцієнт, що враховує психологічний настрій інвесторів.

Математична модель, що враховує задані процеси представлена нижче.

$$\frac{dM_p}{dt} = k_h \cdot M_h - h \cdot F \cdot P,$$

$$\frac{dM_h}{dt} = h \cdot F \cdot P - \left(k_h \cdot M_h + s \cdot \frac{dM_h}{dt} + \frac{d\Delta M_s}{dt} \right) + \Delta M_h,$$

$$\frac{dM_s}{dt} = s \cdot \frac{dM_h}{dt} + \frac{d\Delta M_s}{dt} \quad (M_s = s \cdot M_h + \Delta M_s),$$

$$\frac{dP}{dt} = a \cdot (k_h \cdot M_h + k_p \cdot M_p - F \cdot P),$$

$$F = f \cdot (k_p \cdot \frac{M_p}{P})^c,$$

$$\frac{dP_s}{dt} = a_s \cdot (M_s - N_s^* \cdot P_s),$$

$$\frac{d\Delta P_s}{dt} = k_s \cdot \Delta M_s \cdot \left(1 - \frac{\Delta M_s}{g \cdot M_h} \right) \cdot \left(\frac{dP_s}{dt} \right) / P_s.$$

Ця модель відрізняється від попередньої тим, що домогосподарства частину своїх коштів направляють на фондовий ринок акцій. Ці кошти зі свого боку потрапляють на первинний ринок акцій та йдуть на нарощення виробництва. Гроші на вторинному ринку акцій складаються з 2-ох частин – відносно стабільної суми ($s \cdot M_h$) та змінної суми ΔM_s , яка залежить від настрою інвесторів [2, с. 55]. Ці кошти не йдуть на розвиток виробництва, а фактично відтягуються з економіки, проте це має великий вплив на індекс цін акцій.

Останні 2 рівняння власне описують функціонування фондового ринку. Описано зміну індексу цін акцій P_s внаслідок динаміки попиту та пропозиції.

З огляду на ріст виробництва внаслідок інвестицій отримаємо й ріст ВВП, що й є ключовим показником порівняння обох моделей (адже він об'єктивно характеризує економічний ріст та ефективність поточної моделі господарювання). За відсутності різких стрибків та перегріву вторинного ринку акцій спостерігатиметься стабільний ріст ВВП та грошової маси як виробничого сектору, так і домогосподарств.

Якщо ж будуть присутні скачки (внаслідок спекулятивних операцій крупних гравців ринку), можлива паніка та обвали на ринку, що призведе до того, що люди припинять інвестувати, і ВС втратить джерело інвестицій – що зі свого боку призведе до зменшення об'ємів виготовленої продукції [1, с. 8]. Відповідно, спостерігатиметься спад ВВП. З часом економіка повернеться до минулих темпів розвитку, адже грошова маса знову повернеться у виробничий сектор.

ВИСНОВКИ

Отже, у процесі проведених досліджень було окреслено особливості взаємодії фінансового та реального секторів економіки. Як бачимо, первинний ринок акцій має позитивне значення для реального сектору економіки, оскільки залучає вільні кошти населення. Однак, фондовий ринок може потрапляти у перегрітий стан, який є нестійким, що може провокувати кризи, обвал курсів акцій. Однак це під силу лише крупним гравцям. Тому необхідно вводити контроль над фінансовими ринками, для того аби виключити використання ФР на користь окремих груп.

Важливість роботи полягає у тому, що конвергенція між фінансовим та реальним секторами існує і може бути розглянута як інструмент досягнення економічної стабільності та соціально-політичних цілей.

У майбутньому цю модель можна вдосконалити,

ввівши більше суб'єктів фінансового сектору, а також враховуючи стохастичність попиту на акції. Також можна врахувати певні державні обмеження діяльності гравців фондового ринку, які сприяли б захисту інтересів інвесторів.

Список використаних джерел

1. Науменкова С.В. Основні тенденції розміщення грошової маси та їх вплив на формування грошово-кредитної політики. *Вісник НБУ*. 2006. № 1. С. 19–26.
2. Савченко Т.Г. Структура механізму впливу банківської системи на рівноважні стани в економіці. *Економіка й регіон*. 2011. № 4 (31). С. 53–59.
3. Воробйова О.І. Банківська система країни та її вплив на реальний сектор економіки: монографія. Сімферополь: Доля, 2008. 200 с.
4. Пархоменко А.А. Взаимодействие реального и финансового секторов экономики на этапе финансового кризиса. *Вестник Томского государственного университета*. 2010. № 338. С. 149–151. URL: <http://sun.tsu.ru/mminfo/>

000063105/338/image/338–149.pdf (дата звернення: 18.11.2020).

References

1. Naumenkova S. V. The main trends in the placement of money supply and their impact on the formation of monetary policy. *NBU Journal*. 2006. № 1. pp. 19–26. (In Ukrainian).
2. Savchenko T.H. The structure of the mechanism of influence of the banking system on the equilibrium in the economy. *Economy and region*. 2011. № 4 (31). pp. 53–59. (In Ukrainian).
3. Vorobiova O.I. The banking system of the country and its impact on the real sector of the economy: monograph. Simferopol: Dolia, 2008. 200 p. (In Ukrainian).
4. Parkhomenko A.A. Interaction of the real and financial sectors of the economy at the stage of financial crisis. *Bulletin of Tomsk State University*. 2010. № 338. pp. 149–151. URL: <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/338/image/338–149.pdf> (last accessed: 18.11.2020). (in Russian).

НИКОНЧУК

Максим Миколайович
nikonchukmax@gmail.com

УДК 334.7:346.21:347.19

ПРАВОВИЙ СТАТУС ЛІЗИНГОВОЇ КОМПАНІЇ НА РИНКУ
ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГLEGAL STATUS OF THE LEASING COMPANY IN THE FINANCIAL
SERVICES MARKETстудент, Національний
юридичний університет імені
Ярослава МудрогоDOI: [https://doi.org/10.37634/efp.2020.11\(3\).3](https://doi.org/10.37634/efp.2020.11(3).3)*NIKONCHUK Maksym Mykolaiovych* – student, National Law University after Yaroslav Mudryi

У статті здійснено аналіз літератури та чинного законодавства України з питань визначення правового статусу лізингової компанії. Підкреслено брак термінологічного визначення лізингової компанії. Наголошено на потребі законодавчого врегулювання цього питання. Проведено аналіз суб'єктів господарювання, що надають послуги з лізингу. Порівняно об'єктивні можливості банківських та небанківських лізингових компаній. Запропоновано шляхи вирішення неефективності діючої системи лізингового ринку в Україні.

* * *

В статье осуществлен анализ литературы и действующего законодательства Украины по вопросам определения правового статуса лизинговой компании. Подчеркивается отсутствие терминологического определения лизинговой компании. Отмечается необходимость законодательного урегулирования данного вопроса. Проводится анализ субъектов хозяйствования, предоставляющих услуги по лизингу. Сравниваются объективные возможности банковских и небанковских лизинговых компаний. Предложены пути решения неэффективности действующей системы лизингового рынка в Украине.

* * *

In the world economy, leasing is the second largest investment after bank lending. That is why the emphasis on strengthening the new industry in Ukraine is important. The paper analyzes the literature and current legislation of Ukraine on the legal status of the leasing company and the provision of leasing services. The lack of terminological definition of a leasing company is emphasized, the terminology proposed by scientists on this issue is given. A comparative description of the main global leasing business models and their integration into the financial services market of Ukraine. An analysis is made of business entities that provide leasing services. The objective possibilities of banking and non-banking leasing companies are compared. The structure of leasing companies, the mechanism of their work, the market share of services are considered. Due to the lack of settlement of many issues related to the provision of leasing services, and the existence of an inefficient existing leasing market system in Ukraine, proposals are submitted in parallel with the NBU project to improve the existing order. The substantiation of the role of leasing companies in the financial services market, conditions and methods of leasing operations is of great importance, which will create an effective leasing system in Ukraine while the development of the financial leasing segment will meet the needs for quality and affordable leasing services. The regulatory model should ensure the functioning of an efficient and transparent financial leasing market, its harmonious development, as well as the avoidance of unjustified requirements that could harm such development. This model should also help eliminate the negative factors that hinder the development of financial leasing.

Ключові слова: суб'єкт господарювання, лізингова компанія, лізинг, фінансовий лізинг, фінансова послуга, фінансова установа

Ключевые слова: субъект хозяйствования, лизинговая компания, лизинг, финансовый лизинг, финансовая услуга, финансовое учреждение

Keywords: business entity, leasing company, leasing, financial leasing, financial service, financial institution

ВСТУП

В умовах мінливого ринкового середовища ефективне функціонування суб'єктів господарювання під час здійснення лізингових операцій потребує чіткого законодавчого врегулювання.

Лізингові компанії – господарські організації, які, зазвичай, створюються для надання лізингових послуг та є основними суб'єктами лізингової діяльності. Останнім часом у вітчизняній науці господарського права зріс науковий інтерес до дослідження правового становища та нормативного врегулювання діяльності деяких видів учасників лізингових відносин, зокрема, лізингових компаній.

Неврегульованість законодавчого забезпечення, що знаходить свій прояв у існуванні правових прогалин та недосконалості окремих складових лізингової діяльності створює перешкоди на шляху розвитку «нової»

лізингової системи на ринку фінансових послуг України.

МЕТА роботи – наголосити на потребі законодавчого закріплення нормативного визначення «лізингова компанія». Підкреслити необхідність вдосконалення існуючого ринку лізингу України, у суб'єктному контексті. Запропонувати необхідні зміни для створення незалежних лізингових компаній, підвищення їх ролі та ефективності на ринку фінансових послуг України.

Аналіз досліджень і публікацій

Під час написання статті проаналізовано праці таких вітчизняних та закордонних вчених, як М. Степанов, О.А. Горбатенко, В.Т. Сухаревич, Н. Ментух, А.Г. Барабаш, А.В. Асташкіна та ін.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною основою статті є законодавчі та нормативно-правові акти, наукові публікації вітчиз-

няних та закордонних вчених, матеріали періодичних видань, ресурси мережі Інтернет. Під час проведення дослідження використано методи системного аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Не зважаючи на те, що походження слова лізинг більш близьке до англійського «lease» – оренда, лізинг – це свого роду «гібрид» оренди і кредиту із залученням третьої особи – лізингової компанії [1].

Відповідно до ст. 292 Господарського кодексу України «Лізинг» – це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає у 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 [2].

Найбільш поширеними та визнаними на практиці є оперативний та фінансовий лізинг.

Як Господарський, так і Цивільний кодекси України передбачають можливість правового регулювання відносин лізингу спеціальними законами. Виходячи з дефініцій, наведених у ЗУ «Про фінансовий лізинг», фінансовий лізинг – це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. За договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується: набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов; передати її в користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі) [3].

Оперативний лізинг не знайшов свого відображення у чинному законодавстві, проте на доктринальному рівні вивчення такий тип відбивається у договорі лізингу, за яким лізингоодержувач на своє замовлення отримує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, менший від строку, за який амортизується 90% вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору.

Світова практика виділяє дві моделі розвитку лізингового бізнесу: європейську та американську. Європейська модель передбачає створення великих вузькоспеціалізованих компаній, які, як правило, були створені великими банками і згодом можуть від них відмежовуватися. В американській моделі компанії утворюються приватними підприємцями без участі банків. Вітчизняний ринок лізингу розвивається за європейською моделлю, адже більша його частина контролюється комерційними банками [4].

На цьому етапі розвитку лізингового ринку в Україні лізинг функціонує переважно у двох організаційно-правових формах:

- 1) Лізинг, як одна з активних операцій комерційних банків;
- 2) Лізинг, як основний вид діяльності незалежних лізингових компаній.

Створення банком власної лізингової компанії вирішує одну з найголовніших проблем, з якими сти-

каються лізингові компанії у процесі своєї діяльності – пошук джерел фінансування для реалізації власних проєктів. Кредитуючи дочірню лізингову компанію, банк може відкривати перед нею доступ до ста більшого та довготермінового фінансування, завдяки чому останні отримують значну конкурентну перевагу [5]. Перевагу не стільки у прибутковому аспекті, скільки перевагу стосовно незалежних лізингових компаній.

Незалежні лізингові компанії у міжнародній практиці займають чітко визначений сектор на ринку фінансових послуг. Українські лізингові компанії недостатньо інтегровані у структуру ринку фінансових послуг, що не дозволяє створити в Україні ефективно діючу систему лізингової діяльності.

У цій статті ми проводимо характеристику небанківських суб'єктів господарювання, що надають послуги з лізингу. Визначаємо перспективні напрями розвитку лізингових компаній, їх перетворення та адаптації для подальшого удосконалення існуючого лізингового ринку в Україні.

Загалом, проблеми що існують із регулюванням діяльності лізингових компаній впливають з їх основних ознак (елементів) лізингової компанії, а саме: мета й завдання суб'єкта господарювання; предмет, цілі і вид його діяльності; організаційно-правова форма; порядок створення; правовий режим майна суб'єкта господарювання; господарська правосуб'єктність (права й обов'язки); юридична відповідальність; порядок ліквідації та реорганізації суб'єкта господарювання [6].

На цьому етапі існування інституту лізингу, діяльність лізингових компаній, мету, завдання, цілі та види діяльності регулює Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», згідно з яким «лізингова компанія» є фінансовою установою, проте термінологічного визначення у даному нормативно-правовому акті відсутнє. Фінансова установа – це юридична особа, яка відповідно до закону надає одну чи декілька фінансових послуг та яка віднесена до відповідного реєстру у порядку, встановленому законом. Фінансові послуги відповідно надаються фінансовими установами та, якщо це прямо передбачено законом, фізичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності. Суб'єктами лізингової діяльності, – лізингодавцями, можуть бути тільки суб'єкти господарювання – юридичні особи. Фінансовий лізинг віднесено згідно зі ст. 4 до фінансових послуг. Отже, відповідно до вимог Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» надання послуг фінансового лізингу має бути винятковим видом діяльності лізингової компанії [7]. Такий погляд підтримують і окремі науковці. Так, А.Г. Барабаш вважає, що лізинг має бути виключним видом діяльності лізингової компанії [8]. О.В. Асташкіна вважає, що жодні інші функції, крім функцій лізингодавця, лізингові компанії здійснювати не можуть [9].

Найбільш проблемним і нормативно неузгодженим є питання господарської правосуб'єктності лізингових компаній. Відсутність законодавчого визначення та єдиного підходу до правового регулювання суб'єктів господарювання, що надають послуги лізингу створює нерівні умови на фінансовому ринку України.

Чинне законодавство передбачає можливість нада-

ння послуг фінансового лізингу фінансовим компаніям лізингодавцями, які є фінансовими установами, та юридичним особам на підставі відповідної ліцензії, але без статусу фінансової установи. Проте вимоги до юридичних осіб-лізингодавців суттєво відрізняються від вимог до діяльності фінансових установ-лізингодавців, попри те, що обидва види компаній надають фінансову послугу. Зокрема, на перших не поширюються обмеження відносно виключної діяльності з надання фінансових послуг, що уможливило здійснення операцій оперативного лізингу для фінансових установ. Крім того, немає вимог до капіталу, структури власності, розкриття інформації та подання фінансової звітності. Це дозволяє вхід на ринок фінансово неспроможних гравців, уможливило діяльність на ринку компаній із небездоганною репутацією власників чи непрозорою структурою власності, а також через обмежені вимоги до звітності ускладнює можливість об'єктивної оцінки показників лізингової діяльності та здійснення ефективного нагляду.

Відсутність врегулювання питання стосовно оперативного лізингу та певна неефективність існуючої системи ринку лізингу в Україні вимагає проведення змін. Пропозиції для вдосконалення існуючого порядку, запропоновані нами паралельно відображаються й у вимогах до «нової» лізингової компанії відповідно до майбутньої перспективи розвитку лізингового ринку автором яких є Національний Банк України [10].

Надавати послуги фінансового лізингу можуть тільки особи зі статусом фінансової установи. Водночас юридичні особи, що надавали послуги з лізингу будуть переоформлені як фінансові установи автоматично.

Лізингові компанії мають дотримуватися правил добросовісної поведінки відносно клієнтів, водночас на ринку буде збережено баланс прав і обов'язків фінансових установ та клієнтів.

Вимога платоспроможності до капіталу лізингової компанії забезпечить вхід на ринок фінансово спроможних гравців, стійкість лізингових компаній унеможливить роботу на ринку компаній, що є неплатоспроможними.

ВИСНОВКИ

Великого значення набуває обґрунтування ролі лізингових компаній на ринку фінансових послуг, умов та методів проведення лізингових операцій, необхідності проведення змін у правовому статусі, що дозволить створити в Україні ефективно діючу систему лізингової діяльності, тоді як розвиток сегменту фінансового лізингу дасть змогу забезпечити потреби в якісних та доступних лізингових послугах.

Державна політика стосовно ринку лізингових послуг має бути спрямована на те, щоб фінансовий лізинг як основна функція лізингових компаній став важливим інструментом технічного переоснащення підприємств, розвитку сільського господарства, житлово-комунального господарства, а також малого та середнього бізнесу.

Нова модель регулювання лізингової діяльності покликана забезпечити можливості для сталого та гармонійного розвитку лізингу в Україні, а також врегулювати діяльність лізингових компаній відповідно до пра-

вил ринкової поведінки під час роботи з клієнтами.

Список використаних джерел

1. Степанов М. Оперативний лізинг vs фінансовий лізинг. Дебет-Кредит. 2013. № 41. URL: <https://online.dtkr.ua/Book/%C2%AB%D0%94%D0%9A%C2%BB%20%E2%84%9641-2013.epub/navPoint-5>
2. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Про фінансовий лізинг: Закон України від 16.12.1997 № 723/97-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80>
4. Горбатенко О.А. Проблеми та перспективи розвитку лізингових відносин в Україні. *Фінанси України*. 2012. № 13. С. 123–126.
5. Сухаревич В.Т. Банк як суб'єкт лізингових відносин. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. № 19.8. С. 258–265.
6. Ментух Н. Лізингові компанії: поняття та ознаки. *Актуальні проблеми правознавства*. 2016. № 2. С. 108–112.
7. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 № 2664-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text>
8. Барабаш А.Г. Правове регулювання лізингових відносин в Україні: автореф. дис. ... канд. юрид. наук:12.00.04. Донецьк, 2004. 18 с.
9. Асташкіна А.В. Правовое положение российских лизинговых компаний у современном гражданском праве: дис. ... канд. юрид. наук. 2001. 182 с.
10. Національний Банк України. Біла книга. Майбутнє регулювання фінансового лізингу. 2020 р. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/proekt-biloyi-knigi-maybutnye-u-regulyuvanni-nebankivskogo-finansovogo-sektoru>

References

1. Stepanov M. Operating leasing vs financial leasing. Debit-Credit. 2013. № 41. URL: <https://online.dtkr.ua/Book/%C2%AB%D0%94%D0%9A%C2%BB%20%E2%84%9641-2013.epub/navPoint-5> (in Ukrainian).
2. The commercial code of Ukraine: The Law of Ukraine dated 16.01.2003 № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (in Ukrainian).
3. On financial leasing: The Law of Ukraine dated 16.12.1997 № 723/97-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80> (in Ukrainian).
4. Horbatenko O.A. Problems and prospects for the development of leasing relations in Ukraine. *Finance of Ukraine*. 2012. № 13. pp. 123–126. (in Ukrainian).
5. Sukharevych V.T. The bank as a subject of leasing relations. *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*. 2012. № 19.8. pp. 258–265. (in Ukrainian).
6. Mentukh N. Leasing companies: concepts and features. *Actual problems of jurisprudence*. 2016. № 2. pp. 108–112. (in Ukrainian).
7. On financial services and state regulation of financial services markets: The Law of Ukraine dated 12.07.2001 № 2664-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text> (in Ukrainian).
8. Barabash A.H. Legal regulation of leasing relations in Ukraine: author's ref. dis. for the degree of Candidate. jurid. Science: 12.00.04. Donetsk, 2004. 18 p. (in Ukrainian).
9. Astashkina A.V. Legal status of Russian leasing companies in modern civil law: dis. ... PhD in legal sciences. 2001. 182 p. (in Russian).
10. National Bank of Ukraine. White book. Future regulation of financial leasing. 2020 URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/proekt-biloyi-knigi-maybutnye-u-regulyuvanni-nebankivskogo-finansovogo-sektoru> (in Ukrainian).

СТОРОЖЕНКО

Олександр Сергійович
storozhenko309@ukr.net

УДК 347. 965.31

ОКРЕМІ АСПЕКТИ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ
ПОВЕДІНКИ АДВОКАТІВ У СОЦІАЛЬНИХ
МЕРЕЖАХ

ПРОГОРОВА

Оксана Юрїївна
claire98@ukr.netCERTAIN ASPECTS OF REGULATION OF
ATTORNEYS' BEHAVIOR IN SOCIAL
NETWORKSстудент, Національний
юридичний університет імені
Ярослава МудрогоDOI: [https://doi.org/10.37634/efp.2020.11\(3\).4](https://doi.org/10.37634/efp.2020.11(3).4)студентка, Національний
юридичний університет імені
Ярослава Мудрого*STOROZHENKO Oleksandr Serhiiovych – student, National Law University after Yaroslav Mudryi**PROHOROVA Oksana Yuriivna – student, National Law University after Yaroslav Mudryi*

У статті розглянуто концептуальні питання регламентації поведінки адвокатів у соціальних мережах, проведено детальний аналіз положень Правил адвокатської етики (ПАЕ). Розкрито проблему встановлення додаткових обов'язків адвокатів, ніж передбачених ПАЕ. Доведена правомірність встановлення таких обов'язків. Також авторами досліджено можливі негативні наслідки застосування сформульованих у чинній редакції положень ПАЕ як для окремих адвокатів, так і для інституту адвокатури загалом. Зокрема у зв'язку з відсутністю чіткої можливості ідентифікації особи що залишає запис у соціальній мережі, вбачається складним, а подекуди неможливим доведення вини конкретного адвоката. Окрім того, стаття містить пропозиції стосовно подальшого вдосконалення правового регулювання у зазначеній сфері.

* * *

В статье рассмотрены концептуальные вопросы регламентации поведения адвокатов в социальных сетях, проведен детальный анализ положений Правил адвокатской этики (ПАЭ). Раскрыта проблема установления дополнительных обязанностей адвокатов чем тех предусмотренных ПАЭ. Доказана правомерность установления таких обязанностей. Также авторами исследованы возможные негативные последствия применения сформулированных в действующей редакции положений ПАЭ как для отдельных адвокатов, так и для института адвокатуры в целом. В частности, в связи с отсутствием четкой возможности идентификации личности которая оставляет запись в социальной сети, видимо сложным, а иногда невозможным доказательство вины конкретного адвоката. Кроме того, статья содержит предложения по дальнейшему совершенствованию правового регулирования в указанной сфере.

* * *

Introduction. Some aspects of a lawyer's behavior on social networks are regulated by the Rules of Attorney Ethics. However, these provisions have been criticized by lawyers since their adoption. Therefore, an analysis of the norms of those Rules is appropriate to address issues related to their application in practice.

The purpose of this paper is to Analyze the provisions of the Rules of Advocate Ethics in terms of regulating the behavior of a lawyer on social networks. Investigate the practice of applying such provisions as well as the possibility of further improving legal regulation in this area.

Results. The paper deals with the issues of regulation of lawyers' behavior in social networks, analyzes the norms of the Rules of Attorney ethics, examines potential negative consequences of application current version of those norms for both individual lawyers and for the whole institute of advocacy. Furthermore, it contains certain suggestions of how to improve legal regulation of this area. Emphasis on the existence of the unspecified concept of "lawyer's authority". It is determined, that the interpretation of those concept is left to the discretion of the Qualification and Disciplinary Commission of the Advocacy. But such a wide competence may lead to committing some abuses by this authority. The problem of formation of additional duties of lawyers than those provided by the Rules of attorney ethics is revealed. The legitimacy of such responsibilities has been proven. The paper examines potential negative consequences of application current version of those norms for both individual lawyers and for the whole institute of advocacy. Namely, due to the lack of a clear possibility to identify the person leaving the record on the social network, it is considered to be difficult and sometimes impossible to prove the guilt of a particular lawyer. Furthermore, the paper contains certain suggestions of how to improve legal regulation of this area. In particular, the position of scholars on the impossibility of applying, according to lawyers on social networks, such disciplinary sanctions as suspension or termination of the right to practice law was supported. Authors consider it expedient to include information in the Unified Register of Lawyers of Ukraine to confirm the profile of a lawyer on a social network.

Conclusion. The necessity of developing a system of methodical recommendations for solving cases of this category is stated. It is proposed to develop methodological recommendations by analyzing the accounts of users of various social networks and summarizing the information obtained with the possible involvement of specialists in the field of IT-technologies.

Ключові слова: Адвокатура, Правила адвокатської етики, етичні норми адвоката, соціальні мережі

Ключевые слова: Адвокатура, Правила адвокатской этики, этические нормы адвоката, социальные сети

Keywords: Advocacy, Rules of attorney ethics, attorneys' ethical norms, social networks

ВСТУП

Сучасні інформаційні технології створюють багато можливостей для самовираження, обміну професійним

досвідом, для діяльності, спрямованої на особисте вдосконалення і прогресивний розвиток суспільства. Одним з таких технологій є соціальні мережі. Зважаючи на те, що адвокати є важливою складовою будь-якого

суспільства постає важливе питання стосовно використання соціальних мереж як в особистій, так і професійних сферах адвоката. Деякі аспекти поведінки адвоката у соціальних мережах врегульовані Правилами адвокатської етики. Однак вказані положення з моменту прийняття й до сьогодні піддаються критиці з боку правників. Тому аналіз положень Правил адвокатської етики є доцільним для розв'язання проблем пов'язаних із застосуванням їх на практиці.

Питання регламентації поведінки адвокатів у публічних сферах досліджували у своїх працях такі науковці: Г. Бойко [5], Т. Вільчик [7] та ін. Дослідження проблем, пов'язаних із поведінкою адвокатів у соціальних мережах містять також праці таких правників як Н. Бочуляк [6], Д. Кухнюк [9], А. Мигдаль [11].

МЕТА статті – проаналізувати положення Правил адвокатської етики у частині регламентації поведінки адвоката у соціальних мережах. Дослідити практику застосування таких положень, а також можливості подальшого вдосконалення правового регулювання у цій сфері.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є праці провідних вчених, а також матеріали періодичних видань. У проведенні дослідження використовувалися такі методи дослідження, як аналіз і синтез, логічний, системний і комплексний підходи тощо.

РЕЗУЛЬТАТИ

Завдяки стрімкому розвитку новітніх технологій соціальні мережі стали не просто засобом для згагання часу на дозвіллі, сьогодні вони є невід'ємною частиною нашого життя. Від простої комунікації до реклами та підприємницької діяльності – соціальні мережі стали зручним майданчиком із широкими можливостями застосування у комерційній сфері.

Для адвокатів, у діяльності яких важливе місце посідає слідування новим тенденціям у суспільстві соціальні мережі відіграють важливу роль, насамперед, як інструмент для пошуку клієнтів, обміну інформацією з колегами, ознайомлення з останніми новинами з приводу змін у законодавстві тощо. З огляду на зазначене не видається дивним, що Правила адвокатської етики містять вимоги до поведінки адвокатів під час використання мережі Інтернет.

Зокрема, ст. 57 Правил адвокатської етики (ПАЕ) зазначає, що адвокат під час користування мережею Інтернет може розмішувати, коментувати лише ту інформацію, використання якої не завдає шкоди авторитету адвокатів та адвокатури загалом [2].

Позитивним аспектом, на нашу думку, є те, що норми ПАЕ відповідають вимогам сучасності, регламентуючи відносини, які виникли відносно нещодавно та стрімко набирають популярності, зокрема у професійних колах. Також у процесі комунікації в мережі Інтернет адвокати так само, як у реальному житті, є, насамперед, представниками всього інституту адвокатури й повинні відповідати своєму високому статусу, забезпечуючи високу культуру спілкування, дотримання моральних та етичних принципів для формування у громадськості гідного образу адвоката. Крім того, оскільки адвокати є частиною системи пра-

восуддя, їх імідж певною мірою впливає й на довіру суспільства до судової системи України. Водночас далеко не кожен користується можливостями електронного простору добросовісно – соціальні мережі завжди були й залишаються місцем для можливого цькування, поширення наклепів, антиреклами, «чорного піару» тощо. Саме тому встановлення загальних правил поведінки у мережі Інтернет є необхідною відповіддю на виклики сучасності.

Критика ж згаданого положення полягає, зокрема, у важливому значенні так званих, оціночних понять «авторитет адвоката» та «авторитет адвокатури», визначення яких чинним законодавством не наводиться [10]. Ставиться під сумнів також об'єктивність оцінки, власне, факту завдання шкоди зазначеним цінностям та її розміру, оскільки встановлення критеріїв залишено на розсуд органу, який розглядає справу [6].

Відповідно до п. 3 ч. 1 ст. 34 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» (далі – Закон), порушення правил адвокатської етики є дисциплінарним проступком. Саме тому до адвоката у разі порушення «правил поведінки» у соціальних мережах може бути застосовано дисциплінарне стягнення – попередження, зупинення або припинення права на зайняття адвокатською діяльністю [1].

З огляду на те, що порушення вимог ст. 57 ПАЕ може стати підставою для застосування досить суворих санкцій до адвоката, на нашу думку, слід максимально обмежити можливість вільного тлумачення цієї норми для попередження випадків неправомірного, упередженого притягнення адвокатів до відповідальності.

У світі практики Верховного Суду, а саме Постанови Касаційного адміністративного суду від 24.06.2020 р. у справі № 815/1830/18, розв'язання проблеми визначення згаданих понять стало ще більш нагальним. Обставини справи стосувалися повідомлень у шкільній групі Viber, де адвокат, виступаючи як мати учня, дозволила собі використати достатньо некоректні висловлювання у бік співрозмовників. Постановою у цій справі фактично було розширено межі застосування положень ПАЕ: «Правила адвокатської етики поширюються не тільки на всі види адвокатської діяльності, але й на іншу діяльність (дії) адвоката, у тому числі й соціально-публічну діяльність адвоката» [3]. Зважаючи на це, вбачається проблема у неможливості розмежування приватного життя адвоката та здійснення ним професійної діяльності у соціальних мережах [8].

Отже, адвокати обмежуються ПАЕ під час використання соціальних мереж навіть у разі, коли не здійснюють безпосередньо свою професійну діяльність. Це так само обумовлює потребу чіткого визначення й розуміння цінностей, від шкоди яким адвокати повинні утримуватися під час використання мережі Інтернет.

Стосовно ч. 2 ст. 57 ПАЕ, то вона чітко визначає, що адвокат під час користування соціальними мережами, Інтернет-форумами та іншими формами спілкування у мережі Інтернет повинен дотримуватись своїх професійних обов'язків, передбачених чинним законодавством України, цими Правилами, рішеннями З'їзду адвокатів України та Ради адвокатів України [2]. Тобто згаданою нормою встановлюється імперативна

вимога певних активних дій представників адвокатської професії.

У цьому контексті варто привести позиції деяких науковців із приводу встановлення інших обов'язків, ніж передбачені Законом. Так, Д.В. Кухнюк вважає, що зазначеним законом закріплено вичерпний перелік обов'язків, які покладаються на адвоката під час провадження його професійної діяльності. Окрім того, повноваження З'їзду адвокатів України та Ради адвокатів України не передбачають покладення додаткових обов'язків на представників адвокатської професії [9, с.39].

Однак, на нашу думку, така позиція не враховує деякі аспекти. Зокрема, п. 6 ч. 1 ст. 21 Закону передбачає можливість закріплення законодавством чи договором про надання правової допомоги додаткових обов'язків [1], тобто наведений у Законі перелік неможна вважати вичерпним. Поняття «законодавство» у широкому розумінні означає не лише закони, а й підзаконні нормативно-правові акти, до яких можемо віднести й акти органів адвокатського самоврядування. Стосовно повноважень З'їзду адвокатів України, то п. 3 ч. 7 ст. 54 Закону надає можливість такому органу приймати правила адвокатської етики [1]. Вимоги до їх змісту законодавцем не визначено, і, як ми вважаємо, не може бути визначено з огляду на те, що адвокатура є незалежним самоврядним інститутом. Незалежність інституту адвокатури полягає, зокрема у можливості самостійного розв'язання питань, які стосуються внутрішнього життя [7, с.70], до яких, на нашу думку, належить і визначення змісту ПАЕ. З огляду на це, органи адвокатського самоврядування (у цьому випадку З'їзд адвокатів України) мають право на власний розсуд визначати характер положень ПАЕ, зокрема встановлювати ними додаткові обов'язки.

Ще одним недоліком ПАЕ є невизначеність процедури доведення вини адвоката у вчиненні згаданого проступку, зокрема залишається відкритим питання доведення, що саме конкретна людина (адвокат) залишила той чи інший допис у соціальній мережі.

Так, у рішенні Вищої кваліфікаційно-дисциплінарної комісії адвокатури (далі – ВКДКА) від 27.09.2018 № IX-002/2018 зазначено, що «скріншоти сторінок із соціальної мережі Facebook із зазначенням сторінки адвоката не можуть слугувати доказом розміщення та розповсюдження вказаної в скарзі інформації саме адвокатом оскільки неможливо достовірно ідентифікувати особу, яка створила та розповсюджує вказані скаржником електронні документи в соціальній мережі Facebook» [4].

З огляду на те, що під час дисциплінарного провадження відносно адвоката встановлено презумпцію його невинуватості, у разі заперечення вчинення таких дій ним особисто притягнення до відповідальності стає надзвичайно складним, а в деяких випадках і неможливим [5, с.14].

Складається дещо неоднозначна ситуація: з одного боку ПАЕ закріплюють обов'язок певної поведінки адвоката, за порушення якого існує загроза притягнення до дисциплінарної відповідальності, а з іншого – поняття цінностей, яким має бути заподіяна шкода вчиненим діянням адвоката, не визначено, так само як і порядок доведення, що саме конкретна особа

вчинила таке діяння, що становить проблему для ефективного застосування цього положення на практиці. Отже, КДКА у цьому питанні має широкі повноваження для тлумачення та застосування згаданих норм на свій розсуд, що не може не насторожувати, оскільки така свобода волі відкриває можливості зловживання повноваженнями. Для адвокатів існує ризик отримання погроз про ініціювання дисциплінарного провадження (оскільки дисциплінарне провадження відносно адвоката може бути ініційовано будь-якою особою [1]) з метою здійснення незаконного впливу на їх діяльність. Недоліки регулювання надають простір для фальсифікації доказів, а отже, становлять серйозну загрозу гарантіям адвокатської діяльності. З іншого боку у разі дійсного порушення адвокатом ст. 57 ПАЕ, пересічній особі, яка не має «прихильності» КДКА, захистити свої права, притягнувши адвоката-порушника до відповідальності видасться майже неможливим.

Стосовно шляхів розв'язання цієї проблеми серед науковців немає єдиної думки, оскільки у заданому випадку слід враховувати тонку межу між законними заходами з ідентифікації конкретної особи та порушенням принципів конфіденційності та незалежності адвокатури.

Так, О. Шевчук вважає, що доцільним є внесення до Єдиного реєстру адвокатів України інформації для підтвердження профілю адвоката у соціальній мережі. Отже, з'явиться можливість дещо спростити розгляд справ з обвинуваченнями у створенні фейкових акаунтів без зайвих витрат [12].

Погоджуючись із вищенаведеною думкою, А. Мигдаль вважає, що, окрім розв'язання питання про належність того чи іншого акаунту, конкретному адвокату, необхідно вдосконалити ПАЕ шляхом зазначення, що за висловлювання у соціальних мережах до адвоката не може бути застосовано дисциплінарне стягнення у вигляді зупинення чи припинення права на зайняття адвокатською діяльністю [11]. Ми згодні, що такий захід може бути ефективним, оскільки у такий спосіб з'являється можливість зменшення ризику здійснення тиску на адвокатів шляхом погроз ініціювання дисциплінарного провадження за той чи інший пост, коментар у мережі, а також запобігання свавільного позбавлення права на зайняття адвокатською діяльністю в умовах невизначеності підстав і порядку застосування такого стягнення. З іншого боку залишається можливість притягнення адвоката до відповідальності у разі недобросовісного користування соціальними мережами.

Крім цього, ми також погоджуємося з поглядом Є. Свєтхова, який пропонує розробити для КДКА спеціальну систему методичних рекомендацій для вирішення справ даної категорії. Такі рекомендації мають включати окреслений у загальних рисах порядок встановлення належності того чи іншого акаунту окремій особі для уникнення сумнівів стосовно його фіктивності, ознаки фейкових акаунтів (кількість дописів на сторінці/акаунті, дати їх додавання, загальна активність сторінки тощо) тощо [8]. Ми вважаємо, що їх розроблення має проводитися шляхом аналізу акаунтів користувачів різноманітних соціальних мереж та узагальнення отриманої інформації з можливим за-

лученням спеціалістів сфери ІТ-технологій.

Впровадження вищезгаданих заходів зможе не лише врегулювати певним способом прогаліни у законодавстві, а й зробити процедуру дисциплінарного провадження для адвокатів більш прозорою.

ВИСНОВКИ

Внесення до Правил адвокатської етики положень про регламентацію поведінки адвокатів у мережі Інтернет є позитивним кроком, який відповідає сучасним тенденціям розвитку суспільства. Однак формулювання таких положень та загальний механізм приведення їх у дію потребує подальшого детального дослідження, та вдосконалення з метою уникнення порушень прав адвокатів та гарантій адвокатської діяльності і тим самим забезпечення ефективного функціонування інституту адвокатури загалом.

Список використаних джерел

1. Про адвокатуру та адвокатську діяльність: Закон України від 5 липня 2012 року № 5076-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17/conv#n304> (дата звернення: 01.11.2020).
2. Правила адвокатської етики: затвержені Звітним виборним з'їздом адвокатів України 2017 року від 09.06.2017 р. URL: https://unba.org.ua/assets/uploads/legislation/pravila/2017-06-09-pravila2017_596f00dda53cd.pdf (дата звернення: 01.11.2020).
3. Постанова Касаційного адміністративного суду від 24.06.2020 у справі № 815/1830/18 URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/90029760> (дата звернення: 01.11.2020).
4. Рішення Вищої Кваліфікаційно-дисциплінарної комісії адвокатури від 27.09.2018 р. № IX-002/2018 URL: <https://vkdk.org/rishennya-ih-0022018-u-spravi-za-skargoyuna-rishennya-distiplinarnoji-palati-kvalifikatsijno-distiplinarnoji-komisiji-advokaturi-luganskoji-oblasti-providmovu-v-porushenni-distiplinarnoji-spra/> (дата звернення: 01.11.2020).
5. Бойко Г.В. Деякі проблемні питання застосування дисциплінарною палатою Правил адвокатської етики при використанні адвокатом мережі інтернет. Вісник одеської адвокатури. Спеціальний випуск. Одеса, 2019. С. 14–16.
6. Бочуляк Н.І. Адвокати та соціальні мережі: етико-професійні аспекти кореляції. URL: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwiZvceG2LTtAhUtlYsKHchnAZsQFjABegQIAXAC&url=http%3A%2F%2Fnzclubp.org.ua%2Findex.php%2Fjournal%2Farticle%2Fdownload%2F207%2F196%2F&usg=AOvVaw3IxZPE_S3-HDpMdgZjIMES (дата звернення: 01.11.2020).
7. Вільчик Т.Б. Реалізація принципу незалежності професійної діяльності адвокатів у взаєминах із державною владою. Вісник Академії адвокатури України. 2014. Т. 11, № 2. С. 63–74.
8. Євтехів Є. Адвокат не вважатиметься в Інтернеті приватною особою, навіть якщо попередить про це. URL: https://zib.com.ua/ua/130386-advokat_ne_e_privatnoyu_osoboju_v_interneti_navit_yakscho_na.html (дата звернення: 15.11.2020).
9. Кухнюк Д.В. Адвокатська етика у віртуальній реальності. Вісник одеської адвокатури. Спеціальний випуск. Одеса, 2019. С.39–43.
10. Кухнюк Д.В. Професійна етика у віртуальному просторі. Юридична газета. URL: <http://yurgazeta.com/publications/practice/inshe/profesiyna-etika-u-virtualnomu-prostori.html> (дата звернення: 01.11.2020).
11. Мигдаль А. Адвокатська етика в Інтернеті. URL: <http://jurblog.com.ua/2017/10/advokatska-etika-v-interneti/?fbclid=IwAR0sf8dGoHUsPm8r2QJt5ctQJCbaB-vQ80bfzJu0Fv2eoJi8FtVcfTsAZIs> (дата звернення: 01.11.2020).
12. Правдін І. Олексій Шевчук: потрібно запроваджувати фейсбук ідентифікацію адвокатів. ВекторНьюз. 2016. URL: <https://www.vectornews.net/news/politics/21456-oleksyshevchuk-potrnbno-zaprovadzhuвати-feysbuk-dentifikacyu-advokatv.html> (дата звернення: 01.11.2020).

References:

1. On advocacy and advocacy activity: the Law of Ukraine from 5 Jul. 2012 № 5076-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17/conv#n304> [Accessed 1 Nov. 2020]. (in Ukrainian).
2. Rules of legal ethics: Approved by Reporting and Election Congress of Advocates of Ukraine of 2017. 9 Jun. 2017. URL: https://unba.org.ua/assets/uploads/legislation/pravila/2017-06-09-pravila2017_596f00dda53cd.pdf [Accessed 1 Nov. 2020]. (in Ukrainian).
3. Resolution of the Administrative Court of Cassation of 24.06.2020 in the case № 815/1830/18. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/90029760> [Accessed 1 Nov. 2020]. (in Ukrainian).
4. Decision of the High Qualification and Disciplinary Commission of Advocacy dated September 27, 2018 № IX-002/2018. URL: https://unba.org.ua/assets/uploads/legislation/pravila/2017-06-09-pravila2017_596f00dda53cd.pdf [Accessed 1 Nov. 2020]. (in Ukrainian).
5. Boiko H.V. Some problematic issues of the disciplinary chamber's application of the Rules of Advocacy Ethics when a lawyer uses the Internet. *Journal of Odesa advocacy. Special edition*. 2019. pp. 14–16. (in Ukrainian).
6. Bochuliak N. Attorneys and social networks. URL: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwiZvceG2LTtAhUtlYsKHchnAZsQFjABegQIAXAC&url=https%3A%2F%2Fnzclubp.org.ua%2Findex.php%2Fjournal%2Farticle%2Fdownload%2F207%2F196%2F&usg=AOvVaw3IxZPE_S3-HDpMdgZjIMES [Accessed 1 Nov. 2020]. (in Ukrainian).
7. Vilchik T.B. Realization of the principle of independence of professional activity of lawyers in relations with state authorities. *Journal of advocacy academy*. 2014. Vol. 2(3). pp. 63–74. (in Ukrainian).
8. Yevtiekhov Y. A lawyer will not be considered an individual on the Internet, even if he warns about it. URL: https://zib.com.ua/ua/130386-advokat_ne_e_privatnoyu_osoboju_v_interneti_navit_yakscho_na.html [Accessed 1 Nov. 2020]. (in Ukrainian).
9. Kukhniuk D.V. Advocacy ethics in virtual reality. *Journal of Odesa advocacy. Special edition*. 2019. pp. 39–43. (in Ukrainian).
10. Kukhniuk D.V. Professional ethics in virtual reality. *Legal newspaper*. 2018. URL: <http://yurgazeta.com/publications/practice/inshe/profesiyna-etika-u-virtualnomu-prostori.html> [Accessed 1 Nov. 2020]. (in Ukrainian).
11. Myhdal A. Advocacy ethics in the Internet. 2017. URL: <http://jurblog.com.ua/2017/10/advokatska-etika-v-interneti/?fbclid=IwAR0sf8dGoHUsPm8r2QJt5ctQJCbaB-vQ80bfzJu0Fv2eoJi8FtVcfTsAZIs> [Accessed 1 Nov. 2020]. (in Ukrainian).
12. Pravdin I. It is need to introduce an attorney Facebook identification. *VectorNews*. 2016. URL: <https://www.vectornews.net/news/politics/21456-oleksyshevchuk-potrnbno-zaprovadzhuвати-feysbuk-dentifikacyu-advokatv.html> [Accessed 1 Nov. 2020]. (in Ukrainian).

МИРОЩЕНКОНаталія Юрійівна
Munatalya@gmail.comк.е.н., асистент, Національний
університет "Львівська
політехніка"**СИМАК**Анастасія Валеріївна
asimak@ukr.netк.е.н., доцент, Національний
університет "Львівська політехніка"**ЗАРИЦЬКА**Оксана Леонідівна
oksana1684@i.uaк.е.н., доцент, Національний
університет "Львівська політехніка"

УДК 330.341.1

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ: СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД**COMMERCIALIZATION OF INNOVATIVE PRODUCTS: INTERNATIONAL AND NATIONAL EXPERIENCE**DOI: [https://doi.org/10.37634/efp.2020.11\(3\).5](https://doi.org/10.37634/efp.2020.11(3).5)*MYROSHCHENKO Nataliia Yuriivna – PhD in Economics, Assistant, National University "Lviv Polytechnic"**SYMAK Anastasiia Valeriivna – PhD in Economics, Associate Professor, National University "Lviv Polytechnic"**ZARYTSKA Oksana Leonidivna – PhD in Economics, Associate Professor, National University "Lviv Polytechnic"*

У статті розглянуто світовий досвід комерціалізації інноваційної продукції промислових підприємств у контексті азійської, американської та європейської моделей інноваційного розвитку. Результати виконаних досліджень дали змогу стверджувати, що істотних відмінностей між ними немає. Зокрема, у США, Європі та Азії ключову роль у розробленні та впровадженні інноваційної продукції відіграють транснаціональні компанії, які доволі часто створюють у своїх структурах із цією метою венчурні компанії. Розглянуто вітчизняний досвід комерціалізації інноваційної продукції. Виокремлено ключові причини низького рівня комерціалізації інноваційної продукції вітчизняними підприємствами.

* * *

В статье рассмотрен мировой опыт коммерциализации инновационной продукции промышленных предприятий в контексте азиатской, американской и европейской моделей инновационного развития. Результаты выполненных исследований дали возможность утверждать, что существенных отличий между ними нет. В частности в США, Европе и Азии ключевую роль в разработке и внедрении инновационной продукции имеют транснациональные компании, которые достаточно часто создают в своих структурах с этой целью венчурные компании. Рассмотрен отечественный опыт коммерциализации инновационной продукции. Выделены ключевые причины низкого уровня коммерциализации инновационной продукции отечественными предприятиями.

* * *

Introduction. In modern highly competitive, dynamic and unstable conditions enterprises are able to function successfully in the marketplace and occupy leadership positions in large part due to developing, implementation and realisation of innovations. A high level of an innovative activity of enterprises creates preconditions for forming new competitive benefits, an increase of investment attractiveness, broadens possibilities of passage to new marketplaces, is an impulse for providing a progressive development. As practice shows, only a small part of innovations transforms in goods and services and is successfully commercialized due to its promotion in interested groups of consumers. That's why the problem of commercialization of innovative goods and services should be in field of view of society, government, private business, scientists because decision of this problem improves a competitive ability of goods and finely a level of population's life.

The purpose of paper is an exploration of commercialization properties of innovative goods and services in foreign countries, detection of reasons of low level of commercialization of innovative goods and services by domestic enterprises.

Results. It is considered a domestic and a worldwide experience of commercialization of high-tech goods and services of industrial enterprises in the context of Asian, American and European models of innovative development. It is particularly set that there in the USA, Europe and Asia the key role in development and implementation of high-tech goods and services play multinational companies, which quite often create venture companies in their structures. Besides, it is set that a venture capital is often concentrated in science parks, technopoles, business incubators and other innovative structures. It is proved that in the process of commercialization of high-tech goods and services is a governmental support of state, first of all, from positions of longevity of preferences, which are offered to subjects of innovative structures. It's also set that such kind of commercialization is successful when local properties of demand for new goods and services are taken into account. Regarding a domestic experience of commercialization of innovative goods and services, they should state that it has a quite low development.

Conclusion. In this way, generalisation of domestic and foreign experience of commercialization of innovative goods and services shows that directions and ways of such commercialization are different and can have a different shape that is defined by local historical circumstances, traditions and national innovative politics in general.

Ключові слова: комерціалізація, інноваційна продукція, інноваційна діяльність, промислове підприємство, вітчизняний досвід, світовий досвід

Ключевые слова: коммерциализация, инновационная продукция, инновационная деятельность, промышленное предприятие, отечественный опыт, мировой опыт

Keywords: commercialization, innovative products, innovative activity, industrial enterprise, national experience, international experience

ВСТУП

У сучасних висококонкурентних, динамічних та нестабільних умовах підприємства здатні успішно функціонувати на ринку та посідати лідерські позиції значною мірою внаслідок розроблення, впровадження та реалізації інновацій. Високий рівень інноваційної активності підприємств: створює передумови для формування нових конкурентних переваг, підвищення інвестиційної привабливості, розширює можливості для виходу на нові ринки, є імпульсом для забезпечення прогресивного розвитку. Як свідчить практика, лише невелика частина інновацій трансформується у продукцію та успішно комерціалізується шляхом її просування до зацікавлених груп споживачів. Саме тому проблема комерціалізації інноваційної продукції має перебувати у полі зору уряду, суспільства, науковців, приватного бізнесу, оскільки вирішення цієї проблеми покращить конкурентоспроможність товарів, а в остаточному підсумку рівень життя населення.

Теоретичні та методичні засади комерціалізації інноваційної продукції були предметом наукових праць закордонних та вітчизняних вчених, серед яких: Р. Бендерієн К. Ковтуненко, Ю. Ковтуненко, С. Косцик, О. Кузьмін, Е. Маккой, Я. Матковська, О. Мрихіна, Р. Райзберг, Г. Ступнікекр, Л. Федулова, Н. Чухрай та ін. Однак закордонний досвід комерціалізації інноваційної продукції та можливості його адаптації в Україні потребує більш глибокого вивчення, що формує актуальність дослідження.

МЕТА статті – вивчення особливостей комерціалізації інноваційної продукції в закордонних країнах, виявлення причин низького рівня комерціалізації інноваційної продукції вітчизняними підприємствами.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою статті є наукові праці, матеріали періодичних фахових та профільних видань, різноманітні ресурси Internet. У проведеному дослідженні було використано такі методи порівняльний, причинно-наслідковий, системний аналіз.

РЕЗУЛЬТАТИ

Результати проведених досліджень дають змогу стверджувати, що, попри виокремлення азійської, американської та європейської моделей інноваційного розвитку, істотних відмінностей між ними немає. Ключові характеристики цих моделей усе ж є спільними.

Насамперед слід зауважити, що в США, Європі та Азії ключову роль у розробленні та впровадженні високотехнологічної продукції відіграють транснаціональні компанії (ТНК). Як, зокрема, зазначають А.Р. Дунська та М.С. Пашенко [4], сьогодні у світі налічується понад 80 тис. різноманітних ТНК, з яких понад 80 % розташовано в економічно розвинутих країнах освіти (США, Німеччина, Японія, Китай, Канада, Нідерланди, Франція тощо). Причому така кількість щороку збільшується, поширюючи свою діяльність на все нові галузі та країни. У своїх дослідженнях А.В. Попова та Р.І. Гриванов [9] вказують на те, що саме ТНК реалізують майже 95 % фармацевтичної продукції, приблизно 75 % продукції машинобудування та орієнтовно

80 % продукції електроніки. Вони також згідно з експертними оцінками контролюють майже 50 % світової торгівлі та понад 65 % – внутрішньої торгівлі країн. Цікавим є те, що саме ТНК здійснюють продаж у світі близько 90 % патентів, ліцензій та «ноу-хау».

Вивчення теорії й практики, а також результати виконаних досліджень дають можливість виокремити ключові підходи, що використовуються ТНК у сфері комерціалізації високотехнологічної продукції, а саме:

- обмеження своїх дочірніх компаній стосовно вибору технологій та техніки на ринку;
- розроблення і впровадження загальної політики у сфері трансферу технологій, виробництва та продажу високотехнологічної продукції;
- встановлення монополю високих цін на високотехнологічну продукцію;
- посилення ринкових позицій дочірніх компаній шляхом надання на некомерційній основі ліцензій;
- використання механізмів патентування над контролем за рівнем техніко-технологічного розвитку регіону, країни тощо.

Слід вказати й на те, що значна частина ТНК є ініціаторами створення власних венчурних підприємств, які існують за рахунок внутрішніх венчурних фондів компанії. Як свідчить огляд і узагальнення літературних джерел [7–8], саме венчурні компанії є тими суб'єктами інноваційної інфраструктури, хто доробляє та комерціалізує ризикові перспективні ідеї, корисні моделі, винаходи та інші нововведення. Як зауважують О.В. Попадинець та А.С. Плахтій [8], венчурний капітал «є необхідним елементом для господарського функціонування, що дає змогу втілювати нововведення на найкритичніших етапах їх освоєння за умов надвисокого господарського ризику».

Хоча механізмом ризикового інвестування допускається прямий зв'язок між інвесторами та засновниками венчурних підприємств, на практиці така форма, яка правило, використовується великими інвесторами на стадії комерціалізації інноваційної продукції.

Цікавим є й те, що більшість венчурних компаній розташована у технопарках, технополісах, бізнес-інкубаторах та інших інноваційних структурах [5, 7, 10]. Організаційними центрами інноваційних структур, як правило, є один або декілька університетів, які за підтримки венчурних фондів створюють численні малі венчурні підприємства, що виконують прикладні дослідження, створюють дослідні зразки інноваційних продуктів, займаються їхнім випробуванням. Велика кількість венчурних підприємств отримують замовлення не лише дослідницького, але й суто виробничого характеру. Великі корпорації для уникнення вузької спеціалізації, а також керуючись пріоритетом використання переваг виконання певних технологічних операцій висококласними фахівцями, укладають із венчурними підприємствами контракти на обробку певних інноваційних матеріалів, виготовлення дрібних деталей, вузлів тощо. Тобто великі компанії, зокрема ТНК, практикують комерціалізацію інноваційної продукції за участю венчурних підприємств, що розташовані в інноваційних структурах.

Важливо вказати й на те, що ключову роль у створенні інноваційних структур типу технопарк і технополіс відіграють уряди держав. Тут доцільно зазначити, що вагомість урядової підтримки вимірюється не стільки можливостями фінансування процесів розробки й комерціалізації високотехнологічної продукції, скільки довготривалістю преференцій, які пропонуються суб'єктам інноваційних структур. Саме гарантія довгострокової перспективи функціонування інноваційної структури в поєднанні із гарантією стабільності упродовж визначеного законодавством терміну фіскальних та адміністративних умов розвитку бізнесу є тією порівняльною перевагою, яка сприяє географічній концентрації висококваліфікованих креативних кадрів, фінансовому капіталу, сучасних технологій, швидкому розвитку інфраструктури.

Наприклад, у Китаї ідею створення технопарків було закладено в рамках програми «Смолоскип» ще в 1988 р. і вже упродовж трьох наступних років було створено 38 технопарків. Фактично національні технопарки Китаю є зонами економічного й технічного розвитку. На основі накопиченого досвіду Держрада КНР у 1991 р. затвердила план розвитку 27 зон високих технологій, що розташовуються в різних регіонах країни. Отримання статусу таких зон дає змогу китайським регіонам здобувати на п'ять-сім років податкові й митні пільги. Зокрема, ставка оподаткування для підприємств, що входять до високотехнологічних зон, складає 15 %, зокрема для тих, що експортують не менше 70 % продукції – 10 %. Передбачено також «пільгові канікули» для компаній терміном на 1 рік, а для спільних підприємств – на 2 роки. Від імпортного мита звільняються прилади й устаткування, необхідні для проведення НДДКР, і які неможна придбати на внутрішньому ринку, а також сировина й матеріали для випуску експортної продукції та експортні операції [12].

Як наслідок, уже сьогодні в Китаї діє понад 7 тис. освітніх та дослідницьких організацій. За кількістю працюючих у них дослідників Китай випереджають лише США, Японія й Російська Федерація. Загальне число інженерних центрів, створених у Китаї з залученням іноземних інвестицій, становить 750. Зараз у країні діє більше 180 різних венчурних інвестиційних компаній, з них 90 % – урядові. Загальний обсяг капіталовкладень цих компаній перевищує 30 млрд дол. Сьогодні у Китаї діє близько 6 мільйонів науково-технічних посередницьких організацій, на яких зайнято майже 110 млн фахівців. Нині в науково-технічній сфері КНР зосереджено 38,5 млн осіб і за чисельністю зайнятих у науково-технічній сфері Китай займає провідне місце у світі [12].

Основною причиною успіху індійських програмістів на ринку програмного забезпечення аналітики називають активну державну підтримку технологічних парків, створених у країні за останні декілька років. Підприємствам, що здійснюють виробничу діяльність у межах технопарків, надано право на безмитне ввезення товарів. Підприємства-розробники програмного забезпечення звільнені від сплати прибуткового податку протягом 10 років. Вони також можуть розмитнювати вантажі й отримувати експортні ліцензії в одному місці [13].

Урядова підтримка розвитку технопарків в Індії посприяла створенню 13 технопарків, у яких функціонувало 1300 венчурних підприємств, які є розробниками програмного забезпечення. На сьогодні в Індії функціонує 30 інститутів з обслуговування венчурних підприємств із 248 філіями, 6 центрів високотехнологічного розвитку підприємництва, 52 науково-технологічних центрів, 17 випробувальних станцій із 2 центрами сертифікації продукції, 58 інтегрованих центрів промислового розвитку, 75 виробничих і навчальних центри, 20 галузевих центрів розвитку технології виробництва, 60 технологічних бізнес-інкубаторів, 26 науково-технічних парків, зокрема 9 парків програмного забезпечення, 348 діючих зон економічного розвитку. Комерціалізація високотехнологічної продукції у цих структурах значною мірою уможливлено тим, що Міністерство мікро, малого та середнього підприємництва Індії реалізує такі Урядові програми, як «Фінансова допомога в освоєнні нових технологій»; «Підвищення конкурентоспроможності підприємств» і «Забезпечення переходу підприємств на стандарти ISO 9000» [12–13].

Процес перетворення Японії на країну, яка є одним із найбільших виробників високотехнологічної продукції у світі, а Токіо – на провідний інноваційний центр, також відбулося не внаслідок збігу обставин, а у результаті прийняття урядом Японії конструктивних рішень і реалізації низки послідовних дій, які призвели до структурних змін у національній економіці та її інтеграції у світову. Стрімкий високотехнологічний розвиток Японії розпочався після виходу Японії з нафтової кризи 1973 р. Зокрема, Уряд Японії почав реалізовувати програму переходу з рідкого палива на альтернативні види палива, а також на розвиток інтелектуальних галузей. Для фінансування програм високотехнологічного розвитку Уряд дозволив емісію облігації приватним компаніям і сам почав випускати боргові зобов'язання внутрішньої й зовнішньої державної позик. Паралельно з цим відбулась лібералізація участі іноземців на Токійській фондовій біржі, що посприяло інтеграційним процесам японських компаній у ТНК із місцем базування в США та Західній Європі. Як наслідок, невдовзі платіжний баланс Японії перетворився з від'ємного на додатний, і ця країна стала одним із найбільших експортерів інноваційної продукції та капіталу у світі [6, 10].

Заслужовує на увагу досвід Уряду Фінляндії у побудові національної інноваційної системи, зокрема у комерціалізації інноваційної продукції. За даними Міжнародного інституту розвитку (MID), Всесвітнього економічного форуму (WEF), Міжнародної бізнес-школи (INSEAD), Всесвітньої організації інтелектуальної власності, а також Рейтингу «Global Competitiveness Report» і Рейтингу «Global innovation index» впродовж останніх років Фінляндія входить у першу п'ятірку країн за рівнем інноваційного розвитку. Серед провідних фінських організацій, які сприяють розвитку інновацій і комерціалізації інноваційної продукції доцільно виділити Експертну раду з інформаційних технологій, Раду з питань досліджень та інновацій, Національне фондове агентство з технологій та інновацій (Takes), парламентський фонд Sitra, Центр технічних досліджень Фінляндії, державну спеціалізовану фінансову ком-

панію (FINNVERA PLK), Фонд фінських винаходів, Альянс прав власності (Property Rights Alliance). З поміж вказаних організацій доцільно виділити Takes і Sitra. Перша з організацій фінансує дослідження й розробки тих фінських компаній, які створюють інноваційну продукцію на експорт. Залежно від того наскільки компанія-реципієнт інтегрована в інноваційну структуру Takes приймає рішення про частку фінансування інноваційного проекту. Вона може коливатись від 50 до 70 %. Щороку організація фінансує понад 2 тис. інноваційних проектів на суму майже 600 млн євро. Стосовно парламентського фонду Sitra, то він фінансує венчурні проекти на стадії їх започаткування й раннього розвитку. Крім того, цей венчурний фонд є центром створення нових ідей і базою даних стосовно нових ідей, які важливі для розвитку Фінляндії. Sitra тісно взаємодіє як із Takes, так і з іншими приватними венчурними компаніями [2].

Як свідчить вивчення вітчизняного та іноземного досвіду, комерціалізація інноваційної продукції є успішною тоді, коли беруться до уваги місцеві особливості попиту на нову продукцію. Так, на сьогодні компанія CASIO комерціалізує один з останніх своїх високотехнологічних продуктів – портативний проектор. Компанія розповсюджує цей високотехнологічний продукт виключно через свої ліцензовані регіональні представництва. Моделі, які пропонуються споживачам в Японії, США, Європі та на теренах колишнього СРСР, адаптовані до місцевих стандартів мереж напруги, а також відрізняються аксесуарами й терміном гарантійного обслуговування.

Як свідчить огляд літературних джерел [1, 3], під час наукових пошуків більшість компаній співпрацюють на партнерських засадах, проте з моменту комерціалізації інноваційної продукції виникають конкурентні відносини. Узагальнення досвіду ТНК вказує на те, що на початкових фазах інноваційного процесу інноваційні ідеї тримаються компаніями у повному секреті, але фундаментальні дослідження є предметом широких обговорень як на національному, так і міжнародному рівнях. Це сприяє акумулюванню інформації про рівень розроблення конкретної проблематики у світі, пошуку найвідоміших фахівців із досліджуваної проблеми, максимальному акумулюванню ідей тощо. У період розроблення інноваційної ідеї увесь мозковий центр з аналізування отриманої інформації сконцентрований у країні базування материнської компанії. У міру створення дослідного зразка продукту або технології розпочинається процес внутрішньофірмової передачі на ліцензійних умовах технологічної інформації дочірнім компаніям, що знаходяться за кордоном. Водночас дочірні компанії отримують фінансування на проведення досліджень і дуже вузький перелік завдань, які вони повинні виконати. Здебільшого вони стосуються вивчення особливостей попиту місцевого ринку на інновацію та її вдосконалення. На цьому етапі інноваційного процесу діяльність дочірніх компаній жорстко контролюється материнською компанією, особливо на предмет інформаційної безпеки. Після завершення цих робіт дочірні компанії стають найбільш кваліфікованими носіями інформації на предмет інновації, що пропонуватиметься на ринок. Вони знають особливості регіонального попиту,

можливих конкурентів, можуть спрогнозувати характер зміни запитів споживачів, володіють інформацією про потенційні сфери просування високотехнологічної продукції у разі її модифікації. Саме це є підставою для надання материнською компанією своїм дочірнім підприємствам статусу регіональних інноваційних центрів, які отримують право самостійно обирати напрями досліджень пов'язаних із комерціалізацією вже створеної інновації. Готовність дочірніх підприємств до перетворення на регіональні інноваційні центри є сигналом материнській компанії про доцільність старту процесу комерціалізації інноваційної продукції. За таких умов успішність комерціалізації інновації гарантується тим, що:

- права на різноманітну інноваційну продукцію інтелектуально захищені;
- використовується внутрішньофірмове ліцензування, що знижує ймовірність витоку інформації до конкурентів і сприяє довготривалості життєвого циклу інноваційної продукції;
- інноваційна продукція пристосована до запитів споживачів на різних ринках;
- інноваційна продукція виводиться на ринок різних країн одночасно;
- компанія, що пропонує інноваційну продукцію, перебуває в стані готовності до швидкого реагування на потребу її вдосконалення та модифікації.

Окрім вище виокремлених спільних характеристик американської, європейської та азійської моделей розвитку інноваційної діяльності, доцільно виділити й окремі відмінності між ними. Передусім йдеться про сучасну тенденцію азійських країн, зокрема, Індії, Китаю, Південної Кореї пропонувати на ринок інноваційні продукти за низькою ціною. Це здійснюється насамперед завдяки низькому рівню собівартості.

Цікавим є й американський досвід розроблення й комерціалізації інноваційної продукції. Ця країна чи не найбільше інвестує в інноваційний розвиток своєї економіки. Як наслідок абсолютна більшість ключових ТНК мають свої головні офіси саме в США. Цей чинник істотно впливає на рівень конкурентоспроможності американського бізнесу й на тенденції інноваційних процесів у цій країні.

Розглядаючи вітчизняний досвід комерціалізації інноваційної продукції, слід сьогодні стверджувати про доволі низький його рівень. Результати виконаних досліджень дають змогу виокремити ключові причини цього, а саме:

- низький рівень прибутковості компаній, що унеможливує акумулювання вільних коштів для їхнього подальшого спрямування на освоєння інноваційної продукції;
- низький рівень впевненості керівників і власників у досягненні позитивних економічних ефектів від виробництва та комерціалізації інноваційної продукції;
- відсутність досвіду співпраці компаній із представниками інноваційної інфраструктури;
- високий рівень вартості послуг суб'єктів інноваційної інфраструктури у сфері комерціалізації інноваційної продукції;
- низький рівень захисту об'єктів права інтелектуальної власності в Україні;

– непослідовність державної політики у сфері інноваційного розвитку та створення різноманітних інноваційно-високотехнологічних виробництв, зокрема за участі іноземного капіталу;

– складність та багато в чому суперечливість податкової та валютної політики держави, що «придушує» ініціативи виробництва й комерціалізації інноваційної продукції;

– низький рівень впливу на загальнодержавному рівні стимулюючих чинників комерціалізації інноваційної продукції тощо.

ВИСНОВКИ

Отже, узагальнення вітчизняного та світового досвіду комерціалізації інноваційної продукції вказує на те, що напрями та шляхи такої комерціалізації є різними й можуть мати різну форму, що визначається місцевими історичними обставинами, традиціями й національними інноваційними політиками загалом.

Зокрема, важливою у процесі комерціалізації інноваційної продукції є урядова підтримка держави насамперед з позиції довготривалості преференцій, які пропонуються суб'єктам інноваційних структур. Також комерціалізація є успішною тоді, коли беруться до уваги місцеві особливості попиту на нову продукцію.

Список використаних джерел

1. Алексеев И.В., Коць О.О. Структура риска НТП и способы его оценки. *Бизнес Информ.* 2009. № 12. С. 8–11.
2. Андрощук Г.О. Національна інноваційна система Фінляндії: Формула успіху. *Наука та інновації.* 2010. № 6/4. С. 93–107.
3. Вербовська Л.С., Василюшина Н.С., Берлоус М.В. Интеллектуальна власність як об'єкт управління на підприємствах області. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону.* 2014. № 10/1. С. 36–42.
4. Дунська А.Р., Пащенко М.С. Аналіз сучасного стану розвитку транснаціональних корпорацій та характер їх функціонування в Україні. *Економічний вісник НТУУ «КПІ».* 2016. № 13. С. 92–99.
5. Завадяк Р.І., Копусяк Я.Ф. Теоретичні основи функціонування та види бізнес-інкубаторів в Україні. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка».* 2014. № 2. С. 78–81.
6. Ковригин Е.Б. Япония – Китай: официальная помощь развитию как инструмент экономического взаимодействия. *Пространственная экономика.* 2012. № 3. С. 9–33.
7. Кузьмін О.С., Литвин І.В. Венчурні організації в машинобудуванні: види та тенденції розвитку. *Актуальні проблеми економіки.* 2009. № 1. С. 126–135.
8. Попадинець О.В., Плахтій А.С. Венчурний бізнес як індикатор стану захисту прав інтелектуальної власності в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2016. № 21. С. 44–48.
9. Попова А.В., Гриванов Р.И. Транснациональные корпорации как субъект международных экономических отношений. *Международный студенческий научный вестник.* 2015. № 4–3. С. 431–433.
10. Удальцова Н.Л., Кожанов Е.Н., Горбулина Д.В.

Инновационный успех Японии: миф или реальность?. *Вопросы инновационной экономики.* 2015. № 5/2. С. 37–46.

11. Шклярук С.Г. Основні засади венчурного фінансування інноваційних технологій. *Наукові праці МАУП.* 2013. № 1. С.144–149.

12. Зарубежный опыт государственной поддержки инновационных малых и средних предприятий. URL: http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_53C5CE2B-F73C-4DE2-9366-31DC6A60F4A8.html [Дата звернення 06.09.2020].

13. Индийская IT-революция. URL: <http://indonet.ru/statya/india-it-revolution> [Дата звернення 14.09.2020].

References

1. Alekseev I.V., Kots O.O. The structure of the risk of STP and methods of its assessment. *Business Inform.* 2009. № 12. pp. 8–11. (in Ukrainian).
2. Androshchuk H.O. The National Innovation System of Finland: The formula for success. *Science and innovation.* 2010. № 6/4. pp. 93–107. (in Ukrainian).
3. Verbovska L.S., Vasylyshyn N.Ye., Berloous M.V. Intellectual property as an object of management at the enterprises of the region. *Current problems of economic development of the region.* 2014. № 10/1. pp. 36–42. (in Ukrainian).
4. Dunska A.R., Pashchenko M.S. Analysis of the current state of development of transnational corporations and the nature of their operation in Ukraine. *Economic Bulletin of NTUU «KPI».* 2016. № 13. pp. 92–99. (in Ukrainian).
5. Zavadiak R.I., Kapusiak Ya.F. Theoretical foundations of operation and types of business incubators in Ukraine. *Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Economics series.* 2014. № 2. pp. 78–81. (in Ukrainian).
6. Kovryhyn E.B. Japan-China: Official development assistance as a tool for economic cooperation. *Spatial economics.* 2012. № 3. pp. 9–33. (in Russian).
7. Kuzmin O.E., Lytvyn I.V. Venture capital organizations in mechanical engineering: types and trends. *Current economic problems.* 2009. № 1. pp. 126–135. (in Ukrainian).
8. Popadynets O.V., Plakhtii A.S. Venture business as an indicator of the state of protection of intellectual property rights in Ukraine. *Global and national economic problems.* 2016. № 21. pp. 44–48. (in Ukrainian).
9. Popova A.V., Hrynov R.I. Transnational corporations as a subject of international economic relations. *International Student Scientific Bulletin.* 2015. № 4–3. pp. 431–433. (in Russian).
10. Udaltsova N.I., Kozhanov E.N., Horbulina D.V. Japan's innovative success: myth or reality? *Issues of innovative economy.* 2015. № 5/2. pp. 37–46. (in Russian).
11. Shklyaruk S.H. Basic principles of venture financing of innovative technologies. *Scientific works MAUP.* 2013. № 1. pp. 144–149. (in Ukrainian).
12. Foreign experience of state support of innovative small and medium enterprises. URL: http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_53C5CE2B-F73C-4DE2-9366-31DC6A60F4A8.html [Accessed September 06, 2020] (in Russian)
13. The Indian IT revolution. URL: <http://indonet.ru/statya/india-it-revolution> [Accessed September 14, 2020]. (in Russian).

ВІННИЦЬКА

Оксана Анатоліївна
vinnytska.oksana@ukr.net

к.е.н., доцент, Уманський
державний педагогічний
університет імені Павла Тичини

ЧВЕРТКО

Людмила Андріївна
luda_um@ukr.net

к.е.н., доцент, Уманський державний
педагогічний університет імені Павла
Тичини

КОРНІЄНКО

Тетяна Олександрівна
kornienkoto@ukr.net

к.е.н., доцент, Уманський державний
педагогічний університет імені Павла
Тичини

УДК 658.14

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**THEORETICAL ESSENCE AND VALUE OF THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE**DOI: [https://doi.org/10.37634/efp.2020.11\(3\).6](https://doi.org/10.37634/efp.2020.11(3).6)

VINNYTSKA Oksana Anatoliivna – PhD in Economics, Associate Professor, Uman State Pedagogical University after Pavlo Tychyna

CHVERTKO Liudmyla Andriivna – PhD in Economics, Associate Professor, Uman State Pedagogical University after Pavlo Tychyna

KORNIENKO Tetiana Oleksandrivna – PhD in Economics, Associate Professor, Uman State Pedagogical University after Pavlo Tychyna

У статті досліджено різні підходи до трактування сутності поняття «фінансова стійкість» підприємства та її значення для суб'єктів господарської діяльності. Охарактеризовано типи фінансової стійкості та основні чинники, які впливають на неї. Розглянуто та проаналізовано основні внутрішні та зовнішні фактори, які суттєво впливають на фінансову стійкість підприємства.

* * *

В статье исследованы различные подходы к трактовке сущности понятия «финансовая устойчивость» предприятия и ее значение для субъектов хозяйственной деятельности. Охарактеризованы типы финансовой устойчивости и основные факторы, влияющие на нее. Рассмотрены и проанализированы основные внутренние и внешние факторы, которые существенно влияют на финансовую устойчивость предприятия.

* * *

Introduction. The solution of modern problems of stabilizing the national economy, ensuring the social development of society is possible only on the basis of positive shifts, primarily in the aspect of strengthening the financial condition of business entities. One of the important components of the analysis and management functions is to ensure the stable development of the enterprise and its financial stability. The concept of financial stability is complex and multifactorial, which is determined by the economic environment in which the enterprise operates, as well as the results of its functioning, the ability to actively and effectively respond to changes in internal and external factors.

The purpose of the paper is in the study of the economic essence of financial stability, its determining factors, as well as the development of recommendations for improving the methodology of its management.

Results. The financial stability of an enterprise is a complex, multifactorial category. The philosophy of the definition of the economic category "financial stability" provides for consideration as a reproduction process. This category characterizes the economic relations that make up the financial mechanism for ensuring the progressive socio-economic development of the enterprise.

The analysis of the theoretical research allows us to identify five approaches of scientists to determine the essence of financial stability. These approaches differ in the completeness of the characteristics of the financial condition of the enterprise.

The variety of approaches indicates the ambiguity of the authors' definition of the concept of financial stability. Each author interprets this economic category from the standpoint of the goals and objectives of its research. The complexity of the category of financial stability of business entities lies in its essence, displaying the level of the financial condition and financial results of the enterprise, the ability to fulfill its obligations and ensure the development of the enterprise while maintaining credit and solvency, relative independence from changes in internal and external factors. A quantitative characteristic of financial stability is a margin of safety, which is determined by the structure of property and capital and ensures financial independence and solvency in the current period and in the future. It is this definition that determines such a logic for assessing financial stability as a sequence with varying degrees of detail in the consideration of all processes associated with the movement of financial resources, which are expressed in a change in the structure of property and capital.

Conclusion. In general, the analysis of theoretical approaches to assessing financial stability and their generalization allows us to conclude that the financial stability of economic entities should be considered as a complex category, reflecting the level and structure of financial condition and financial results, the ability to fulfill their obligations and ensure the development of activities, while maintaining credit and solvency. It is also universal that the quantitative characteristics of financial stability should be considered a margin of safety, which the company, due to the structure of property and capital, and also ensures independence and solvency in the current period and in the future.

Ключові слова: фінансова стійкість, фінансові ресурси, платоспроможність, забезпечення фінансової стійкості, чинники впливу на фінансову стійкість

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовые ресурсы, платежеспособность, обеспечение финансовой устойчивости, факторы влияния на финансовую устойчивость

Keywords: financial stability, financial resources, solvency, ensuring financial stability, factors influencing financial stability

ВСТУП

Розв'язання сучасних проблем стабілізації національної економіки, забезпечення соціального розвитку суспільства можливе лише на основі позитивних зрушень, передусім в аспекті зміцнення фінансового стану суб'єктів господарювання. Ефективність діяльності вітчизняних підприємств залежить від того, наскільки адекватно вони будуть орієнтуватися у вирі ринкових відносин. Зберегти свої позиції за ринкової економіки можливо лише за умови ефективного фінансового менеджменту, базовими функціями якого є об'єктивний фінансовий аналіз, прогнозування й моделювання господарської діяльності.

Проблему оцінювання фінансової стійкості підприємства досліджувало безліч вчених-економістів як вітчизняних, так і закордонних, зокрема це: В.П. Астахов, І.Т. Балабанов, І.А. Бланк, А.П. Градова, В.М. Іваненко, А.В. Калина, В.В. Ковалев, О.В. Кондратьев, М.І. Конєва, В.В. Комаєв, Л.А. Лахтіонова, В.М. Родонова, Г.В. Савицька, Р.С. Сайфулин, Н.М. Ткаченко, М.А. Федотова, А.Д. Шеремет. Водночас розмаїття підходів до вирішення зазначеної проблеми пояснюється відсутністю однозначного трактування самого поняття «фінансова стійкість підприємства».

МЕТА роботи полягає у дослідженні економічної сутності фінансової стійкості, її визначальних чинників, а також розроблення рекомендацій для вдосконалення методики її управління.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти.

Під час проведення дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Однією з важливих складових функцій аналізу та управління є забезпечення стабільного розвитку підприємства та його фінансової стійкості. Поняття фінансової стійкості є складним та багатофакторним, що визначається економічним середовищем, у межах якого працює підприємство, а також результатами його функціонування, здатністю активно та ефективно реагувати на зміни внутрішніх та зовнішніх чинників.

Фінансова стійкість підприємства – це комплексна, багатофакторна економічна категорія. Достатньо часто у науковій літературі зустрічаються різні інтерпретації цього поняття, а саме: «фінансова стійкість», «фінансова стабільність» та «фінансова сталість». На наш погляд, існує необхідність визначення особливостей таких тлумачень відповідно до визначень тлумачного словника [14]. Так, поняття «сталий» отожднюється зі станом, що не змінюється, зберігає той самий склад, розмір та форму: незмінний, постійний, стабільний; так само «стабільний», який забезпечує сталість, незмінність яких-небудь величин, характе-

ристич, ступінь впливу чого-небудь; «стійкий» – той, для якого характерні стабільність, постійність, сталість, урівноважений, який проходить спокійно.

Отже, поняття «стійкість» містить сталість та стабільність, тобто саме стійкість є категорією, що поєднує ці дві характеристики.

Симптоматичним є те, що в умовах ринку фінансовий стан підприємства розкриває не лише ступінь його життєдіяльності, а й потенціал розвитку, який акумулюється в його стійкості (стабільності). У загальному розумінні «стійкість» трактується як властивість системи так реагувати на зміни (вплив) зовнішнього середовища, щоби не лише генерувати чинники, які зумовлюють її врівноважений стан, а й забезпечувати подальший розвиток. Залежно від виявлення виділяють три різновиди стійкості економічної системи: статичну, динамічну й результативну, тобто таку, що генерує її кількісні та якісні зміни [1, 13].

Очевидно, стабільний стан – це статичний стан, тобто стан спокою. Однак, коли йдеться про характеристику стану певного процесу, а саме фінансово-господарської діяльності підприємства, слід мати на увазі, що будь-який процес є дією, рухом, а рух не може бути статичним – він динамічний по своїй суті [5].

Погоджуємось із думкою окремих вчених, що «стабільність», як характеристика фінансового стану підприємств є ознакою сталості (постійності) руху як динамічного процесу, що має певну швидкість, темп, вимір прояву у порівнянні розмірностей теперішнього стану з минулим. А от застосування терміну «стійкість» до динамічного процесу характеризує сталість його прояву у часі, тобто динамічну стійкість [15].

Стійкість виступає умовою життєдіяльності й основою стабільності стану підприємства у ринковій економіці. На стійкість підприємства впливає дуже багато чинників. Від того, які саме чинники впливають на неї, розрізняють декілька видів стійкості.

Відповідно до підприємства як господарюючого суб'єкта існує [12, с.221]:

- внутрішня стійкість;
- фінансова стійкість;
- загальна стійкість.

Внутрішня стійкість – це такий фінансовий стан підприємства, в умовах якого забезпечується достатньо високий результат його функціонування.

Фінансова стійкість відображає постійне стабільне перевищення доходів над витратами, вільне маневрування грошовими коштами підприємства, здатність шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробництва й реалізації продукції, а також витрати на його розширення й оновлення.

Загальна стійкість відображає рух грошових потоків, що забезпечує постійне перевищення надходження коштів (доходів) над їх витратами. Умовою загальної стійкості підприємства є його здатність вільно розвиватися в умовах внутрішнього та зовніш-

нього середовища. Для цього підприємство повинно мати гнучку структуру фінансових ресурсів.

Головною складовою загальної стійкості підприємства є фінансова стійкість, яка формується у процесі всієї його фінансово-господарської діяльності. Недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства і відсутності у нього коштів для розвитку виробництва і взагалі погіршення діяльності господарюючого суб'єкта. Надлишкова фінансова стійкість також негативно впли-

ває на виробничо-торгівельну діяльність, оскільки виступає гальмом її розвитку, збільшуючи затрати підприємства надлишковими запасами та резервами [11].

У теорії фінансового менеджменту має місце ситуація, коли єдиного тлумачення поняття фінансової стійкості не існує, що зумовлює складності формування ефективних управлінських рішень. Умовно можна виділити п'ять підходів до визначення цієї категорії, сутність яких відображена на рис. 1.

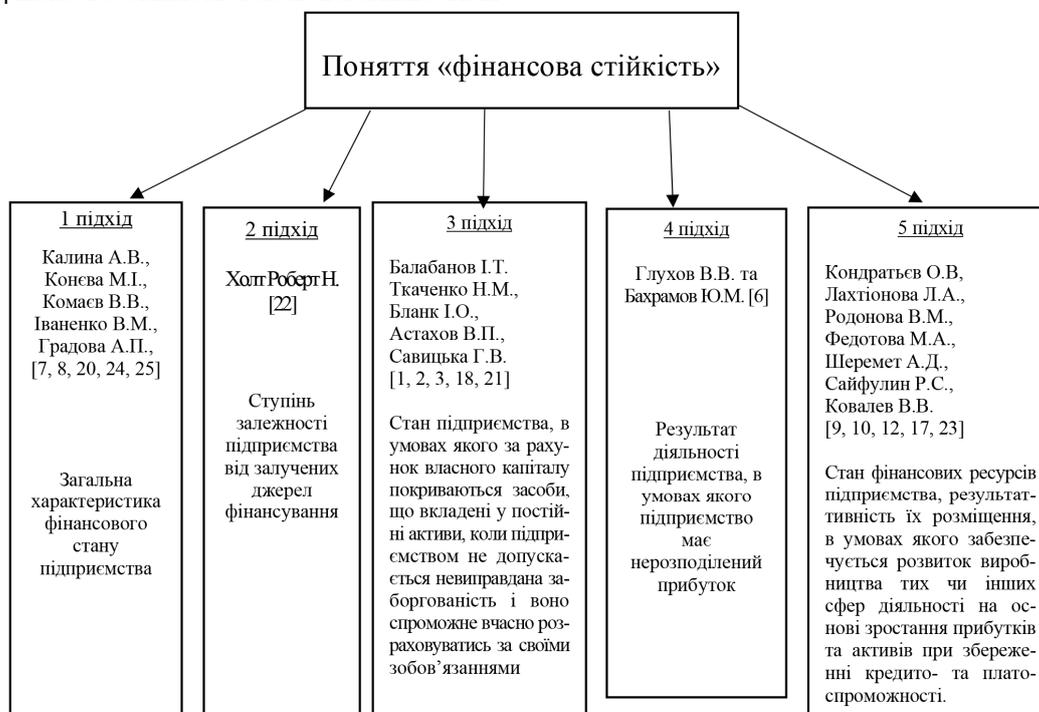


Рис. 1. Основні підходи до визначення категорії «фінансова стійкість» підприємства

Перший підхід визначення фінансової стійкості пов'язаний із досить розповсюдженою думкою таких вчених, як А.В. Калина, М.І. Конєва, В.В. Комасєв, В.М. Іваненко, А.П. Градова відносно того, що фінансова стійкість підприємства є передусім загальною характеристикою його фінансового стану. У зв'язку з тим для оцінки фінансової стійкості вищенаведеними вченими пропонується увесь комплекс показників, що характеризують платоспроможність, ліквідність та рентабельність діяльності підприємства [7, 8, 24, 25].

Більш конкретно визначення має інший підхід до визначення фінансової стійкості: фінансова стійкість відображає ступінь залежності підприємства від залучених джерел фінансування. Так, Роберт Н. Холт зазначає, що показники фінансової стійкості визначають ступінь ризику, який може бути пов'язаний із методом формування структури позикових та власних коштів, що використовуються для фінансування активів компанії [22, с. 24].

Відома методологія визначення абсолютного показника фінансової стійкості базується на категорії забезпечення резервів підприємства власними чи позиковими коштами. Однак абсолютний показник економічних категорій не може повною мірою охарактеризувати цю економічну характеристику.

Третій підхід до визначення категорії «фінансова стійкість» базується на фундаментальних положеннях

попереднього погляду. Однак у разі визначення фінансової стійкості визначається роль частки активів, її слід фінансувати за рахунок власного капіталу та доповнювати іншими характеристиками. Російський учений І.Т. Балабанов вважає, що фінансово стабільним є той суб'єкт господарювання, який за власний рахунок покриває кошти, вкладені в постійні активи, не допускає невинуватної дебіторської та кредиторської заборгованості та здатний вчасно погасити свої зобов'язання [2].

Звичайно, слід погодитись, що фінансова стійкість прямо та об'єктивно залежить від взаємодії активів та пасивів підприємства. Український учений Н.М. Ткаченко називає фінансову стійкість взаємозв'язком статей балансу підприємства, тоді як кожна стаття балансу має свої джерела фінансування.

У реальній практиці функціонування підприємства склалася ситуація, коли кожному виду активів підприємства відповідає певний вид зобов'язань. Джерелами фінансування довгострокових активів, як правило, є власний капітал та довгострокові зобов'язання. Довгострокові (необоротні) активи також можуть формуватися за рахунок довгострокових банківських позик. Постійна частина оборотних активів, що включає запаси та витрати, може бути створена з власного капіталу, а змінна частина цих активів, тобто дебіторська заборгованість, кошти на рахунках, з коротко-

строкових зобов'язань, тобто короткострокового позикового капіталу.

В.П. Астахов зазначає, що фінансова стійкість характеризує ступінь захисту залученого капіталу [1]. На думку І.О. Бланка, фінансова стійкість також визначає ступінь фінансової стійкості майбутнього розвитку підприємства [4]. Показник фінансової стійкості В. Савицька називає показником фінансового важеля, який вказує на темпи приросту чистого прибутку відносно збільшення валового прибутку, що забезпечується ефектом фінансового важеля (відношення позикового капіталу до власного капіталу) [19].

Четвертий підхід до визначення фінансової стійкості підприємства пов'язаний зі спеціалістами, які поєднують фінансову стійкість із наявністю нерозподіленого прибутку в підприємства. Отже, В.В. Глухов та Ю.М. Бахрамов вивчає таку взаємозалежність, беручи до уваги, що фінансовий стан підприємства стабільний, якщо воно здійснює річний цикл господарської діяльності, має прибуток і не погіршує початковий стан функціонування для наступного циклу діяльності [6].

Водночас ця позиція не повністю відповідає реаліям фінансової підтримки функціонування сучасного підприємства. Наявність нерозподіленого прибутку, звичайно, є результатом прибуткової діяльності підприємства, але водночас підприємство може мати великі суми дебіторської та кредиторської заборгованості, і жодним чином не може свідчити про стабільний фінансовий стан підприємства.

На наш погляд, більш адекватним та обґрунтованим визначенням складного поняття фінансової стійкості підприємства є позиція іншої групи економістів, наприклад: А.В. Кондратьєв, Л. Лахтіонов, В.М. Родіонова, М.А. Федотова, А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін, В.В. Ковальов, які визначають фінансову стійкість підприємства як стан його фінансових ресурсів, ефективність їх розміщення та використання, що забезпечує розвиток певних сфер діяльності на основі зростання прибутку та активів у збереженні платоспроможності [9, 10, 12, 16, 23].

Це визначення враховує, на наш погляд, основні чинники, що впливають на фінансову стійкість підприємства, проте, з практичного погляду це лише ускладнює визначення цієї економічної категорії. Для усунення останнього доцільний детальний аналіз чинників, що впливають на фінансову стійкість суб'єктів господарювання. Це пов'язано з тим, що в ринкових умовах діяльність підприємства є комплексом взаємопов'язаних економічних процесів, які також залежать від численних і різноманітних чинників. Якщо одна з них випадає з аналізу фінансової стійкості, то оцінка впливу інших, прийнята для розрахунку, а також висновки, зроблені одночасно, ризикують бути спотвореними і принципово не в змозі забезпечити фінансову стійкість.

Зазвичай, будучи тісно пов'язаними між собою, ці чинники часто по-різному впливають на результати діяльності підприємства, а отже, і на його фінансову стійкість. Негативна взаємодія одних чинників може зменшити, або навіть повністю знищити позитивний вплив інших.

Наявність цих чинників, на думку О.В. Кондратьєва,

В.М. Радіонової, М.А. Федотової [10, 17], потребує групування, що, на нашу думку, повинно вважатись аксіомою. Як ми вважаємо, доцільно базувати таку диференціацію на різних ознаках, а саме:

- за місцем виникнення можливе виділення зовнішніх і внутрішніх чинників;
- за важливістю результату – основних і другорядних;
- за структурою – простих і складних;
- за часом дії – постійних і тимчасових.

Будь-яка подібна класифікація переслідує певні цілі. Враховуючи, що підприємство є одночасно й суб'єктом, й об'єктом відносин у ринковій економіці, а також те, що воно має різні можливості впливу на динаміку різних чинників, які визначають фінансову стійкість, найважливішим, на наш погляд, є поділ таких чинників на внутрішні й зовнішні. Перші без посередньо залежать від організації роботи самого підприємства, тоді як вплив інших має зовнішній характер, їх зміна майже або практично зовсім не залежить від підприємства. Ми вважаємо, що саме таким поділом і слід керуватися, моделюючи виробничо-господарську діяльність і намагаючись управляти фінансовою стійкістю.

ВИСНОВКИ

Різноманітність усіх підходів свідчить про неоднозначність дефініції авторами поняття фінансової стійкості, яке трактується з позиції цілей та задач її дослідження й має безпосереднє практичне значення.

Загалом аналіз теоретичних підходів до оцінки фінансової стійкості та їх узагальнення дозволяє зробити висновок, що фінансову стійкість економічних суб'єктів слід розглядати як складну категорію, що відображає рівень і структуру фінансового стану та фінансових результатів, здатність виконувати свої зобов'язання та забезпечувати розвиток діяльності, зберігаючи водночас кредито- і платоспроможність. Також універсальним є те, що кількісну характеристику фінансової стійкості слід вважати запасом міцності, який компанія має завдяки структурі майна та капіталу, а також забезпечує незалежність та платоспроможність у поточному періоді та майбутньому.

Список використаних джерел

1. Астахов В.П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством. Москва: Ось-89, 1995. 80 с.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом. М.: Финансы и статистика, 1994. 306 с.
3. Бланк И.А. Торговый менеджмент. К.: Украинско-финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. 408 с.
4. Бланк И.А. Управление формированием капитала. К.: Центр, Эльга, 2000. 512 с.
5. Винницька О.А. Теоретичні аспекти фінансової стійкості підприємства. *Теорія та практика управління розвитком економіки: матеріали Міжнарод. наук.-практ. конф.* (10 жовтня 2019 р.; м. Київ). К.: ТОВ «ВІПО», 2019. С. 117–119.
6. Глухов В.В., Бахрамов Ю.М. Финансовый менеджмент. Санкт-Петербург: Спец. литература, 1995. 79 с.
7. Иващенко В.М. Курс економічного аналізу. К.: Знання-Прес, 2000. 208 с.
8. Калина А.В., Конева М.И. Современный экономический анализ и прогнозирование. К.: МАУП, 1997. 272 с.
9. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 2000. 512 с.

10. Кондратьев О.В. Финансовая стійкість у механізмі господарювання підприємством. *Фінанси України*. 1997. № 7. С. 73–76.
11. Корнієнко Т.О., Чвертко Л.А., Вінницька О.А. Визначення інструментів та факторів, що впливають на формування стану економічної безпеки в сільськогосподарських підприємствах. *Науковий журнал «Економічні горизонти»*. 2018. № 4(4). С. 118–127.
12. Лахтіонова Л.А. Финансовый анализ суб'єктів господарювання: Монографія. К.: КНЕУ, 2001. 387 с.
13. Маккаян Э.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ. М.: Финансы и статистика, 1997. 160 с.
14. Новый тлумачний словник української мови: 42000 слів / укладач В.В. Яременко, О. Сліпущко. К.: Аконті, 2000. Т. 4.
15. Пилипенко А. Финансовая стійкість і стратегія підприємства в умовах ринку. *Банківська справа*. 2000. № 2. С. 56–58.
16. Реформування та розвиток підприємств агропромислового виробництва / П.Т. Саблук. К.: ІАЕ, 1999. 532 с.
17. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. М.: Перспектива, 1995. 176 с.
18. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск: ООО «Новое знание», 2001. 876 с.
19. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК. Минск: Экспертиза, 1999. 494 с.
20. Терещенко О.О. Финансова санація та банкрутство підприємств: навчальний посібник. К.: КНЕУ, 2000. 412 с.
21. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України. К.: А.С.К., 2000. 784 с.
22. Холт Р. Основы финансового менеджмента. М.: Дело, 1993. 675 с.
23. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятия. М.: ИНФРА, 1998. 287 с.
24. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. М.: Инфра-М, 2000. 208 с.
25. Экономическая стратегия фирмы / под ред. проф. А.П. Градова. Санкт-Петербург: Спец. Литература, 1995. 385 с.
10. Kondratiev O.V. Financial stability in the mechanism of enterprise management. *Finance of Ukraine*. 1997. № 7. pp. 73–76. (in Ukrainian).
6. Gluhov V.V., Bahramov Y.M. Financial management. Saint Petersburg: Special Literature, 1995. 79 p. (in Russian).
7. Ivakhnenko V.M. Course of economic analysis. Kyiv: Knowledge Press, 2000. 208 p. (in Ukrainian).
8. Kalina A.V., Koneva M.I. Modern economic analysis and forecasting. Kyiv: MAUP, 1997. 272 p. (in Ukrainian).
9. Kovalev V.V. Financial Analysis: Capital Management. Selection of investments. Analysis of reporting. Moscow: Finance and Statistics, 2000. 512 p. (in Russian).
10. Kondratiev O.V. Financial stability in the mechanism of enterprise management. *Finance of Ukraine*. 1997. № 7. pp. 73–76. (in Ukrainian).
11. Korniienko T.O., Chvertko L.A., Vinnytska O.A. Identification of tools and factors influencing the formation of the state of economic security in agricultural enterprises. *Scientific journal «Economic Horizons»*. 2018. № 4 (4). pp. 118–127. (in Ukrainian).
12. Lakhtionova L.A. Financial analysis of business entities: Monograph. Kyiv: KNEU, 2001. 387 p. (in Ukrainian).
13. Makkayan Э.А., Herasymenko H.P. The financial analysis. Moscow: Finance and statistics, 1997. 160 p. (in Russian).
14. New explanatory dictionary of the Ukrainian language: 42000 words / V.V. Yaremenko, O. Slipushko. Kyiv: Aconite, 2000. Vol. 4. (in Ukrainian).
15. Pylypenko A. Financial stability and strategy of the enterprise in market conditions. *Banking*. 2000. № 2. pp. 56–58. (in Ukrainian).
16. Reforming and development of agro-industrial enterprises / P.T. Sabluk. Kyiv: IAE, 1999. 532 p. (in Ukrainian).
17. Rodionova V.M., Fedotova M.A. The financial stability of the enterprise in the context of inflation. Moscow: Perspective, 1995. 176 p. (in Russian).
18. Savitskaya H.V. Analysis of the economic activity of the enterprise. Minsk: LLC «New knowledge», 2001. 876 p. (in Russian).
19. Savitskaya H.V. Analysis of the economic activity of agro-industrial complex enterprises. Minsk: Ekoperspektiva, 1999. 494 p. (in Russian).
20. Tereshchenko O.O. Financial rehabilitation and bankruptcy of enterprises. Kyiv: KNEU, 2000. 412 p. (in Ukrainian).
21. Tkachenko N.M. Financial accounting at the enterprises of Ukraine. Kyiv: A.S.K., 2000. 784 p. (in Ukrainian).
22. Kholt R. Fundamentals of Financial Management. Moscow: Delo, 1993. 675 p. (in Russian).
23. Sheremet A.D., Saifulyn R.S. Enterprise finance. Moscow: INFRA, 1998. 287 p. (in Russian).
24. Sheremet A.D., Saifulyn R.S. Nehashev E.V. Financial analysis technique. Moscow: Infra-M, 2000. 208 p. (in Russian).
25. Economic strategy of the firm / ed. prof. A.P. Gradov. Saint Petersburg: Special. Literature, 1995. 385 p. (in Russian).

References

1. Astakhov V.P. Analysis of the financial stability of the company and procedures related to bankruptcy. Moscow: Os-89, 1995. 80 p. (in Russian).
2. Balabanov I.T. Fundamentals of Financial Management. How to manage capital. Moscow: Finance and Statistics, 1994. 306 p. (in Russian).
3. Blank I.A. Trade management. Kyiv: Ukrainian-Finnish Institute of Management and Business, 1997. 408 p. (in Russian).
4. Blank I.A. Capital formation management. K.: Center, Elga, 2000. 512 p. (in Russian).
5. Vinnytska O.A. Theoretical aspects of financial stability of the enterprise. *Theory and practice of economic development management: materials International. scientific-practical conf.*

МАГОМЕДОВААліна Магомедівна
alina_asp@ukr.net

УДК 349.2:331.5+331.2

САХАРУКІрина Сергіївна
sakharuk.ira@gmail.comк.е.н., доцент кафедри,
Київський національний
університет імені Тараса
Шевченка**ЦИФРОВІЗАЦІЯ ПРАЦІ: ПРАВОВІ ТА
ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ *****DIGITALIZATION OF LABOR: LEGAL AND
ECONOMIC FRAMEWORKS OF
DEVELOPMENT**DOI: [https://doi.org/10.37634/efp.2020.11\(3\).7](https://doi.org/10.37634/efp.2020.11(3).7)к.ю.н., доцент кафедри,
Київський національний
університет імені Тараса
Шевченка**MAHOMEDOVA Alina Mahomedivna** – PhD in Economics, Associate Professor of department, Kyiv National University after Taras Shevchenko**SAKHARUK Iryna Serhiivna** – PhD in Law, Associate Professor of department, Kyiv National University after Taras Shevchenko

У статті досліджено вплив розвитку цифрових технологій на стан економіки та ринку праці. Проаналізовано сутність фрілансу як економічної категорії з юридичної точки зору та визначено правові форми трудової діяльності фрілансерів. Проведено порівняння середньої заробітної плати та рівень доходів фрілансерів. Проаналізовано актуальні законопроекти у сфері правового регулювання праці в умовах цифровізації, визначено їх позитивні та негативні положення для підвищення соціально-економічної захищеності фрілансерів. У висновках наведено пропозиції стосовно шляхів вдосконалення економічної та правової політики для протидії тіньовій зайнятості, забезпечення належного правового захисту фрілансерів. Наголошено на важливості належного нормативного регулювання праці у сфері гіг-економіки, зокрема поширення норм трудового права у цій сфері.

* * *

В статье исследовано влияние развития цифровых технологий на состояние экономики и рынка труда. Проанализированы сущность фриланса как экономической категории с юридической точки зрения и определены правовые формы трудовой деятельности фрилансеров. Проведено сравнение средней заработной платы и уровень доходов фрилансеров. Проанализированы актуальные законопроекты в сфере правового регулирования труда в условиях цифровизации, определены их положительные и отрицательные положения. В выводах приведены предложения относительно путей совершенствования экономической и правовой политики для противодействия теневой занятости, обеспечения надлежащей правовой защиты фрилансеров. Подчеркнута важность надлежащего нормативного регулирования труда в сфере гиг-экономики, в том числе распространение норм трудового права в этой сфере.

* * *

Nowadays, digitalization is a process that affects absolutely all directions of human life, changing it significantly. It's difficult to imagine our current life without implementation of modern advanced technologies. Creation and implementation of information technologies are used as indicators to evaluate the level and quality of a country's economy and society development. Impact of digital technology development on the economy and on the labour market tendencies is examined in the paper. It's determined a significant part of Ukraine's economy is developing illegally. On the one hand, the gig economy fosters economic development in the country, but at the same time, it partly provides the development of the illegal – shadow economy.

The economic nature of freelance from the legal point of view is analyzed. Different and the most relevant legal forms of labour performance of freelancers are defined in the academic work. The main disadvantages of freelance compared to legal employment are described in the paper. Based on the comparison of the average monthly wage and average monthly income of freelancers, conclusions describe the crucial reasons for freelance development in Ukraine, especially among young people. The current draft bills in the field of labour law in the context of digitalization are analyzed, their positive and negative statements for improving the social and economic freelancers' welfare are identified.

The conclusions determine options related to the improvement of economic and legal policies in order to condemn shadow employment and to ensure proper legal protection for freelancers in Ukraine. The importance of proper labour law is emphasized in the paper. The necessity of legal employment as an opportunity to prevent unfair relationships with the employer is described.

Ключевые слова: цифровізація, гіг-економіка, фріланс, самозайняті особи, трудові відносини, оплата праці, дохід, тіньова зайнятість

Keywords: digitalization, gig economy, freelance, self-employed persons, labour relations, wages, income, shadow employment

Ключові слова: цифровізація, гіг-економіка, фріланс, самозайняті особи, трудові відносини, оплата праці, дохід, тіньова зайнятість

* Наукове дослідження проведено в рамках держбюджетної теми №19БФ042-01М «Соціально-правові засади збереження та розвитку трудового потенціалу України»

ВСТУП

На сьогодні цифровізація – процес, який вплинув абсолютно на всі сфери людського життя, змінивши його, якщо не повністю, то принаймні основні вектори розвитку. Соціальна, екологічна, економічна, правова, демографічна та інші ланки нашого життя зараз складно уявити без використання сучасних прогресивних технологій. Інформаційні технології, їх створення та використання є індикатором рівня якісного розвитку економіки країни та суспільства.

Цифрова трансформація (диджиталізація) – процес історично зумовлений та закономірний. Ключовими передумовами розвитку цифрової економіки є тривалі процеси глобалізації; прискорення інноваційного розвитку країн; вдосконалення форм взаємодії суб'єктів господарювання; зміна поколінь та розвиток теорії зміни поколінь тощо. Звичайно, особливо динамічно цифрова трансформація економік світу та економіки України, зокрема, почала здійснюватися під впливом глобальної пандемії Covid-19, яка, по суті, на певний період повністю витіснила формат офлайн із повсякденного та ділового середовища.

Наслідки всесвітньої пандемії істотно позначились і на сфері трудових відносин, які впродовж останніх місяців значною мірою здійснюються в режимі онлайн. За таких умов нормативно-правове регулювання не встигає за змінами на ринку праці, тому віддалена робота, зокрема із використанням інформаційно-комунікаційних технологій, значною мірою залишається на рівні індивідуально-договірного регулювання. Відсутність належного державного нагляду й контролю у цій сфері призводить до ще більшої тінізації відносин в умовах дистанційної роботи, поглиблює проблеми відсутності належного правового регулювання праці в гіг-економіці, фрілансерів та самозайнятих осіб.

МАТЕРІАЛИ ТА МЕТОДИ

Під час проведення наукового дослідження застосовано порівняльно-правовий, діалектичний методи, а також методи аналізу й синтезу, статистичного аналізу, узагальнення, історичного розвитку. Висновки дослідження сформульовано на основі міждисциплінарного підходу із застосуванням методів та результатів економічної та юридичної науки.

МЕТОЮ дослідження є узагальнення ключових правових та економічних трендів в умовах цифровізації праці, аналіз сучасного нормативно-правового регулювання трудових відносин в умовах диджиталізації та законопроектів у цій сфері, а також розроблення рекомендацій, пов'язаних зі стимулюванням офіційного працевлаштування населення в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ

Характеризуючи процес цифровізації економіки України загалом, можна знайти чимало аргументів, які свідчать про його позитивний вплив як на макро-, так і макрорівнях розвитку. Цифрові трансформації надзвичайно позитивно вплинули на формування взаємовідносин державних органів управління з приватним сектором, з підприємцями. Варто відзначити цілу низку інноваційних Fintech продуктів Націо-

нального банку України: платіжні трансакції, доступність кредитів як для фізичних осіб, так і підприємців; електронні та цифрові гаманці, QR-платежі тощо; сервіси data.gov.ua та Міністерства цифрової трансформації України, зокрема проекти «Дія. Цифрова освіта», «Дія. Бізнес», якими користуються на сьогодні дуже активно представники мікро- та малого підприємництва.

На сьогодні підприємства України незалежно від розміру та виду економічної діяльності мають змогу користуватися сервісами, які дозволяють полегшити процес здійснення господарської діяльності. Зокрема, можемо відзначити електронний кабінет платника податків, який є безкоштовним ресурсом для отримання інформації стосовно стану розрахунків підприємств за податковими зобов'язаннями перед бюджетом; для забезпечення звітування підприємств перед відповідними органами за результатами господарської діяльності за відповідний період; для отримання роз'яснень стосовно окремих господарських ситуацій та доступу до актуальної інформації відносно бюджетних рахунків, які в останні роки дуже часто змінюються. Звичайно, існує й негативний досвід роботи з таким сервісом. В основному він пов'язаний технічними недоліками електронного кабінету: наприклад, сервіс не відображає стану розрахунків платника податків відносно нарахування та сплати штрафних санкцій та пені; камеральна перевірка не відображає всі помилки у формуванні звітності, а лише критичні проблеми.

Попри низку розроблених та запроваджених стимулюючих заходів, щороку значна частина економіки України розвивається в тіні. Так, результати моніторингу Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України (останні наявні дані за січень-березень 2020 р.) свідчать, що рівень тіньової економіки в Україні зафіксовано на позначці 31 % від обсягу офіційного ВВП [1]. Проте рейтинг очолює вид економічної діяльності (ВЕД) «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність». Як відомо, у період карантинних обмежень діяльність підприємств за цим видом економічної діяльності користувалась істотним попитом на ринку відповідно зазнала надзвичайно динамічного розвитку. Очевидно, що показник тіньової діяльності підприємств за ВЕД «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» за підсумками II та III кв. 2020 р. буде значно вищим, ніж в I кв. 2020 р.

Тінізації економіки України частково сприяє пожевлення розвитку гіг-економіки, реалізація якої відбувається на умовах короткострокових трудових відносин або і взагалі неформальних відносин. Так, одним з основних каталізаторів гіг-економіки на сьогодні є фріланс. Водночас у категорію «фріланс» фактично потрапляють різні види відносин між замовниками робіт (роботодавцями) та виконавцями (працівниками), а легального його визначення немає. У перекладі з англійської «freelance» означає «працювати поза штатом». Кембриджський словник трактує «freelance», як виконання певних робіт для різних організацій, а не постійна робота для однієї організації [2]. Дійсно, і в Україні найчастіше термін «фріланс» застосовується

для позначення осіб, які працюють онлайн та є самозайнятими. Відповідно фрілансери мають організувати роботу на власний розсуд та ризик, не підпорядковуватись розпорядженням та дисциплінарному впливу замовника. Однак на практиці ситуація часто зворотня, – фрілансери отримують не лише завдання від замовників, але й детальні інструкції стосовно їх виконання, замовники контролюють процес виконання роботи тощо.

Так, результати проведеного наприкінці 2017 р. Київським міжнародним інститутом соціології кількісного дослідження про умови праці працівників цифрових платформ України (1000 респондентів, які працюють на цифрових платформах не менше 12 місяців) засвідчило, що 45 % респондентів не можуть самостійно вирішувати, як їм виконувати завдання, 42 % зазначали, що замовники прямо відстежують виконання роботи й контролюють робочий процес. Водночас постійно або час від часу клієнти 36 % опитаних вимагали доступності працівника упродовж певних робочих годин, а у 21 % опитаних вимагали доступності навіть поза звичайними робочими годинами [3, с. 5].

В умовах здійснення контролю за виконанням роботи регулювання процесу праці, зокрема встановлення робочого часу, систематичної винагороди за виконану роботу неможна говорити про те, що фрілансери є самозайнятими особами, на практиці мова йде про приховані трудові відносини. Тому позитивним є розробка Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України проекту Закону про внесення змін до Кодексу законів про працю України щодо визначення поняття трудових відносин та ознак їх наявності [4]. Проектом пропонується можливість визнання роботи такою, яка виконується у межах трудових відносин *незалежно від назви та виду договірних відносин між сторонами*, якщо будуть три й більше визначених ним ознак наявності трудових відносин. Такий крок цілком відповідає Рекомендації МОП про трудове праворідшення № 198, що наголошує на необхідності здійснення державної політики з метою:

1) протидії прихованим формам трудових відносин (п. 4б);

2) гарантування норм, що можуть бути застосовані до всіх форм контрактних домовленостей, зокрема за наявності кількох сторін, щоб працівникам забезпечувався належний захист (п. 4с) [5].

Серед ознак, які регламентовані вищевказаним законопроектом [4] для роботи фрілансерів часто характерні такі як:

а) *особисте виконання* особою роботи за конкретною кваліфікацією, професією, посадою *за дорученням та під контролем* особи, в інтересах якої виконуються роботи;

б) регулювання процесу праці;

в) *систематична виплата* особі, яка виконує роботу, винагороди у грошовій або натуральній формі; іноді також характерним є встановлення для фрілансерів тривалості робочого часу.

Тому прийняття аналізованого проекту буде першим важливим кроком для можливості легалізації трудової діяльності фрілансерів, насамперед тих, хто насправді перебуває у прихованих трудових праворідшеннях. Одночасно недоліком законопроекту є відсутність конкретизації стосовно суб'єктів, уповноважених встановлювати наявність трудових відносин. Водночас, якщо авторами резюмується, що відповідні повноваження будуть реалізовувати лише суди, відповідна норма залишиться значною мірою декларативною. Зокрема й з огляду на складність доведення працівником реальної наявності в його відносинах із замовником тих ознак, що відповідають ознакам трудових відносин. Вважаємо, що доцільно було б надати відповідні повноваження також Державній службі з питань праці, яка в порядку здійснення контролю за дотриманням трудового законодавства могла б більш ефективно виявляти факти порушень та встановлювати наявність трудових відносин за результатами перевірок.

Ключові тенденції розвитку фрілансу в Україні майже не відрізняються від світових трендів. На рис. 1 представлено розвиток фрілансу в Україні та світі за віковою ознакою станом на кінець 2019 р.

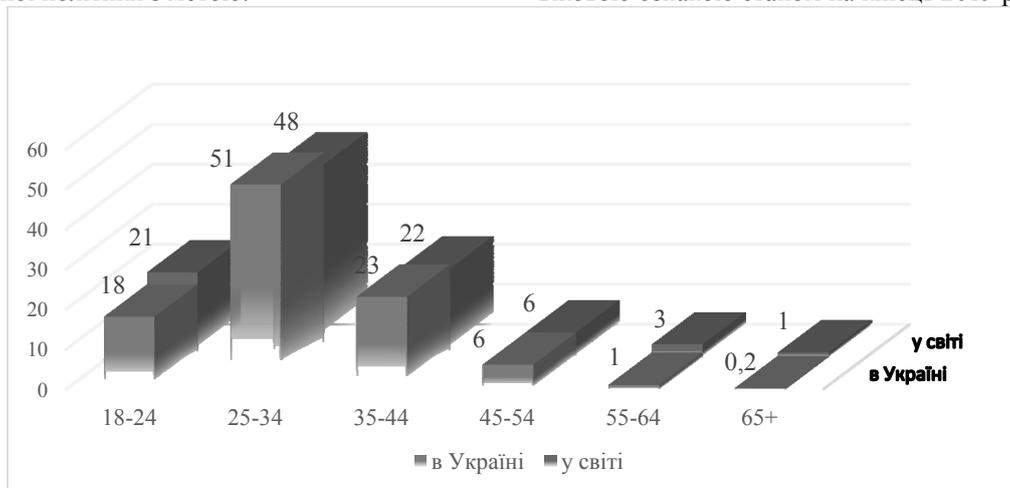


Рис. 1. Тенденції розвитку фрілансу в Україні та світі за віковою ознакою станом на кінець 2019 р. [побудовано за даними [6]]

На сьогодні найактивнішими фрілансерами як в Україні, так і у світі є молоді люди віком від 25 до 34 років. Проте дуже часто такі особи поєднують фріланс із працевлаштуванням на підприємстві.

Розвиток своєї кар'єри виключно на умовах фрілансу – абсолютно закономірне явище й тенденції рівня оплати праці фрілансера, залежно від сфери діяльності, підтверджують цей факт. На рис. 2 представлено середньомісячний рівень доходу фрілансера в деяких сферах зайнятості.

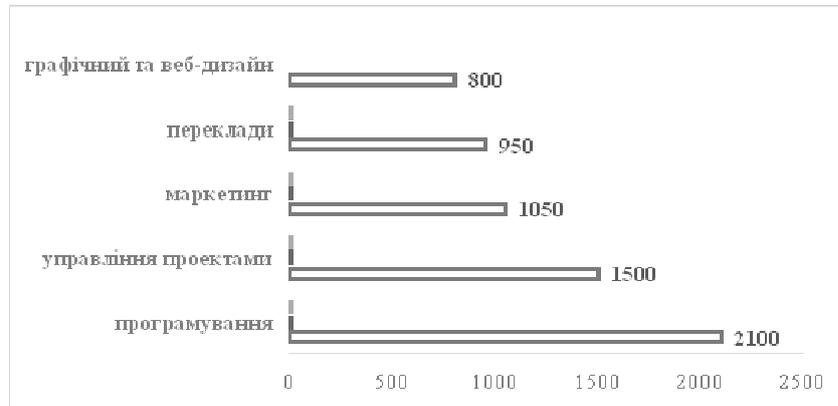


Рис. 2 Середньомісячний дохід фрілансерів за сферами діяльності станом на кінець 2019 р., дол. США [побудовано за даними [6]]

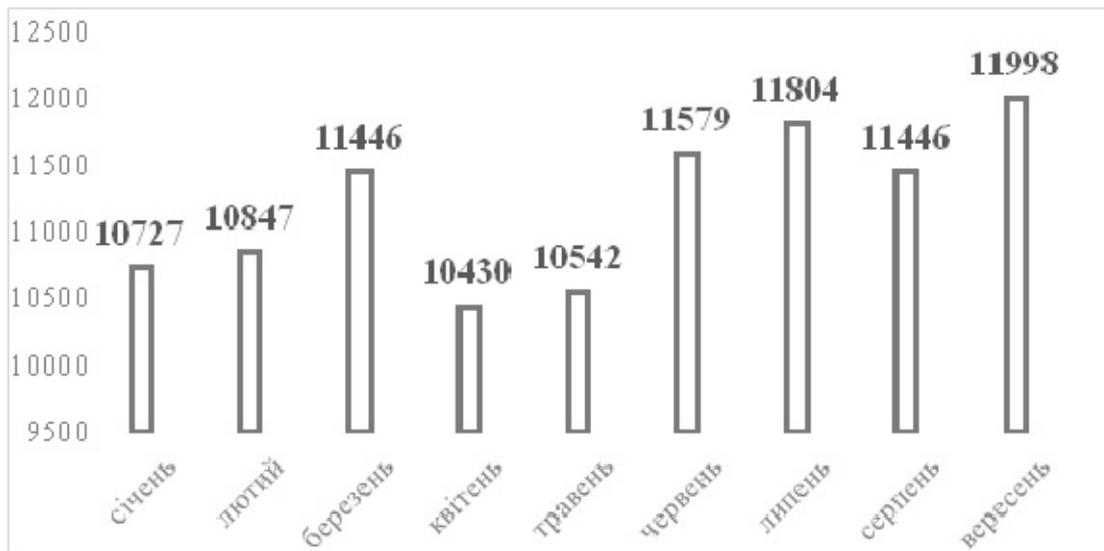


Рис. 3. Динаміка рівня середньої зарплатної плати в Україні у січні – серпні 2020 р., грн [побудовано за даними [7]]

На сьогодні реалії в Україні такі, що фріланс – це значною мірою взаємовідносини сторін, які не супроводжуються відповідними юридичними договорами. Замовник погоджується на такий сценарій ділових відносин, оскільки уникає цілої низки паперової рутини та автоматично зменшує вартість отриманих від фрілансера послуг. Фрілансер (працівник) – уникає договірних відносин, зокрема з метою ухилення сплати від податків. Як наслідок, у таких партнерів виникає ціла низка додаткових ризиків та претензій один до одного, пов'язаних із домовленістю стосовно вартості замовлених та виконаних послуг, обсягу та якості цих послуг, дедлайну виконання замовлення тощо. У фрілансерів немає соціальних гарантій та шансів розвинути свою професійну діяльність у довгостроковій перспективі.

На рис. 3 представлена статистична інформація стосовно середнього рівня зарплатної плати в Україні за видами економічної діяльності у 2020 р. Порівнявши цифри відносно рівня доходів фрілансерів та середньої зарплатної плати в Україні, абсолютно зрозуміло стає причина, чому більшість молоді віддає перевагу саме фрілансу або принаймні поєднанню офіційному працевлаштуванню та виконання додаткової роботи на умовах фрілансу.

Водночас на практиці поняття «фріланс» застосовують не лише для приховуваних трудових відносин або тіньової зайнятості. **Офіційна діяльність фрілансерів у межах чинного законодавства України**, може здійснюватися в такий спосіб:

- реєстрація фізичної особи-підприємця та провадження діяльності за спрощеною системою оподаткування: найдоречніше реєструватися платниками податків 2 та 3 груп; відбувається сплата єдиного податку та єдиного соціального внеску фрілансером самостійно;

- здійснення незалежної професійної діяльності самозайнятої особи, що передбачена п. 14.1.226 Податкового кодексу України [8]; нарахування та сплата податкового зобов'язання здійснюється такою особою самостійно;

– надання професійних послуг фізичною особою із підписанням із договору цивільно-правового характеру; нарахування та сплата податкового зобов'язання здійснюється роботодавцем.

Оскільки нормативне визначення поняття «фріланс» відсутнє, усі ці форми взаємодії між працівниками (або виконавцями) та роботодавцями (або замовниками) співіснують. Наприклад, одна з відомих в Україні платформ Freelancehunt (<https://freelancehunt.ua>) позиціонує себе як сайт для пошуку роботи у відповідному форматі: разових фріланс-проектів, постійної роботи в офісі та віддалено. Схожа ситуація й на інших цифрових платформах: Upwork.com, Kabanchik.ua, Freelance.ua.

За відсутності належного правового регулювання діяльності фрілансерів, зокрема через цифрові платформи, працівники/виконавці не завжди розуміють, в якому форматі взаємодії із роботодавцем/замовником краще працювати з метою належного захисту своїх прав. Так, якщо фрілансери виконують роботу в межах відносин, які регламентовані законодавством (але не трудових), вони мають певний рівень захисту та можуть вимагати від контрагента виконання зобов'язань за договором. Водночас на них не поширюються гарантії у сфері оплати праці, обмеження робочого часу та мінімального часу для відпочинку, безпеки праці, захисту від незаконного звільнення та інші, регламентовані законодавством про працю. Однак, коли мова йде про приховані трудові відносини або тіньову зайнятість, то особа, що виконує роботу, не захищена законодавством взагалі. За такої умови відповідно до звіту МОП 2018 р. три чверті працівників цифрових платформ не зареєстровані як самозайняті та не сплачують податків, за цих обставин 45 % впевнені, що реєстрація не потрібна [3, с. 5]. Відповідно трудова діяльність працівників платформ у переважній більшості перебуває у тіньовій сфері.

За цих обставин спробу законодавця регламентувати відносини працівників платформ у проекті Закону про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні № 4303 від 02.11.2020 р. неможна вважати вдалою. Проектом передбачено введення до юридичної термінології понять гіг-контракт та гіг-працівник. Згідно із ч. 1 ст. 30 проекту у гіг-контракті можуть визначатися умови, зокрема, стосовно: організації виконання роботи; робочого часу та часу відпочинку; умов перебування гіг-працівників на робочому місці гіг-працівника та за місцем здійснення діяльності резидентом Дія Сіті. Одночасно ч. 3-ою цієї статті передбачено і право здійснювати контроль за виконанням роботи, зокрема за допомогою засобів моніторингу використання гіг-працівником інформаційно-телекомунікаційних систем, засобів відеоспостереження та інших засобів, передбачених у гіг-контракті [9]. Фактично вказані умови відповідають ознакам трудових відносин згідно з доктриною трудового права та законопроекту стосовно визначення поняття трудових відносин та ознак їх наявності, проаналізованого вище. За цих обставин для гіг-працівників передбачено особливий статус, що погіршує його становище порівняно з трудовим законодавством. Зокрема проектом регламентується робота лише за строковими договорами (ст. 26), передбачено додаткові порівняно з

трудова законодавством підстави дострокового припинення контракту (ст. 29), відсутні гарантії у сфері оплати праці (винагорода у гіг-контракті визначається на розсуд сторін, ст. 31), можливість необмеженого застосування ненормованого робочого часу (ст. 33) тощо.

Тобто трудова діяльність гіг-працівників відповідає ознакам трудових відносин, проте їх права та гарантії реалізації цих прав будуть значно обмежені порівняно із трудовим законодавством. Тому вказаний законопроект не тільки не вирішує питання вдосконалення правового статусу працівників цифрових платформ, але й погіршує становище. Погоджуємось із Г. Сандулом та І. Кудінською, що «у довгостроковій перспективі погіршення базових трудових гарантій працівників, що зайняті в цифровій сфері, навряд чи сприятиме як добробуту даних осіб, так і розвитку української економіки в цілому» [10].

ВИСНОВКИ

Отже, з метою врегулювання проблеми розвитку тіньового сектору економіки та вдосконалення трудових відносин працівників у цифровій сфері, насамперед необхідно у молодого покоління формувати високий рівень правосвідомості та наголошувати на тому, що юридично оформлені відносини з роботодавцем / замовником передусім це:

- розширення числа потенційних замовників – роботодавці ставляться та сприймають легально функціонуючих фрілансерів значно серйозніше;
- гарантія отримання винагороди за виконані роботи / надані послуги;
- страховий стаж та соціальні гарантії.

Водночас потребує вдосконалення правове регулювання діяльності працівників цифрових платформ із метою поширення на них законодавства про працю. Для цього важливе значення має, зокрема, прийняття проекту закону про визначення поняття трудових відносин та ознак їх наявності та встановлення суб'єктів, які будуть уповноважені визначати наявність трудових правовідносин.

Список використаних джерел

1. Макроекономічний аналіз та прогнозування. Міністерство економічного розвитку й торгівлі України. URL: <https://bit.ly/3nIPfkO> (дата звернення: 17.11.20).
2. Cambridge Dictionary. URL: <https://dictionary.cambridge.org> (дата звернення: 19.11.2020).
3. Зайнятість через цифрові платформи в Україні. Проблеми та стратегічні перспективи / Міжнародна організація праці. 2018. URL: https://www.kiis.com.ua/materials/pr/15082018_ILO_report/wcms_ukr.pdf (дата звернення: 19.11.2020).
4. Проект Закону про внесення змін до Кодексу законів про працю України щодо визначення поняття трудових відносин та ознак їх наявності. URL: <http://spo.fpsu.org.ua/images/2020/2755.pdf> (дата звернення: 19.11.2020).
5. Рекомендація МОП про трудове правовідношення № 198. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/993_529#Text (дата звернення: 19.11.2020).
6. Раупеег исследовал рынок украинских фрилансеров: почасовая ставка, образование, гендерное и возрастное неравенство и т.д. URL: <https://bit.ly/3kOgLM5> (дата звернення: 17.11.2020).
7. Державна служба статистики України. Середня заробітна плата за видами економічної діяльності по місяцях, січень-серпень 2020 р. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата

звернення: 17.11.2020).

8. Податковий кодекс України: Закон України в редакції від 07.11.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 17.11.2020).

9. Проект Закону про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні № 4303 від 02.11.2020. URL: <https://bit.ly/2UHPRLa> (дата звернення: 19.11.2020).

10. Сандул Г., Кудінська І. Діджиталізація урізання трудових прав? Законопроект про гіг-працівників. ГО «Трудові ініціативи». URL: <http://trudovi.org/show-news/Trudovi-prava/digitalization> (дата звернення: 19.11.2020).

References

1. Macroeconomic analysis and forecasting / Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. URL: <https://bit.ly/3nIPfkO> (access date: 17.11.2020) (in Ukrainian).

2. Cambridge Dictionary. URL: <https://dictionary.cambridge.org> (access date: 19.11.2020).

3. Employment through digital platforms in Ukraine. Problems and strategic perspectives / International Labor Organization. 2018. URL: https://www.kiis.com.ua/materials/pr/15082018_ILO_report/wcms_ukr.pdf (access date: 19.11.2020) (in Ukrainian).

4. Draft Law on Amendments to the Labor Code of Ukraine

to define the concept of labor relations and signs of their existence. URL: <http://spo.fpsu.org.ua/images/2020/2755.pdf> (access date: 19.11.2020) (in Ukrainian).

5. ILO Recommendation on Employment № 198. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/993_529#Text (access date: 19.11.2020) (in Russian).

6. Payoneer researched the market of Ukrainian freelancers: hourly rate, education, gender and age inequality, etc. URL: <https://bit.ly/3kOgLM5> (access date: 17.11.20) (in Russian).

7. State Statistics Service of Ukraine. Average salary by type of economic activity by months, January – August 2020 URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (access date: 17.11.2020) (in Ukrainian).

8. Tax Code of Ukraine: Law of Ukraine as amended on 07.11.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (access date: 17.11.2020) (in Ukrainian).

9. Draft Law on Stimulating the Development of the Digital Economy in Ukraine № 4303 dated 02.11.2020. URL: <https://bit.ly/2UHPRLa> (access date: 19.11.2020) (in Ukrainian).

10. Sandul H., Kudinska I. Digitalization of the reduction of labor rights? Bill on gig-workers. NGO “Labor Initiatives”. URL: <http://trudovi.org/show-news/Trudovi-prava/digitalization> (access date: 19.11.2020) (in Ukrainian).

ПШІНЬКООлександр Миколайович
pshinko@r.dit.edu.uaд.т.н., професор, ректор,
Дніпровський національний
університет залізничного
транспорту імені академіка
В. Лазаряна**ЧАРКІНА**Тетяна Юріївна
charkina@i.uaк.е.н., доцент кафедри, Дніпровський
національний університет залізничного
транспорту імені академіка В. Лазаряна**БОЖОК**Наталія Олексіївна
bozhoknatalya@gmail.comк.е.н., доцент кафедри, Дніпровський
національний університет залізничного
транспорту імені академіка
В. Лазаряна

УДК 33.025.3:[656.21:656.025.2:657.421.3]

**КОНЦЕСІЯ ВОКЗАЛІВ ЯК ШЛЯХ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПАСАЖИРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ****CONCESSION OF STATIONS AS A WAY TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF THE
PASSENGER COMPLEX OF RAILWAY TRANSPORT**DOI: [https://doi.org/10.37634/efp.2020.11\(3\).8](https://doi.org/10.37634/efp.2020.11(3).8)**PSHINKO Oleksandr Mykolaiovych** – Doctor of Engineering, Professor, Rector, Dnipro National University of Railway Transport after academician V. Lazarian**CHARKINA Tetiana Yuriivna** – PhD in Economics, Associate Professor of department, Dnipro National University of Railway Transport after academician V. Lazarian**BOZHOK Nataliia Oleksiivna** – PhD in Economics, Associate Professor of department, Dnipro National University of Railway Transport after academician V. Lazarian

Для підвищення конкурентоспроможності пасажирського залізничного комплексу потрібно запровадити різні заходи. Одним з таких на Укрзалізниці може стати концесія вокзалів. Концесія вокзалів буде корисною не лише для «Укрзалізниці», а ще й для українського бізнесу, а і для українського бізнесу, а в якого з'являється нове джерело для рентабельного фінансування і отримання прибутку. До того ж концесія саме вокзалів – це ще один крок до виконання Європейських стандартів, та надання комфортельних послуг у перевезеннях пасажирів залізничним транспортом

* * *

Для повышения конкурентоспособности пассажирского железнодорожного комплекса необходимо ввести различные мероприятия. Одним из них на «Укрзалізниця» может стать концессия вокзалов. Концессия вокзалов будет полезной не только для «Укрзалізниця», а и для украинского бизнеса, у которого появляется новый источник для рентабельного финансирования и получения прибыли. К тому же концессия вокзалов – это еще один шаг к выполнению европейских стандартов в оказании комфортельных услуг в перевозках пассажиров железнодорожным транспортом.

* * *

Introduction. The main factors of economic development of any country are the state and dynamics of its infrastructure, which in turn requires significant investment. In order to receive money for development, it is necessary to activate investment processes in Ukraine, as a result, this will allow satisfying the needs of the economy in free investment. This situation forces us to look for new forms of economic relations that would allow them to attract. One of the forms of such relations at Ukrzaliznytsia can be a concession of stations.

The purpose of the paper is to increase the competitiveness of the passenger railway complex, it is necessary to study and analyze the development of railway concessions in EU countries and determine the specifics of attracting private investment in the development of railway transport infrastructure through the implementation of concessions of railway stations in Ukraine.

Results. The concession of the stations will be useful not only for Ukrzaliznytsia, but also for Ukrainian business, which has a new source for profitable financing and profit. And local governments are interested in creating a modern entertainment and recreation area that would suit all categories of citizens.

Conclusions. Under such conditions, a concession can be the optimal form of raising capital for both Ukrzaliznytsia JSC and private investors. Among its main advantages for the railway are the following:

- effective management of assets transferred under the concession to private investors and their modernization;
- receiving additional income in the form of concession payments;
- improving the quality of passenger service;
- minimization of costs for maintenance of non-core assets.

In addition, the concession of railway stations is important step towards the implementation of European standards, and an opportunity to increase the competitiveness of the passenger complex of railway transport.

Ключові слова: концесія, концесія вокзалів, пасажирський комплекс, залізничний транспорт, непрофільні активи, конкурентоспроможність

Ключевые слова: концессия, концессия вокзалов, пассажирский комплекс, железнодорожный транспорт, непрофільные активи, конкурентоспособность

Keywords: concession, station concession, passenger complex, railway transport, non-core assets, competitiveness

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Одним з основних чинників економічного розвитку будь-якої країни є стан та динаміка розвитку її інфраструктури, яка так само потребує вкладення значних коштів. Для їх отримання необхідно активізувати інвестиційні процеси в Україні, які на сьогодні не задовольняють потреб економіки у вільних коштах. Така ситуація примушує шукати нові форми економічних відносин, які б дозволили їх залучити. Однією з форм таких відносин в Україні може стати концесія.

Останні 15 років український залізничний транспорт знаходиться у стані реформування. Водночас слід зазначити, що цей процес проходить в умовах обмеження вільних грошових коштів. На сьогодні середній вік локомотивів складає понад 40 років, рівень зношеності вантажних і пасажирських вагонів – понад 85 %, пасажирські перевезення та діяльність вокзалів збиткові для залізниці [1].

У 2019 р. Міністерство інфраструктури України взяло під контроль процес реформування та управління залізничним транспортом. Дивлячись на ситуацію, що склалася, на найближчі 5-6 років воно ініціює оновлення рухомого складу Укрзалізниці, підвищення якості та безпеки вантажних та пасажирських перевезень, а також запуск нових внутрішніх та міжнародних маршрутів. Для впровадження цих заходів необхідні чималі грошові кошти, яких немає ані в Укрзалізниці, ані в Міністерстві. Єдиним виходом із цієї складної ситуації є залучення грошових коштів приватних інвесторів. На сьогодні основним джерелом такого залучення можна розглядати оренду та продаж майна, яке не використовується залізницею у профільній діяльності, а також концесію окремих об'єктів. За попередніми оцінками, вартість непрофільних активів Укрзалізниці – понад 10 млрд грн [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Концесія як інструмент залучення приватного сектору до реалізації інфраструктурних проєктів набула широкого поширення у світі ще в другій половині ХХ ст. На сьогодні близько 120 країн світу використовують практику співробітництва уряду та інвесторів на основі концесійних договорів [2]. Лише у портовій галузі – понад 80 % проєктів впроваджуються через державно-приватне партнерство, а в транспорті за підрахунками Світового банку – до 70 % таких контрактів. В ЄС за кількістю угод концесії найактивнішими є Британія, Франція, Німеччина, Нідерланди, Португалія, Іспанія та Італія [3]. Більш близький та нагальний для України приклад – проєкт Системи поведження з відходами міста Познань (Польща) у партнерстві з ЄС, який включав проєктування, будівництво та запуск сміттєспалювального заводу загальною вартістю понад 800 млн дол. США. І таких вдалих проєктів у світі чимало: від відомого «Євротунелю» під Ла-Маншем вартістю 15 млрд дол. США до дрібніших об'єктів у кілька тис. дол. США [3]. Тобто концесія використовується як для великих інфраструктурних проєктів (дороги, порти, залізниця, енергетика, проєкти управління відходами) на національному рівні, так і для невеликих об'єктів місцевих громад, таких як лі-

карні, спортивні комплекси, туристичні об'єкти.

За даними Міністерства економіки України на 01.07.2019 р. в Україні укладено 186 договорів державно-приватного партнерства, з яких реалізується всього 52 договори: 35 – договорів концесії, 15 – договорів про спільну діяльність, 2 – інші види договорів. Дані стосовно загальної вартості таких проєктів відсутні [3].

Багато вчених-економістів досліджують процес концесії у своїх працях. Зокрема О.М. Зерова [4], О.Л. Гура [5], Н.М. Соколова [6], Ф.В. Узунов [7] та ін. [8, 9] розглядають її як особливий вид державно-приватного партнерства. Також проблемою впровадження концесій займалися такі закордонні науковці як Ф. Бланк-Бруд та Г. Голдсміт [10], Н. Доні [11], Е. Садка [12], Д. Мартімор та Дж. Поует [13], Р. Гангва [14].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми

Не дивлячись на дослідження питань концесії у різних сферах народного господарства, у науковій літературі, воно є недостатньо опрацьованим у науковому плані і належить до одного з найменш досліджених об'єктів. Особливо це стосується концесії транспортної інфраструктури взагалі, та концесії залізничних вокзалів зокрема.

МЕТА статті: для підвищення конкурентоспроможності пасажирського залізничного комплексу необхідно дослідити та проаналізувати розвиток концесій вокзалів у країнах ЄС та визначення особливостей залучення приватних інвестицій на розвиток залізничної транспортної інфраструктури через реалізацію концесії залізничних вокзалів України.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для виконання досліджень застосовано системний підхід, що дозволить визначити роботу та обсяг необхідних функцій, які мусить виконувати залізничні вокзали, що планується передати у концесію.

РЕЗУЛЬТАТИ

За роки незалежності багато об'єктів інфраструктури в Україні занепали. У світі існує практика залучення приватних інвесторів до розбудови таких об'єктів шляхом реалізації концесії. Проте в Україні за всі роки незалежності не реалізовано жодного подібного проєкту. На сьогодні існують реальні шанси реалізувати бодай частину інфраструктурних проєктів без залучення бюджетних чи кредитних коштів за рахунок приватних інвесторів, якщо в Україні будуть створені належні умови для їх реалізації на умовах концесії.

Відповідно до законодавства України концесія – це форма здійснення державно-приватного партнерства, що передбачає надання концесієдавцем концесіонеру права на створення та/або будівництво (нове будівництво, реконструкцію, реставрацію, капітальний ремонт та технічне переоснащення), та/або управління (користування, експлуатацію, технічне обслуговування) об'єктом концесії, та/або надання суспільно значущих послуг у порядку та на умовах, визначених концесійним договором, а також передбачає передачу

концесіонеру переважної частини операційного ризику, що охоплює ризик попиту та/або ризик пропозиції [15].

Інакше кажучи, це форма державно-приватного партнерства, яка передбачає передавання об'єктів державної власності (власності територіальної громади), – доріг, аеропортів, вокзалів, портів тощо, – у тимчасове користування приватним підприємствам. Необхідною умовою для такої передачі є обов'язкове інвестування приватними інвесторами у такі об'єкти. Основною метою концесії можна назвати задоволення громадських потреб. Тобто основною умовою концесійної діяльності є досягнення певного соціального ефекту, розрахованого на задоволення інтересів порівняно великої, наперед невизначеної кількості осіб. Згідно із Законом України «Про концесії» [15] концесія можлива у всіх сферах господарської діяльності, крім об'єктів, стосовно яких законом встановлено обмеження чи заборона передачі їх у концесію.

Світовий досвід свідчить, що концесії успішно використовуються для розбудови інфраструктури в умовах дефіциту бюджетних коштів без збільшення державного боргу. Це взаємовигідна і досить поширена практика партнерства у світі. Починаючи з 1990-х рр., у країнах Євросоюзу завершено понад 1800 проєктів державно-приватного партнерства на суму більш як 365 млрд євро. Більшість із них склали проєкти у транспортній інфраструктурі, причому за 2016 р. інвестиції у проєкти в цій галузі склали третину від загального обсягу. За 2017 р. в ЄС укладено понад 40 договорів державно-приватного партнерства, зокрема концесійних, на суму понад 14 млрд євро. Окрім транспортної інфраструктури, в Європі механізм також застосовують в житлово-комунальному господарстві, у сферах освіти та охорони здоров'я. Зокрема, за 2013-2017 рр. у Туреччині вдалося залучити понад 88 млрд євро у різноманітні проєкти – від будівництва нових морських портів до закладів охорони здоров'я [16].

В Україні про концесії активно заговорили на початку 2000-х рр., проте на сьогодні немає жодного успішно реалізованого проєкту. Пріоритетом для нашої країни має стати створення ефективного інструменту залучення інвестицій через концесії, оскільки міжнародний бізнес вже неодноразово висловлював зацікавленість саме у таких проєктах. Особливо зарубіжні компанії цікавлять проєкти у транспортній інфраструктурі (морські порти, автомобільні дороги тощо), розглядаються також проєкти у житлово-комунальному господарстві (тепло- і водопостачання, перероблення сміття).

Робота над низкою проєктів уже триває. У 2018 р. Міністерство інфраструктури України презентувало техніко-економічні обґрунтування концесійних проєктів у портах Ольвія та Херсон. Воно розроблялося українськими та зарубіжними фахівцями за сприяння Європейського Банку реконструкції та розвитку та Міжнародної фінансової корпорації [2]. Результатом цих проєктів стало те, що у 2020 р. в Україні вперше було проведено концесійні конкурси, результатом яких стала передача у концесію ДП «Херсонський морський торговельний порт» та морський порт «Ольвія» відповідно на 30 та 35 років. Відповідно до концесійної угоди концесіонер, – грузинсько-швейцарська компанія «Рисоіл-Херсон», – зобов'язався протягом трьох

років вкласти 300 млн грн у розвиток ДП «Херсонський морський торговельний порт», а також 18 млн грн у розвиток місцевої інфраструктури. Переможець конкурсу на передачу у концесію порту «Ольвія», – катарська компанія QTerminals, – зобов'язався інвестувати 3,4 млрд дол. США протягом п'яти років, а також вкласти кошти у розвиток місцевої інфраструктури у розмірі 80 млн грн [17].

Необхідність передачі цих об'єктів у концесію зумовлена рядом факторів, проте основним можна вважати зниження фінансових результатів від операційної діяльності. Зокрема, фінансовий результат ДП «Херсонський морський торговельний порт» був негативним та протягом 2017-2019 рр. знижувався. Фінансовий результат від операційної діяльності ДП «Стивідорна компанія «Ольвія»» був позитивним, проте зменшився протягом 2017-2019 рр. у декілька разів. Тобто ситуація зі збитковістю обох підприємств продовжувала б погіршуватись без вжиття термінових заходів [17].

Слід сказати, що залучення приватного бізнесу є однією з основних світових тенденцій у розвитку усього транспорту загалом і залізничного транспорту зокрема. Для цього використовуються різноманітні форми: від контрактів на управління діючими об'єктами до передачі приватним компаніям повного циклу будівництва та експлуатації нового об'єкта інфраструктури.

Механізм провадження концесій є достатньо простим. На конкурсній основі державою залучаються інвестиції для будівництва нової або реконструкції старої залізниці чи її об'єктів. Після проведення робіт об'єкт інфраструктури передається інвестору в управління на визначений термін, як правило це 30-50 років. Тобто концесіонер може відшкодувати свої витрати за рахунок утримання та експлуатації цього об'єкта. Після того як вкладені засоби повернуться концесіонеру, об'єкт інфраструктури повинен бути переданий державі.

За останні два десятиліття концесії застосовувалися більш ніж в 50 країнах світу. Широке розповсюдження концесії отримали у розвитку інфраструктури залізничного транспорту в Європі і країнах Латинської Америки. Успішними прикладами державно-приватного партнерства можна назвати такі проєкти у сфері залізничного транспорту, як Tunnel Rail Link (Великобританія), високошвидкісна магістраль NSL Zuid (Нідерланди), лінія Oresund (Данія – Швеція). Схеми державно-приватного партнерства у реалізації проєктів транспортної інфраструктури застосовуються сьогодні в Італії, Греції, Португалії, Нідерландах, Німеччині, Данії (проєкти будівництва високошвидкісних залізничних та трамвайних ліній, мережі нових автодоріг і тунелів). За оцінками експертів масштаби застосовуваних на залізничному транспорті концесій досить істотні. Тільки протягом останніх 10 років у країнах, що розвиваються було реалізовано 70 проєктів з розвитку залізничних доріг за участю приватних коштів. Сумарні інвестиції перевищили 26 млрд дол. США. На концесійну форму у країнах, які розвиваються припадає 79 % загального числа проєктів і 96 % всіх інвестицій.

Пасажирські перевезення є важливим напрямком діяльності АТ «Укрзалізниця». На ринку пасажир-

ських послуг Компанія посідає одне із лідируючих місць. За даними Державної служби статистики України доля залізничного транспорту у загальному обсязі пасажирообігу складає близько 30 %. Цьому сприяють незадовільний стан автомобільних доріг, розгалужена залізнична мережа та економічно приваблива вартість залізничних перевезень. Проте пасажирські перевезення були й залишаються збитковими. Собівартість пасажирських перевезень значно перевищує отримані доходи від перевезення пасажирів. За 2019 р. збитки пасажирського комплексу склали близько 12,8 млрд грн, зокрема у приміському сполученні – 6,55 млрд грн. Тобто АТ «Укрзалізниця» змушена постійно субсидувати пасажирський комплекс через його соціальну значущість. Це призводить до того, що у Компанії не має вільних коштів для оновлення рухомого складу та розвитку транспортної інфраструктури. У такій ситуації є один вихід – шукати приватних інвесторів для залучення додаткового фінансування. І концесія непрофільних активів, особливо після прийняття у жовтні 2019 р. нового закону про концесію, може стати для АТ «Укрзалізниця» джерелом таких коштів.

Одним з основних непрофільних активів на залізниці, тобто активів, які не беруть участі безпосередньо у перевезеннях, є вокзали. В усьому світі залізничні вокзали – це зручні та комфортні комплекси з розвинутою інфраструктурою, великою кількістю торговельних та розважальних майданчиків. Наприклад, головний залізничний вокзал Берліну, який має перони у кілька рівнів за різними напрямками. Водночас над коліями розташовано офісні приміщення, у будівлі вокзалу крім основної транспортної інфраструктури розташовано багато кафе та магазинів, а під будівлею є паркінг на 860 місць [18].

Іншим прикладом можна назвати бернський вокзал у Швейцарії. Побудований у 1860 р., він переніс декілька реконструкцій і зараз гармонійно вбудований у сучасну інфраструктуру міста. До будівлі вокзалу прилягає велика кількість магазинів та кафе, поряд є трамвайне та автобусне сполучення, особливістю якого є спеціальний рейс, що поєднує вокзал з аеропортом [18].

Центральний вокзал Відня після реконструкції, що завершилася у 2015 р. став одним із найсучасніших вокзалів Європи. Він має близько ста кафе та магазинів, сучасну транспортну розв'язку, а також парковку на 600 місць.

У польському місті Катовіце в одному комплексі з вокзалом є великий торговельний центр з магазинами, кафе, кінотеатром, розвагами для дітей та підземним паркінгом. Водночас усі види транспорту знаходяться поблизу [18].

Усе це говорить про те, що сучасні залізничні вокзали щільно інтегровані у структуру міста, весь громадський транспорт розташований у безпосередній близькості до них. Водночас на кожному сучасному вокзалі існує розвинена торговельна мережа, система громадського харчування та розваг. Отже, пасажир, здійснюючи поїздку, може задовольнити усі свої потреби. Підсумовуючи усі приклади, слід сказати, що Україні необхідно переймати цей позитивний досвід та створювати якісну та сучасну інфраструктуру для людей. Однією з таких можливостей і може стати концесія.

Зараз вокзали приносять Укрзалізниці лише збитки. Щорічно на їх утримання витрачається близько 0,5 млрд грн. Найдорожчим для утримання наразі вважається центральний вокзал м. Києва. За даними АТ «Укрзалізниця» майже 75 % доходів київського вокзалу формуються з оформлення і продажу проїзних документів, а отже, на інші 25 % припадає плата за камери схову, кімнати відпочинку, платні зали, туалети та оренду приміщень тощо. Основними статтями витрат є витрати на організацію і забезпечення процесів обслуговування пасажирів, утримання приміщень та територій у належному технічному і санітарному стані, оплата праці, паливо, оплата комунальних послуг, електроенергії, амортизація тощо. Отже, доходи вокзалу не перебивають витрати на його утримання, зокрема у 2018 р. збитки київського вокзалу склали 36 млн грн. Така ситуація є нерозумілою. Знаходячись у майже центральній частині міста, з гарною транспортною розв'язкою, маючи тисячі квадратних метрів потенційних орендних площ, з пасажиропотоком понад 23 млн на рік, він мав би приносити прибуток не менший ніж великий торговельний центр. Отже, звідси випливає висновок, що дохідну частину діяльності вокзалів необхідно підвищити, а витратну оптимізувати. Основним напрямком підвищення дохідної частини може стати розвиток існуючої інфраструктури вокзалу та використання його як сучасного торговельного та бізнес-центру. Проте вільних коштів Укрзалізниця наразі не має для цього, саме тому і доцільно застосувати концесію.

Концесія залізничних вокзалів Миколаєва, Харкова, Дніпра, Хмельницького, Чопа, яка наразі опрацьовується Міністерством інфраструктури України спільно з партнерами, дозволить перетворити їх у зручні простори з торговими площами, кафе та готелями, забезпечити якісно вищий рівень сервісу для пасажирів та збільшити інвестиційний ресурс Укрзалізниці [1].

Залізничні пасажирські перевезення починаються та закінчуються на залізничних вокзалах. Технологія роботи вокзалів полягає у виконанні основних операцій з якісного обслуговування пасажирів залізничного транспорту, за мінімальних витрат часу. Вокзал як візитна картка залізниці, особливе місто, де пасажир повинен почувати себе у повному комфорті та цілковитій безпеці. Іноді пасажир дуже тривалий час повинні знаходитись на вокзалі в очікуванні поїзда. Серед них можуть бути сім'ї з маленькими дітьми, вагітні жінки, люди похилого віку, інваліди та туристи, тобто люди яким необхідний особливий рівень комфорту. І, на жаль, вони часто почувуються незручно та небезпечно на вокзалах, тому що залізниця не в змозі у повному обсязі задовольнити той рівень комфорту, який бажають отримувати користувачі її послуг.

Абсолютна більшість вокзалів, які перебувають у власності АТ «Укрзалізниця», знаходиться у гарному або у задовільному стані. Але стан вокзалу – це ще не все. Пасажир, який сідає у поїзд повинен за свої гроші отримати максимально якісні послуги.

Зараз існуючі залізничні пасажирські вокзали виконують такі основні функції (табл. 1):

– організація пересадки пасажирів на інші поїзди;

- пересадка пасажирів з одного напрямку руху на інший;
- пересадка пасажирів з пасажирських перевезень у дальньому сполученні на швидкісні та приміські поїзди та у зворотному русі;

- пересадка пасажирів із залізничних поїздів на усі можливі види місцевого транспорту (метро, трамвай, тролейбус, автобус) для перевезення їх додому або до інших місцевих вокзалів.

Таблиця 1

Існуючі та нові функції залізничного вокзалу [розробка Т.Ю. Чаркіна]

Існуючі функції	Нові функції
<p>Основні</p> <ul style="list-style-type: none"> – організація пересадки пасажирів на інші поїзди; – пересадка пасажирів з одного напрямку руху на інший; – пересадка пасажирів з пасажирських перевезень у дальньому сполученні на швидкісні та приміські поїзди та у зворотному русі; – пересадка пасажирів із залізничних поїздів на усі можливі види місцевого транспорту (метро, трамвай, тролейбус, автобус) для перевезення їх до дому або до інших місцевих вокзалів. <p>Допоміжні</p> <ul style="list-style-type: none"> – надання деяких торгівельних та інформаційних послуг; – Зали та VIP зали для відпочинку; – буфет та інші додаткові послуги для організації зручних умов перебування пасажирів в очікуванні поїзду. 	<ul style="list-style-type: none"> – надання торгівельно-розважальних та інформаційних послуг для організації зручних умов перебування пасажирів в очікуванні наступних видів транспорту (кафе, ресторани, магазини, кінотеатри дитячі майданчики та інше). – надання у користування залами для конференцій; – розвиток інклюзивної інфраструктури для перебування інвалідів та людей з особливими потребами.

Проте вокзалами виконується ще низка додаткових функцій, таких як надання деяких торгівельних та інформаційних послуг, зали для відпочинку, буфет та інші додаткові послуги для організації зручних умов перебування пасажирів в очікуванні поїзду. Але в сучасному світі цього зовсім не достатньо, щоб задовольнити потреби сучасних пасажирів та туристів, які часто перебувають на вокзалах достатньо довгий час. Водночас надання цих послуг не дозволяє отримати достатній рівень доходів, часто великі площі вокзалу, як показує приклад роботи центрального вокзалу Києва, використовуються не раціонально, тому пасажирська компанія не отримує належного прибутку. Саме тому до вокзалів, як до основних непрофільних активів Укрзалізниці, можна застосувати концесію.

Тобто приватні інвестори отримають споруду вокзалу та території, що знаходяться поряд у довгострокове користування за визначену плату. Водночас вони можуть міняти чи перебудовувати її та здавати приміщення в оренду. Особливою умовою концесійних угод повинні стати створення та розвиток інклюзивної інфраструктури для людей з обмеженими можливостями. Тобто на вокзалах мають бути спеціальні зали очікування, кімнати відпочинку та місця для відпочинку, камери схову, квиткові каси, ліфти, туалетні кімнати, кімнати гігієни, пересувні установки для посадки (висадки) пасажирів з інвалідністю, кнопки виклику чергового персоналу, пандуси, місця для паркування автомобілів, колісні крісла – для пересування осіб з інвалідністю по території вокзалів, станцій і для пересування у вагонах потягів, інформаційні таблиці та піктограми. Для людей з вадами зору необхідно встановити тактильні та аудіо покажчики. Саме тому слід удосконалити роботу залізничних вокзалів так, щоб вони могли забезпечувати виконання існуючих функцій та впровадження нових для задоволення потреб пасажирів та споживачів різних категорій (табл. 1).

Концесія вокзалів буде корисною не лише для «Укрзалізниці», а ще й для українського бізнесу, в якого з'являється нове джерело для рентабельного фі-

нансування й отримання прибутку. А місцеві органи самоврядування зацікавлені у створенні сучасної зони розваг та відпочинку, яка б підходила до усіх категорій громадян.

Наявність на території вокзалу необхідних послуг і магазинів, які можуть задовольнити усі потреби пасажирів, навіть найвимогливіших, зніме їхню потребу взагалі покидати територію вокзалу, навіть якщо очікування поїзду займає тривалий період часу. Тобто обов'язковою має бути наявність магазинів одягу, парфумерії, подарунків, сумок та валіз, предметів першої необхідності та продуктових магазинів відомих брендів та торгівельних мереж, ціни в яких будуть відповідати рівню цін у звичайних торгівельних центрах, тобто пасажиру не треба виїжджати в місто для придбання усього необхідного. Наявність закладів громадського харчування, зон відпочинку та розваг (ігрові кімнати для дітей, кінотеатри тощо) буде приваблювати не тільки пасажирів, але й місцевих жителів, особливо якщо це будуть місця, яких не має у місті. Наявність просторих конференц-залів та зручних готелів зробило б вокзали улюбленим місцем для проведення конференцій та зустрічей, особливо для учасників з інших міст, оскільки їм не треба переміщуватися по незнайомому місту у пошуках необхідної локації.

Перелічені існуючі та нові функції залізничних вокзалів надають можливість поєднати поїздку з певним видом послуг, який пасажир може отримати на певній станції (вокзалі), що так само призведе до підвищення рентабельності й доходів від пасажирських перевезень. Крім того, це може зацікавити нові компанії, які б захотіли возити пасажирів з високою якістю перевезень. Все це говорить про те, що віддавши у концесію залізничні вокзали можна отримувати додаткові доходи від продажу квитків та від сплати концесійних платежів, а залучені кошти вкладати у розвиток пасажирського комплексу, що так само призведе до підвищення його конкурентоспроможності.

ВИСНОВКИ

Досвід експлуатації залізничних вокзалів в Європі

та світі говорить про те, що українські станції і вокзали можна зробити прибутковими – адже практично всі вони знаходяться у центральній частині населених пунктів. До того ж у залізниці найбільша вокзальна мережа у країні, майже всі об'єкти такої нерухомості розташовані в центральній частині міста, щодня через них проходить великий пасажиропотік. Тому такі об'єкти можуть бути дійсно цікавими бізнесу [1].

Концесія за таких умов може бути оптимальною формою залучення капіталу як для АТ «Укрзалізниця» так і для приватних інвесторів. Серед основних її переваг для залізниці можна виділити наступне:

- ефективне управління активами, що переходять за концесією до приватних інвесторів та їх модернізація;
- отримання додаткових доходів у вигляді концесійних платежів;
- підвищення якості обслуговування пасажирів;
- мінімізація витрат на утримання непрофільних активів.

Проте не тільки АТ «Укрзалізниця» отримає економічні вигоди від концесії. Для бізнесу – це також може стати вдалим вкладанням коштів. Отримання таких об'єктів, як центральний вокзал Києва, у довгострокове користування з можливістю перебудови, дозволить потенційним інвесторам отримувати прибутки від здавання площ в оренду, а великий пасажиропотік є гарантією постійного попиту на послуги орендарів.

Реалізуючи такі проекти, Україна може спиратися на позитивний досвід країн, які вже застосовували концесію для залучення інвестицій. Водночас необхідне правове поле для цього виду державно-приватного партнерства у нашій країні створено.

До того ж концесія саме вокзалів – це ще один крок до виконання Європейських стандартів, та надання комфортабельних послуг у перевезеннях пасажирів залізничним транспортом, а також можливість для АТ «Укрзалізниця» не просто позбутися непрофільних активів, а із дохідністю на довгостроковий період. Це зі свого боку дасть можливість підвищити конкурентоспроможність залізничного транспорту на ринку перевезень в Україні.

Список використаних джерел

1. Оптимізація непрофільних активів та концесія вокзалів URL: <https://mtu.gov.ua/news/31288.html> (дата звернення 10.11.2020 р.)
2. Пузанова Г.Й. Деякі питання правового регулювання концесійної діяльності будівництва та експлуатації автомобільних доріг в Україні та зарубіжних країнах. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія ПРАВО*. Ужгород, 2018. Вип. 50. Т. 2. С. 54–57.
3. Безбар'ерна концесія в Україні URL: <https://biz.liga.net/ekonomika/all/opinion/bezbarernaya-kontsessiya-v-ukraine> (дата звернення 10.11.2020 р.)
4. Зерова О.М. Можливості використання концесійного механізму стимулювання інвестиційної діяльності в сфері ЖКГ. *Международный научный периодический журнал «Фундаментальные и прикладные исследования в практиках ведущих научных школ»*. 2014. № 4. С. 190-203.
5. Гура О.Л. Концесія як форма залучення приватних інвестицій. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2013. № 1. С. 112–117.
6. Соколова Н.М., Маковська Ю.А., Харченко К.Г. Використання концесійних угод на основі державно-приватного партнерства в дорожньому будівництві.

Автомобільні дороги і дорожнє будівництво. 2013. Вип. 89. С. 137–145.

7. Узунов Ф.В. Моделі концесійних стосунків як перспективна форма партнерства державного і приватного секторів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 20. С. 110–113.

8. Куліков А.І. Концесія як форма реалізації спільних проєктів держави і бізнесу. *Економіка та держава*. 2013. № 5. С. 117–119.

9. Слободянюк Н.О. Концесія як інструмент реалізації інвестиційних стратегій державно-приватного партнерства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. № 19 С. 140–143.

10. Blanc-Brude F., Goldsmith H., Valila T. Ex Ante Construction Costs in the European Road Sector: A Comparison of Public-Private Partnerships and Traditional Public Procurement. EIB Economic and Finance Report No. 2006/1. 2006. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1104070

11. Doni N. A Comparison of Alternative Procedures for Selection of the Private Partner in PPP Projects. *SSRN Electronic Journal*. 2007. 26 p. DOI: 10.2139/ssrn.1129780

12. Sadka E. Public-Private Partnership – A Public Economics Perspective. *CESifo Economic Studies*. 2007. Volume 53. Issue 3. pp. 466–490, <https://doi.org/10.1093/cesifo/ifm013>

13. Martimort D., Pouyet J. Build It or Not: Normative and Positive Theories of Public-Private Partnerships. *International Journal of Industrial Organization, Special Issue on PPPs*. 2008. Vol. 26(2). pp. 393–411. DOI: 10.1016/j.ijindorg.2006.10.004

14. Raghuram G., Gangwar R. Lessons from PPPs of Indian Railways and Way Forward. *Indian institute of management*. Ahmedabad, 2010. 56 p.

15. Про концесію: Закон України від 03 жовтня 2019 № 155–ІХ. (дата оновлення 01.02.2020 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20> (дата звернення 10.11.2020).

16. Дороги, порти, ЖКГ: як запустити механізм концесії в Україні. URL: <https://voxukraine.org/uk/dorogi-porti-zhkg-yak-zapustiti-mehanizm-kontsesiyi-v-ukrayini> (дата звернення 11.10.2020).

17. Щодо передачі морських портів України у концесію. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/schodopredachi-morskikh-portiv-ukraini-u-koncesiyu> (дата звернення 10.11.2020).

18. Світ вокзалів. URL: <https://alexshutyuk.livejournal.com/333249.html> (дата звернення 10.11.2020 р.)

Referenses

1. Optimization of non-core assets and concession of stations URL: <https://mtu.gov.ua/news/31288.html>. (in Ukrainian).
2. Puzanova H.Y. Some issues of legal regulation of concession activity of construction and operation of highways in Ukraine and foreign countries. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series LAW*. Uzhhorod, 2018. Issue 50. Vol. 2. pp. 54–57. (in Ukrainian).
3. Barrier-free concession in Ukraine URL: <https://biz.liga.net/ekonomika/all/opinion/bezbarernaya-kontsessiya-v-ukraine> (in Ukrainian).
4. Zierova O.M. The possibility of using the concession mechanism of stimulation of investment activity in the field of housing and communal services. *International scientific periodical journal "Fundamental and applied research in the practices of leading scientific schools"*. 2014. № 4. pp. 190–203. (in Ukrainian).
5. Hura O.L. Concession as a form of attracting private investment. *Foreign trade: economics, finance, law*. 2013. №1. pp. 112–117 (in Ukrainian).

6. Sokolova N.M., Makovska Yu.A., Kharchenko K.H. Use of concession agreements based on public-private partnership in road construction. *Motor roads and road construction*. 2013. Issue. 89. pp. 137–145 (in Ukrainian).
7. Uzunov F.V. Model concession relations as promising form of public private partnerships. *Investments: practice and experience*. 2013. № 20. pp. 110–113 (in Ukrainian).
8. Kulikov A.I. Concession as a form of joint projects between business and government. *Economy and state* 2013. № 5. pp. 117–119. (in Ukrainian).
9. Slobodianiuk N.O. Concession as a tool for implementing of investment strategies for public-private partnerships. *Scientific Bulletin of Kherson State University*. 2016. № 19 pp. 140–143 (in Ukrainian).
10. Blanc-Brude F., Goldsmith H., Valila T. Ex Ante Construction Costs in the European Road Sector: A Comparison of Public-Private Partnerships and Traditional Public Procurement. EIB Economic and Finance Report No. 2006/1. 2006. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1104070
11. Doni N. A Comparison of Alternative Procedures for Selection of the Private Partner in PPP Projects. *SSRN Electronic Journal*. 2007. 26 p. DOI: 10.2139/ssrn.1129780
12. Sadka E. Public-Private Partnership – A Public Economics Perspective. *CESifo Economic Studies*. 2007. Volume 53. Issue 3. pp. 466–490, <https://doi.org/10.1093/cesifo/ifm013>
13. Martimort D., Pouyet J. Build It or Not: Normative and Positive Theories of Public-Private Partnerships. *International Journal of Industrial Organization, Special Issue on PPPs*. 2008. Vol. 26(2). pp. 393–411. DOI: 10.1016/j.ijindorg.2006.10.004
14. Raghuram G., Gangwar R. Lessons from PPPs of Indian Railways and Way Forward. *Indian institute of management. Ahmedabad*, 2010. 56 p.
15. On the concession: Law of Ukraine № 155-IX of 03.10.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20> (in Ukrainian).
16. Roads, ports, housing and communal services: how to launch a concession mechanism in Ukraine. URL: <https://voxukraine.org/uk/dorogi-porti-zhkg-yak-zapustiti-mehanizm-kontsesiyi-v-ukrayini> (in Ukrainian).
17. Regarding the transfer of Ukrainian seaports to concession. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/schodo-peredachi-morskikh-portiv-ukraini-u-koncesiyu> (in Ukrainian).
18. The world of stations. URL: <https://alex-shutyuk.livejournal.com/333249.html> (in Ukrainian).

ГАНАС
Любов Миколаївна
liubov.m.hanas@lpmu.ua

УДК 33 658.7

ТОДОЩУК
Андрій Васильович
andrii.v.todoshyk@lpmu.ua

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА
ВИКОРИСТАННЯ ПРАВИЛ ІНКОТЕРМС У
РІЗНИХ РЕДАКЦІЯХ

FEATURES OF FORMATION AND USE OF
INCOTERMS RULES IN DIFFERENT
EDITIONS

к.е.н., доцент кафедри,
Національний університет
"Львівська політехніка"

DOI: [https://doi.org/10.37634/efp.2020.11\(3\).9](https://doi.org/10.37634/efp.2020.11(3).9)

к.е.н., доцент кафедри,
Національний університет
"Львівська політехніка"

HANAS Liubov Mykolaivna – PhD in Economics, Associate Professor of department, National University "Lviv Polytechnic"

TODOSHCHUK Andrii Vasylovych – PhD in Economics, Associate Professor of department, National University "Lviv Polytechnic"

Статтю присвячено аналізуванню редакцій правил Інкотермс, які опублікувала Міжнародна торгова палата з метою уніфікування міжнародної торгівлі. У статті виокремлено основні умови Інкотермс, які опубліковано за роками їх інтерпретації, подано коротку характеристику правил, визначено умови для конкретних видів транспорту (морського, залізничного, автомобільного, повітряного) та ті правила, що можуть застосовуватись до різних видів транспортних перевезень. На основі проведеного групування та систематизації відображено дев'ять редакцій правил Інкотермс із зазначенням основних змін. Подано чітку характеристику дев'ятої редакції умов міжнародних поставок, що введена в дію 1-го січня 2020 р. із зазначенням основних змін, які стосуються страхування товару, заміни поставки із групи «D», змін порядку статей у межах визначення зобов'язань покупця та продавця тощо. Публікація містить характеристику поля дії правил.

* * *

Статья посвящена анализу редакций Инкотермс, которые выдавала Международная торговая палата в целях унификации международной торговли. В статье выделены основные условия Инкотермс, которые опубликованы. Дана краткая характеристика правил, определены условия для конкретных видов транспорта (морского, железнодорожного, автомобильного, воздушного) и те правила, которые могут применяться к различным видам транспортных перевозок. На основе проведенной группировки и систематизации представлено девять редакций Инкотермс с указанием основных изменений. Подано четкую характеристику девятой редакции условий международных поставок, которая введена в действие 1 января 2020 г. с указанием основных изменений, касающихся страхования товара, замены поставки из группы «D», изменений порядка статей в пределах определения обязательств покупателя и продавца. Публикация содержит характеристику поля действия правил.

* * *

Introduction. The globalization of the world space is an irreversible process and it requires clear generalizations and systematization. In the trade sphere, these are the rules of Incoterms. The study of these rules is quite an actual problem today, considering that nine interpretations have been formed, the last of which took place this year.

The purpose of the paper is to analyze the editions of Incoterms, which are published by the International Chamber of Commerce in order to unify the rules of international trade.

Results. As of January 1, 2020, nine editions of the rules of international and domestic trade were formed – Incoterms: 1936, 1953, 1967, 1974, 1980, 1990, 2000, 2010 and 2020. The first systematization of the rules of international trade had six conditions (FAS, FOB, CNF, CIF, EXS, EXQ), which directly related to sea or river transport. The next edition took place only 17 years later. This edition adds three terms of delivery, that did not apply to water transport (FOT, FOR and DCP). The third edition was made in 1967, as a result DAF and DDP terms were added. The fourth edition was published in 1974. This led to the inclusion of a new term FOB Airport – «Free on Board Airport». In 1980, the term FRC (Free Carrier... Named at Point) was introduced. All versions of the rules before 1990 were based on the introduction of additional terms that would be convenient to use in international trade. And in 1990, the International Chamber of Commerce updated the list of Incoterms by eliminating inapplicable and introducing new terms. A new version of the rules was published in 2000, however, neither the quantity nor the names of the terms of delivery have changed. The interpretation of certain terms has changed. The eighth edition was made in 2010, but came into force on January 1, 2011. This interpretation presents eleven conditions of Incoterms. The eighth edition introduced significant changes into the group "D". The ninth version of the terms of international deliveries came into force on January 1, 2020, indicating the main changes related to product insurance, replacement of delivery from the group "D", changes in the order of items within the definition of obligations of buyer and seller, etc.

Conclusions. The Incoterms rules do not replace the contract between the buyer and the seller, they only define the main obligations, risks and costs, unless otherwise agreed by the parties of the contract. Incoterms are extremely important in the unification of international trade and they will change in the process of international trade in case of occurrence of such a need.

Ключові слова: Умови Інкотермс, поставка, витрати, покупець, продавець, Міжнародна торгова палата, мультимодальні перевезення

Ключевые слова: Условия Инкотермс, поставка, расходы, покупатель, продавец, Международная торговая палата, мультимодальные перевозки

Keywords: Incoterms, delivery, costs, buyer, seller, International Chamber of Commerce, multimodal transportation

ВСТУП

Світові кризи, епідемії, війни та низка інших чинників початку ХХ ст. впливали на економіку країн та світову торгівлю. Такий стан міжнародного торгового ринку, коли не діяли жодні світові системи правил торгівлі, фінансів, інвестицій та низки інших комерційних відносин, потребував чітких правил функціонування. На початку ХХ ст., а саме 1919 р. було створено Міжнародну Торговельну Палату (International Chamber of Commerce (ICC)) з осередком у м. Париж. Ця світова організація створювалась із метою врегулювання та розвитку торговельних відносин. Динамічність міжнародної торгівлі у ХХ ст. спровокувала такі процеси світової інтеграції, які тривають дотепер. Глобалізація світового простору це є незворотній процес і цей процес потребує чітких узагальнень та систематизації. У торговельній сфері – це правила Інкотермс. Дослідження цих правил є доволі актуальною проблематикою на сьогодні, враховуючи те, що сформовано дев'ять інтерпретацій, остання з яких відбулась у 2020 р.

МЕТОЮ статті є аналізування редакцій Інкотермс, які опублікує Міжнародна торгова палата з метою уніфікування правил міжнародної торгівлі.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичною й методологічною основою статті є дослідження інтерпретацій правил Інкотермс Міжнародною торговою палатою. Під час написання статті використано такі методи: діалектичного аналізу, логічного узагальнення, порівняння, групування, експертний метод тощо.

РЕЗУЛЬТАТИ

Як зазначалось вище, станом на 2020 р. є сформованих дев'ять редакцій правил міжнародної та внутрішньої торгівлі, Інкотермс: 1936 р., 1953 р., 1967 р., 1974 р., 1980 р., 1990 р., 2000 р., 2010 р. та 2020 р. [7]. Усі ці редакції є чинними у разі укладання зовнішньоекономічних та внутрішніх контрактів (для цього необхідно вказати умову поставки та рік Інкотермс). Проте розробляються правила так, що останні редакції є найактуальніші для міжнародної та внутрішньої торгівлі.

Формування першої редакції відбувалось у період 1921–1936 рр. на основі проведених досліджень спочатку в 13-и, а згодом у 30-ти країнах Світу. Перша систематизація правил міжнародної торгівлі налічувала шість умов («Free Alongside Ship» (FAS) (Франко вздовж борту судна), «Free On Board» (FOB) (Франко-борт), «Carriage and Freight» (C&F або CNF) (Перевезення і фрахт), «Carriage, Insurance and Freight» (CIF) (Перевезення, страхування і фрахт), «Ex Ship» (EXS) (З причалу), «Ex Quay» (EXQ) (Із судна)), які стосувалися безпосередньо морського або річкового транспортування [7].

Наступна редакція правил Інкотермс відбулась аж через 17 років у 1953 р. Такий довгий період беззмінності умов поставок спричинений Другою світовою війною та післявоєнними наслідками. У даній редакції додано три умови поставок, що не стосувалися водного транспорту («Free on Truck» (FOT) (Франко-

вантажівка), «Free on Rail» (FOR) (Франко-залізнична станція), «Delivered Costs Paid» (DCP) (Доставка оплачена) [7].

Третя редакція, що відбулась 1967 р. стосувалась уточнень правил доставки й чітко розмежовувала доставку на кордон та в місце призначення. Умови Інкотермс, які з'явилися можна розшифрувати як «Delivered At Frontier» named place (DAF) (Доставлено до кордону (... місце зазначене)) та «Delivered Duty Paid» (DDP) (Доставка, мито сплачене) [7].

Четверта редакція проведена в 1974 р., яка базувалася на врегулюванні застосування умови поставки FOB («Free On Board»), що була включена ще в першій редакції. У зв'язку із використанням повітряного транспорту у міжнародній торгівлі необхідно було розрізнити перевезення на борту морського та повітряного судна. Це зумовило включення нового терміну FOB Airport – «Free on Board Airport» [7].

Розвиток міжнародної торгівлі не зупинився, а тому знову виникли нові потреби вдосконалення умов поставок. Цього разу причиною стали контейнерні перевезення, що набули значної популярності [3]. Але особливість змін стосувалася місця передачі вантажу у разі зміни видів транспорту, які можна було здійснити у спеціальному пункті або контейнерному майданчику. Ці зміни відбулись шляхом введення ще одного нового терміну у 1980 р. Цей термін FRC (Free Carrier...Named at Point) (Франко-перевізник (у зазначеній точці)).

Фактично введені зміни стосувалися заміни термінів, які чітко визначали транспортний засіб. Це були умови Інкотермс FOT («Free on Truck»), FOR («Free on Rail») та FOB Airport («Free on Board Airport»).

З 1980 р. вже налічувалось 13 умов поставок:

1. EXQ («Ex Quay») Із судна;
2. EXS («Ex Ship») З причалу;
3. FAS («Free Alongside Ship») Франко вздовж борту судна;
4. FOB («Free On Board») Франко-борт;
5. FOB Airport («Free on Board Airport») Франко-борт аеропорт;
6. FOR («Free on Rail») Франко-залізнична станція;
7. FOT («Free on Truck») Франко-вантажівка;
8. FRC (Free Carrier...Named at Point) Франко-перевізник (в зазначеній точці);
9. CIF («Carriage, Insurance and Freight») Перевезення, страхування і фрахт;
10. CNF («Carriage and Freight») Перевезення і фрахт;
11. DAF («Delivered At Frontier» named place) Доставлено до кордону (... місце зазначене);
12. DCP («Delivered Costs Paid») Доставка оплачена;
13. DDP («Delivered Duty Paid») Доставка, мито сплачене [7].

Проте, як зазначалось вище, низка умов поставок практично не застосовувалась. Визначений перелік Інкотермс уже формувал певні групи, найчисленнішою була група «F», яка й поповнилась у тому ж році новою умовою.

Інтеграційні процеси пришвидшувались, тому вне-

сення суттєвих змін було неминучим. Усі редакції правил до 1990 р. базувалися на введенні додаткових умов, якими було б зручно користуватися під час міжнародних торгів. А в 1990 р. Міжнародна торговельна палата оновила список умов Інкотермс шляхом виключення тих умов, що не застосовуються, та внесення нових умов. Також дана міжнародна організація опублікувала чітку характеристику кожної представленої умови Інкотермс.

Отже, в 1990 р. кількість умов поставок не змінилась, проте перелік та сутність зазнали істотних змін. До списку Інкотермс 1990 р. увійшли такі умови:

1. EXW «Ex Works (... named place)» – Франко-завод (місце зазначене);
2. FCA «Free Carrier (... named place)» – Франко-перевізник (місце зазначене);
3. FAS «Free Alongside Ship (... named port of shipment)» – Франко вздовж борту судна (порт відвантаження зазначений);
4. FOB «Free On Board (... named port of shipment)» – Франко-борт (порт відвантаження зазначений);
5. CFR «Cost and Freight (... named port of destination)» – Вартість і фрахт (порт призначення зазначений);
6. CIF «Cost, Insurance and Freight (... named port of destination)» – Вартість, страхування і фрахт (... порт призначення зазначений);
7. CIP «Carriage and Insurance Paid (... named place of destination)» – Перевезення і страхування оплачені до (... місце призначення зазначене);
8. CPT «Carriage Paid To (... named place of destination)» – Перевезення оплачене до (... місце призначення зазначене);
9. DAF «Delivered At Frontier (... named place)» – Поставка до кордону (... місце зазначене);
10. DES «Delivered Ex Ship (... named port of destination)» – Доставлено франко-строп судно (... порт призначення зазначений);
11. DEQ «Delivered Ex Quay (... named port of destination)» – Доставлено франко-набережна (мито сплачене) (порт призначення зазначений);
12. DDU «Delivered Duty Unpaid (... named place of destination)» – Доставлено, мито не сплачене (... місце призначення зазначене);
13. DDP «Delivered Duty Paid (... named place of destination)» – Доставлено, мито сплачене (... місце призначення зазначене) [2].

Як бачимо, зникли умови поставок (FOB Airport, FOT, FOR), що визначали окремі види транспорту у разі міжнародної торгівлі, такі як залізничний, автомобільний та повітряний, це відбулося через введення умов поставки CPT, яка ще й замінила умову FRC. CPT означає, що продавець оплачує вартість за перевезення товару до погодженого місця призначення будь-яким видом транспорту. Якщо до цієї умови входили ще витрати на страхування вантажу, тоді Міжнародна торговельна палата рекомендувала застосовувати CIP «Carriage and Insurance Paid (... named place of destination)» – Перевезення і страхування оплачені до (... місце призначення зазначене). Ця умова також дозволяла застосовувати різні види транспорту включаючи інтермодальні та мультимодальні перевезення.

Виникла потреба у такій умові поставки, що відоб-

ражала б абсолютно всі зобов'язання покупця. Тому встановлено умову поставки EXW «Ex Works (... named place)», яка передбачає продаж із магазину, складу підприємства, заводу тощо без зобов'язань завантаження, перевезення чи експортного очищення. Якщо завантаження відбувається у вказаній точці та продавець здійснює експортне очищення, тоді Міжнародна торговельна палата пропонує використовувати термін FCA, який також був введений у 1990 р.

У новому Інкотермс 1990 р. для різних видів транспорту ввели ще таку умову, яка передбачала доставку як DDU. Ця умова передбачає виконання зобов'язань продавцем після надання товару у розпорядження покупцю у погодженому місці країни імпорту без імпортного очищення. Умови DAF та DDP були ще розроблені в 1967 р. та не передбачали заміни.

Умов поставки для водного транспорту в Інкотермс 1990 р. було шість. До них відносяться: FAS «Free Alongside Ship (... named port of shipment)» – Франко вздовж борту судна (порт відвантаження зазначений); FOB «Free On Board (... named port of shipment)» – Франко-борт (порт відвантаження зазначений); CFR «Cost and Freight (... named port of destination)» – Вартість і фрахт (порт призначення зазначений); CIF «Cost, Insurance and Freight (... named port of destination)» – Вартість, страхування і фрахт (... порт призначення зазначений); DES «Delivered Ex Ship (... named port of destination)» – Доставлено франко-строп судно (... порт призначення зазначений); DEQ «Delivered Ex Quay (... named port of destination)» – Доставлено франко-набережна (мито сплачене) (порт призначення зазначений). Кожна наступна за порядком умова накладала все більші зобов'язання на продавця.

Інкотермс 1990 р. містить чіткі розмежування до відповідальності продавця й покупця, які поділено на «А» – обов'язки продавця та «В» – обов'язки покупця. Поділ здійснювався на десять статей (A1, A2... A10 та B1, B2... B10): A1 поставка товару згідно з договором / B1 сплата ціни; A2, B2 ліцензії, дозволи і формальності; A3, B3 договір перевезення і страхування; A4 поставка / B4 прийняття поставки; A5, B5 перехід ризиків; A6, B6 поділ витрат; A7 повідомлення покупця / B7 повідомлення продавця; A8, B8 доказ поставки – транспортний документ або еквівалентне електронне повідомлення; A9 перевірка, упаковка, маркування / B9 перевірка товару; A10, B10 інші зобов'язання [2].

У 2000 р. опублікована нова редакція правил. Зміни у структурі стосувалися групування термінів у чотири групи. Проте, ні кількість, ні назви умов поставок не змінилися. Змін зазнали трактування окремих умов.

Як зазначалось вище, дана інтерпретація умов поставок чітко виокремлювала чотири групи «Е» – відправлення (EXW), «F» – основне перевезення не оплачено (FCA, FAS, FOB), «С» – основне перевезення оплачено (CFR, CIF, CIP, CPT) та «D» – прибуття (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP). Причому, правила груп «Е» і «D» протилежні щодо зобов'язань покупця та продавця. Структура обов'язків продавця та покупця (А; В) не порушена.

Дана інтерпретація зазнала значних обговорень, і якщо на перший погляд видається, що зміни були мі-

німалістичними, то це хибне враження. Отже, трактування умови FCA доповнено такими реченнями: «Якщо поставка здійснюється на площах продавця, продавець відповідає за завантаження. Якщо ж поставка здійснюється в іншому місці, продавець не несе відповідальності за розвантаження товару.» [1]. Отже, тут чітко розмежується зобов'язання стосовно розвантаження та навантаження товару, чого не було у попередніх редакціях.

Зміни у трактуванні умови FAS стосувались експортного очищення, оскільки у редакції 1990 р. це зобов'язання було на покупцю, а в редакції 2000 р. його переклали на відповідальність продавця, якщо інше не передбачене договором купівлі-продажу.

Останні зміни стосувались терміну DEQ також у контексті митного очищення. У редакції 2000 р. митне очищення для імпорту за цією умовою поставки покладено на покупця, а у редакції 1990 р. ці обов'язки були на продавці.

Восьма редакція проведена у 2010 р., але набула чинності 1 січня 2011 р. У цій інтерпретації представлено одинадцять умов Інкотермс. Ця редакція зазнала суттєвих змін у групі «D» терміни, якої передбачають максимальну відповідальність, ризики та витрати продавця, що виникають за транспортування товару до місця призначення. З цієї групи видалено такі поставки як DAF (поставка до кордону (... назва місця поставки), DES (поставка із судна (... назва порту призначення)), DEQ (Поставка з набережної (... назва порту призначення) та DDU (поставка без сплати мита (... назва місця призначення)) та доповнено поставками Delivered At Terminal (DAT) (доставлено до терміналу) та Delivered at Place (DAP) (доставлено в місці) [5].

Умова DAT передбачає понесення всіх ризиків та витрат до моменту передачі товару у вказаному терміналі з урахуванням розвантаження, яке здійснює також продавець. Під терміном «термінал» прийнято розуміти як авіа, залізничний чи автомобільний вантажний термінал або набережну, склад чи контейнерний майданчик [5]. Як бачимо із трактування поняття «термінал», ця поставка могла застосовуватися до різних видів транспорту, включаючи мультимодальні та інтермодальні перевезення.

Друга умова, що була введена у правилах Інкотермс 2010 р. (DAP) визначає зобов'язання продавця поставити товар, який готовий до вивантаження, у зазначене місце на транспортному засобі без забезпечення імпортного очищення. Ця умова також застосовується до різних видів транспорту. Інші модифікації незмінених умов включали посилене зобов'язання покупця та продавця співпрацювати в обміні інформацією.

Найновіша редакція вступила в дію 1 січня 2020 р. з одинадцятьма умовами Інкотермс. Велика кількість дезінформації була розповсюджена відносно внесених змін.

Та згідно з офіційними даними Міжнародної торгової палати в інтерпретації Інкотермс 2020 р. видалено умову DAT та введено умову Delivered at Place Unloaded (DPU) – поставка в місці з розвантаженням [4, 8]. Умова DPU практично, замінює DAT. Адже, у

новій інтерпретації лише замінено місце поставки з терміналу на місце призначення. Термінал і у поясненнях вживався у широкому розумінні, тому, щоб уникнути плутання, винесено такі зміни. Умова DAP тепер переміщується на позицію вище і фактично міняється місцями з DPU. Це є логічним, адже розвантаження за умови DAP не здійснюється, а за умови DPU товар розвантажує продавець, якщо інше не передбачене договорами.

Решта змін стосувались поправок або уточнень, які віднесено до низки поставок та до структури відображення інформації за всіма умовами. Отже, якщо розглянути внесені відмінності у страхуванні, то бачимо, що тепер в умові CIF страхове покриття повинно відповідати застереженню (A) Інституту лондонських страховиків зі страхування вантажів (широке страхове покриття). Умова CIF залишилась із мінімальним страховим покриттям, що відповідає застереженню (C) Інституту лондонських страховиків зі страхування вантажів [6, 8]. Проте у договорі сторони можуть змінити ці вимоги за власної згоди.

В умові FCA внесено доповнення у статті A6/B6 (поставка/транспортний документ), де зазначено, що продавець може отримати транспортний документ, який зазначає, що товар є завантажений. Це відбувається у тому випадку, коли покупець на власний ризик дає такі вказівки своєму перевізнику. У цьому розглядається ситуація з можливістю отримання бортового коносаменту, який у цій умові не передбачається. Адже його можна отримати за умови завантаження товарів на борт судна. Проте для проведення банківських операцій за цією умовою необхідно отримати документ, який підтверджує поставлення товару відповідно до ст. A2 (поставка) [4, 8]. Досить дивні доповнення зумовлені практикою застосування цієї умови у разі морського перевезення.

У правилах Інкотермс 2020 надано роз'яснення до можливості застосування власного транспорту в умовах FCA, DAP, DDP та нової умови DPU, чого не було у попередніх редакціях [4; 8].

У межах інтерпретації умов видозмінено порядок статей зобов'язань продавця (A) та зобов'язань покупця (B) Їх структура тепер відображена таким способом:

- A1/B1 – загальні обов'язки;
- A2/B2 – поставка/прийняття поставки;
- A3/B3 – перехід ризиків;
- A4/B4 – перевезення;
- A5/B5 – страхування;
- A6/B6 – поставка/транспортний документ;
- A7/B7 – очищення для експорту/імпорту;
- A8/B8 – перевірка/пакування/маркування;
- A9/B9 – розподіл витрат;
- A10/B10 – повідомлення [4, 8].

Також слід зазначити, що витрати тепер відображаються лише у ст.ст. A9/B9. У ст.ст. A4 та A7 додано абзац, де зазначено зобов'язання відносно безпеки.

Змінено також «Рекомендації щодо застосування» на «Пояснення для користувачів», які покликані на правильне застосування тієї чи іншої умови Інкотермс. Підсумовуючи вищезазначене у табл. 1 сформувано всі редакції Інкотермс за період 1936-2020 рр.

Таблиця 1

Групування правил Інкотермс за роками, в яких здійснювалися редакції [сформовано на основі систематизації інформації з джерел [1–5; 7, 8]]

№ з/п		Роки інтерпретації Інкотермс								
		1936	1953	1967	1974	1980	1990	2000	2010	2020
1	Умови Інкотермс	FAS	+	+	+	+	EXW	EXW	EXW	EXW
2		FOB	+	+	+	+	FCA	FCA	FCA	FCA
3		CNF	+	+	+	+	FAS	FAS	FAS	CIP
4		CIF	+	+	+	+	FOB	FOB	FOB	CPT
5		EXS	+	+	+	+	CFR	CFR	CFR	DAP
6		EXQ	+	+	+	+	CIF	CIF	CIF	DPU
7			FOT	+	+	+	CIP	CIP	CIP	DDP
8			FOR	+	+	+	CPT	CPT	CPT	FAS
9				+	+	+	DAF	DAF	DAT	FOB
10				DAF	+	+	DES	DES	DAP	CFR
11					+	+	DEQ	DEQ	DDP	CIF
12				DDP			FOB Airport	+	DDU	DDU
13							FRC	DDP	DDP	

Примітки: + в нову редакцію включено умови попередньої;

	- правила для морського та внутрішнього водного транспорту;
	- правила для будь-якого виду транспорту;
	- правила для залізничного транспорту
	- правила для повітряного транспорту
	- правила для автомобільного транспорту

Правила Інкотермс не замінюють договір між покупцем та продавцем, вони лише визначають основні обов'язки, ризики та витрати, якщо про інше не домовилися сторони договору. Основні моменти стосовно дії тих чи інших правил Інкотермс необхідно визначати саме в тій редакції, яку зазначено в угоді. Отже, важливо наголосити, що можна застосовувати різні редакції. Проте, необхідно вказати рік редакції.

ВИСНОВКИ

Враховуючи напрацювання науковців та основні положення, які формує Міжнародна торгова палата для уніфікування міжнародної торгівлі в редакціях правил Інкотермс, слід зазначити, що необхідність зміни умов поставок виникає з роками внаслідок застосування нових технологій торгівлі, способів транспортування, тари тощо. Найявні дев'ять редакції показують розвиток міжнародної торгівлі. Використання попередніх редакцій можливе, проте нові інтерпретації – найбільш зручні для сучасних способів ведення міжнародної торгівлі, адже враховують практику укладених угод. До процесу оновлення міжнародних правил торгівлі залучаються науковці, менеджери міжнародних компаній, юристи та низка інших фахівців практично з усіх країн, які здійснюють торгівлю із застосуванням цих правил. Умови Інкотермс надзвичайно важливі для уніфікування міжнародної торгівлі, які будуть змінюватися у процесі її здійснення у разі виникнення такої необхідності.

Список використаних джерел

1. Інкотермс. Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати (редакція 2000 року). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/988_007#Text (дата звернення 10.11.2020).
2. Міжнародні правила по тлумаченню термінів «Інкотермс»

(редакція 1990 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0a23697-90#Text> (дата звернення 10.11.2020).

3. Пакування і зберігання вантажів: стандарти, пулінг, і трохи історії. *Logistics in Ukraine*. URL: <https://logistics-ukraine.com/2018/02/15/%D0%BF%D0%B0%D0%BA%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F-%D1%96-%D0%B7%D0%B1%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%B0%D0%B6%D1%96%D0%B2-%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD/> (дата звернення 07.03.2019).

4. Танцюра Ю. Incoterms 2020: що змінилося? URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/incoterms-2020-shcho-zminilosya.html> (дата звернення 10.11.2020).

5. Incoterms 2010. *International Chamber of Commerce*. URL: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-2010/>(дата звернення 10.11.2020).

6. Institute of London Underwriters. URL: <http://www.ilu.org.uk/> (дата звернення 10.11.2020).

7. Incoterms rules history. *International Chamber of Commerce*. URL: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-history/> (дата звернення 10.11.2020).

8. What are the key changes in Incoterms 2020? *International Chamber of Commerce*. URL: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/what-are-the-key-changes-in-incoterms-2020/>(дата звернення 10.11.2020).

References

1. Incoterms. Official Rules for the Interpretation of Trade Terms of the International Chamber of Commerce (2000 edition). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/988_007#Text (application date 10/11/2020) (in Ukrainian).
2. International rules for the interpretation of the terms «Incoterms» (revised 1990). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0a23697-90#Text> (application date 10/11/2020) (in

Ukrainian).

3. Packaging and storage of goods: standards, pulling, and a little history. *Logistics in Ukraine*. URL: <https://logistics-ukraine.com/2018/02/15/%D0%BF%D0%B0%D0%BA%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F-%D1%96-%D0%B7%D0%B1%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%B0%D0%B6%D1%96%D0%B2-%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD/>

(application date 10/11/2020) (in Ukrainian).

4. Tantsiura Y. Incoterms 2020: what has changed? URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/incoterms-2020-shcho-zminilosya.html> (application date

10/11/2020) (in Ukrainian).

5. Incoterms 2010. *International Chamber of Commerce*. URL: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-2010/> (application date 10/11/2020).

6. Institute of London Underwriters. URL: <http://www.ilu.org.uk/> (application date 10/11/2020).

7. Incoterms rules history. *International Chamber of Commerce*. URL: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-history/> (application date 10/11/2020).

8. What are the key changes in Incoterms 2020? *International Chamber of Commerce*. URL: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/what-are-the-key-changes-in-incoterms-2020/> (application date 10/11/2020).