



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 7/1'2019

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

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 21 грудня 2015 р. № 1328 (економічні науки). Наказ Міністерства освіти і науки України від 11 липня 2016 р. № 820 (юридичні науки). Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Рішення Аудиторської палати України від 21.12.2017 № 353/10 (фахове видання з обліку та аудиту).

Журналу присвоєно міжнародний ідентифікаційний номер ISSN 2409-1944.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Таврійським національним університетом ім. В.І. Вернадського та 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 № 14 від 18 липня

2019 р.) та Вченою Радою Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (Протокол № 15 від 16 липня 2019 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 24.07.2019

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

Е-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт видавничої
справи

© "Аналітик", 2019
© "Економіка. Фінанси. Право",
2019

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес
центр"



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ECONOMICS FINANCES LAW

MONTHLY INFORMATIONAL AND ANALYTICAL JOURNAL

№ 7/1'2019

(issued from 1994)

ISSN 2409-1944

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 21 December 2015 № 1328 (economic sciences). Order of Ministry of Education and Science of Ukraine on July 11, 2016 № 820 (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.

The journal has been assigned an International Identification Number ISSN 2409-1944.

Founders:

Audit firm "Analitik" jointly with Tavrian National University after V.I. Vernadskyi and 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 № 14 dated July 18, 2019) and the Academic Council of the Tavrian National University after V.I. Vernadskyi (Protocol № 15 dated July 16, 2019). 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 24.07.2019

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*

© "Analitik", 2019
© "Economics. Finances. Law",
2019

Typography: LLC "International Business
Center"

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Бутинець 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

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Бондар Валерій Петрович, д.е.н., керуючий партнер аудиторської фірми "HLB UKRAINE", член Ради Аудиторської палати України, член ФІБАУ

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

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Герасимович Анатолій Михайлович, д.е.н., професор, Ніжинський агротехнічний інститут Національного університету біоресурсів і природокористування

Дацик Олександр Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської та страхової справи Міжрегіональної Академії управління персоналом (МАУП), Заслужений працівник освіти України

Іванюта Василь Фалімонович, д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту Полтавського університету економіки і торгівлі

Клименко Микола Миколайович, д.е.н., професор, завідувач кафедрою менеджменту та міжнародних економічних відносин Навчально-науковий інститут управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського

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

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

Невелєв Олександр Михайлович, д.е.н., доцент

Потимиха Олена Миколаївна, д.е.н., доцент, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільськогосподарства імені Петра Василенка

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

Редько Олександр Юрійович, д.е.н., перший проректор з науково-педагогічної роботи, професор, академік НАСОНА

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування, Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України «Ніжинський агротехнічний інститут»

Ткаченко Сергій Анатолійович, д.е.н., доцент, в.о. ректора Вищого навчального закладу "Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»"

Царенко Оксана Вячеславівна, д.е.н., професор, завідувач кафедрою обліку та аудиту, Навчально-науковий інститут управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського

Керівник редакційної колегії з правових наук:

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

Члени редакційної колегії з правових наук:

Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, завідувач кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ, полковник поліції

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., професор, Київський кооперативний інститут бізнесу і права, економіко-правовий коледж, кафедра права

Джужа Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Клименко Олена Вікторівна, д.н.держ.упр., к.ю.н., доцент, завідувач кафедрою конституційного і міжнародного права Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, провідний науковий співробітник наукової лабораторії з проблем досудового розслідування навчально-наукового інституту № 1

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, член відділу цивільно-правових наук Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПРН України, заслужений діяч науки і техніки України

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., доцент, професор кафедри цивільного та кримінального права і процесу Чорноморський національний університет імені Петра Могили

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.

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

Технічний редактор: Куцяк Олександр Анатолійович

Випусковий редактор: Туманян Анна Оганесівна

Head of the Editorial Board of Economic Sciences:

Butynets 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

Members of the editorial board of Economic Sciences:

Bondar Valerii Petrovych, Dr. Economics, managing partner of the audit firm "HLB UKRAINE", member of the Board of the Audit Chamber of Ukraine, member of the Ukrainian Federation of Professional Accountants and Auditors

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

Vinichenko Ihor Ivanovych, Dr. Economics, Professor, Head of the Economic Theory and Economics of Rural Economy Department of the Dnipro State Agrarian and Economic University

Datsii Oksandr Ivanovych, Dr. Economics, Professor, Head of the of Finance, Banking and Insurance Department of the Interregional Academy of Personnel Management (IAPM), Honored Worker of Education of Ukraine

Herasymovych Anatolii Mykhailovych, Dr. Economics, Professor, Nizhyn Agrotechnical Institute of National University of Bioresources and Nature Management

Ivaniuta Vasyli Falymonovych, Dr. Economics, Associate Professor, Professor of the Management Department, Poltava University of Economics and Trade

Klymenyuk Mykola Mykolaiovych, Dr. Economics, Professor, Head of the Management and International Economic Relations Department of Educational and Scientific Institute of Management, Economics and Nature Management of the Taurian National University after V.I. Vernadskyi

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"

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

Neveliev Oksandr Mykhailovych, Dr. Economics, Associate Professor

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

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

Redko Oksandr Yuriiovych, Dr. Economics, First Vice-Rector for the scientific and pedagogical work, Professor, Academician of National Academy of Statistics, Accounting and Audit

Suk Petro Leonidovych, Dr. Economics, Associate Professor, Professor of the Accounting and Taxation Department of Separated Division of the National University of Bioresources and Natural Resources of Ukraine "Nizhyn Agrotechnical Institute"

Tkachenko Serhii Anatoliiovych, Dr. Economics, Associate Professor, acting Rector of the Higher Educational Institution "International Technology University "Mykolaiv Polytechnic""

Tsarenko Oksana Viacheslavivna, Dr. Economics, Professor, Head of the Accounting and Audit Department of Educational and Scientific Institute of Management, Economics and Nature Management of the Taurian National University after V.I. Vernadskyi

Head of the Editorial Board of Law Sciences:

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

Members of the editorial board of Law Sciences:

Bychkova Svitlana Serhiivna, Dr. Law, Professor, Head of the Civil Law and Process Department of the National Academy of Internal Affairs, Colonel of the Police

Vasylynychuk 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 Oksandrovych, Dr. Law, Professor, Kyiv Cooperative Institute of Business and Law, Economics and Law College, Law Department

Dzhuzha Oksandr Mykolaiovych, Dr. Law, Professor, Chief Scientist of the Research and Development work organization Department of the National Academy of Internal Affairs, Honored Lawyer of Ukraine

Klymenko Olena Viktorivna, Dr. Public Administration, PhD Law, Associate Professor, Head of the Constitutional and International Law Department of the Taurian National University after V.I. Vernadskyi

Kopan Olexsii Volodymyrovych, Dr. Law, Professor, Lead Researcher of the Pre-trial Investigation Problems Scientific Laboratory of the Educational-Scientific Institute № 1

Luts Volodymyr Vasylovych, Dr. Law, Professor, member of the Civil Law Sciences Department of the Private Law and Entrepreneurship Research Institute after Academician F.H. Burchak of National Academy of Legal Sciences of Ukraine, Honored Worker of Science and Technology of Ukraine

Ozerskyi Ihor Volodymyrovych, Dr. Law, Associate Professor, Professor of the Civil and Criminal Law and Process Department of Black Sea National University after Petro Mohyla

Frytskyi 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

Chief Editor

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

Technical editor: Kutsiak Oksandr Anatoliiovych

Issue Editor: Tumanian Anna Ohanesivna

ЗМІСТ

Н.М. ДАЩЕНКО. Формування системи управлінських інновацій на промисловому підприємстві	6
К.В. КОВТУНЕНКО, О.Г. БУТ-ГУСАІМ. Аналіз автоматизованих рішень стосовно управління договірною діяльністю на підприємстві	10
А.В. ІВАЩЕНКО, В.В. МОЛОЧЕНКО. Моделювання процесів управління закупівлею товарів у готельно-ресторанному бізнесі	14
О.О. КРАВЦОВ. Моделювання суспільного добробуту на основі етичних критеріїв розподілу економічних благ	18
О.В. МАКОВЕЄВА. Формування інституційного середовища інвестиційної діяльності на засадах державно-приватного партнерства	22
О.В. ШКІЛЬНЮК. Колізійне регулювання шлюбно-сімейних відносин у міжнародному приватному праві	26
В.В. СМАЧИЛО. Модель управління кадровим потенціалом на автотранспортних підприємствах	31
К.В. КОВТУНЕНКО, С.С. АНДРІЙЧУК. Переваги та недоліки використання електронної комерції в Україні	37
І.І. ЄФРЕМОВА. Особливості визначення міжнародно-правового механізму захисту приватних прав	41

CONTENTS

<i>N.M. DASHCHENKO.</i> Formation of the system of management innovations at industrial enterprise	6
<i>K.V. KOVTUNENKO, O.H. BUT-HUSAIM.</i> Analysis of automated solutions on the contractual management at the enterprise	10
<i>A.V. IVASHCHENKO, V.V. MOLOCHENKO.</i> Modeling of processes of management of purchase goods in hotel restaurant business	14
<i>O.O. KRAVTSOV.</i> The social development modeling based on ethical criteria of the economic goods distribution	18
<i>O.V. MAKOVEIEVA.</i> Formation of the institutional environment of investment activity on the basis of the state-private partnership	22
<i>O.V. SHKILNIUK.</i> Conflict-of-law regulation of marriage-family relations in international private law	26
<i>V.V. SMACHYLO.</i> Model of management of personnel potential at motor transport enterprises	31
<i>K.V. KOVTUNENKO, S.S. ANDRIICHUK.</i> Advantages and disadvantages of using e-commerce in Ukraine ...	37
<i>I.I. YEFREMOVA.</i> Features of determination of international legal mechanism for protection of private rights ...	41

ДАЩЕНКО

Наталія Миколаївна
daschenko0007@gmail.com

УДК 330.341.1

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКИХ ІННОВАЦІЙ НА
ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІк.е.н., доцент кафедри,
Одеський національний
політехнічний університетFORMATION OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT INNOVATIONS AT
INDUSTRIAL ENTERPRISE*DASHCHENKO Nataliia Mykolaivna – PhD in Economics, Associate Professor of department, Odesa National Polytechnic University*

У статті розглянуто процес розробки і впровадження управлінських інновацій на підприємстві. Виділено сутність і основні характеристики управлінських інновацій з позиції управління об'єктами інтелектуальної власності в ході інноваційної діяльності. Представлено схематично технологію розробки управлінської інновації, виділено її складові і структуру. Обґрунтовано метод двоступеневого відбору управлінських нововведень, що дозволить оптимізувати їх відбір, виявити ступінь готовності системи управління і організаційної структури підприємства до управлінських інновацій.

* * *

В статье рассмотрен процесс разработки и внедрения управленческих инноваций на предприятии. Выделены сущность и основные характеристики управленческих инноваций с позиции управления объектами интеллектуальной собственности в ходе инновационной деятельности. Представлено схематично технологию разработки управленческой инновации, выделены ее составляющие и структура. Обоснован метод двухступенчатого отбора управленческих нововведений, который позволит оптимизировать их отбор, выявить степень готовности системы управления и организационной структуры предприятия к управленческим инновациям.

* * *

The article deals with the process of development and implementation of managerial innovations at the enterprise. It was found that managerial innovations are mainly related to managerial activity, with the technology of making managerial decisions. In order to implement innovations in an industrial enterprise it is important to provide a sufficient level of innovation activity, which implies the existence of a reliable and efficient system for managing innovative activities and intellectual property. The essence and main characteristics of managerial innovations from the position of management of objects of intellectual property during the innovation activity are highlighted. The schematically the technology of development of managerial innovation is presented, its components and structure are highlighted. The main design of the model is a technological innovation development operation, which is a relatively independent fragment of the intellectual activity process that describes the order of generation of new knowledge and its implementation in scientific discoveries, inventions, know-how, technologies, products, methods and other innovations. Technological operation of innovation development is represented by warehouses: operation input; converter (algorithm, methodology, method of execution) operations (operator); exit operation. The input and output of the operation form components of the materialization of knowledge and intelligence, which are divided into four classes: documents, parameters, universe and innovations. The method of two-stage selection of managerial innovations is substantiated, which includes analysis and preliminary selection of managerial innovations and diagnostics of the innovative susceptibility of management subsystems to a specific class of managerial innovations, as well as analysis of the conformity of the managerial innovations to the organizational system of the enterprise. Such an approach will optimize the selection of managerial innovations, reveal the degree of readiness of the management system and the organizational structure of the enterprise to managerial innovation, which in turn leads to a reduction in the degree of risk and the number of errors in the process of their choice.

Ключові слова: система управлінських інновацій, об'єкти інтелектуальної власності, інноваційна діяльність, промислове підприємство

Ключевые слова: система управленческих инноваций, объекты интеллектуальной собственности, инновационная деятельность, промышленное предприятие

Keywords: system of managerial innovations, objects of intellectual property, innovative activity, industrial enterprise

ВСТУП

В умовах інноватизації і прискорення технологічних змін, що торкаються усіх сфер розвитку суспільства, інновації стають безальтернативним напрямом для формування конкурентних переваг промислових підприємств. Незвичайність середовища, обумовлена політичними, економічними, соціальними та ін. факторами, має об'єктивно наростаючий характер. Це обумовлює необхідність забезпечення системи управління підприємства високими адаптивними властивостями як ключового фактора його ефективності. Розвиток адаптивних властивостей забезпечується

трансформаціями структури і методів управління, тобто за допомогою управлінських інновацій.

В області інноваційної діяльності на мікрорівні слід відзначити внесок таких зарубіжних авторів, як Х. Армбастер, А. Бікфалві, С. Кінкеля, Г. Лей, А. Лам, Г. Зальтман, Р. Дункан, Дж. Холбек. Дослідженням управлінських інновацій займалися Г. Хемел, Ф. Давенпур, Дж. Біркіншоу, Дж. Кімберлі та ін. Потребує подальшого дослідження питання принципів формування системи управлінських інновацій та їх впливу на адаптивність підприємства на засадах підвищення ефективності його діяльності. Тому актуальності набу-

ває науково-практичне обґрунтування основних положень стосовно формування системи управлінських інновацій на підприємстві.

МЕТА РОБОТИ полягає у теоретико-методологічному обґрунтуванні і розробленні науково-практичних рекомендацій для формування системи управлінських інновацій на промисловому підприємстві.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологія дослідження ґрунтується на сучасних положеннях менеджменту, економічної теорії, теорії інноваційного розвитку. Основними методами дослідження були системний підхід, таксономічний, факторний, вертикальний і горизонтальний аналізи, методи порівняння, логічного моделювання тощо.

РЕЗУЛЬТАТИ

Термін «інновація» (від англійського слова «innovation»), що в перекладі означає «введення новацій» або «втільнення наукового відкриття») як нову економічну категорію ввів у науковий обіг Йозеф Алоїз Шумпетер (1883-1950) у першому десятилітті XX ст. У своїй роботі «Теорія економічного розвитку» (1911 р.) Й. Шумпетер вперше розглянув питання нових комбінацій змін в економічному розвитку (тобто питання інновацій) і дав повний опис інноваційного процесу. Він виділив п'ять типів нових комбінацій змін або інновацій: виробництво нового продукту чи відомого продукту в новій якості; впровадження нового методу виробництва; залучення до виробничого процесу нових джерел сировини; освоєння нового ринку збуту; впровадження нових організаційних форм [1].

Інновація як ефективне нововведення може бути реалізована тільки в результаті повного циклу інноваційного процесу. У зв'язку з цим, з погляду процесного підходу інновація розглядається як єдиний процес з виділенням рольових моделей акторів цього процесу.

З погляду нормативно закріплених принципів типології інновацій у міжнародній практиці відповідно до «Керівництва Осло» [2], визначено чотири типи інновацій: продуктові, процесні, маркетингові та організаційні.

Для обліку в Україні наразі виділяють чотири типи інновацій: продуктові, процесові, маркетингові й організаційні.

Термін «управлінські інновації» ввів Дж.Р. Кімберлі [3]. У межах питання вдосконалення структур і інших організаційних аспектів в науковій дискусії виник і закріпився термін «організаційні інновації». На думку А.Е. Карлика, В.В. Платонова [4] під терміном «організаційна інновація» слід розглядати об'єднані: 1) організаційна інновація (впровадження значно змінених організаційних структур); 2) управлінська інновація (впровадження просунутих методів управління); 3) стратегічна інновація (впровадження нової або значно зміненої стратегії). А.Н. Асаул у [5] виділяє такі види організаційно-управлінських інновацій: 1) організаційні нововведення; 2) управлінські нововведення; 3) економічні нововведення; 4) маркетингові нововведення; 5) соціальні нововведення; 6) юридичні нововведення.

Отже, розвиток категорії «управлінські інновації»

пов'язаний зі зміною принципів, процесів і практик управління, того, як менеджери виконують свої функції, встановленням нових правил, рутин функціонування організації. Г. Хеймел визначав управлінські інновації як істотну зміну управління в організації, а також значні модифікації організаційних форм підприємства (структура і функції), що реалізуються для поліпшення діяльності підприємства [6]. Тобто управлінські інновації в основному пов'язані з управлінською діяльністю, з технологією прийняття управлінських рішень. Для реалізації інновацій на промисловому підприємстві важливо забезпечувати достатній рівень інноваційної активності, що передбачає наявність надійної і ефективної системи управління інноваційною діяльністю і об'єктами інтелектуальної власності.

Специфікою інноваційного процесу є те, що на різних етапах життєвого циклу об'єкт управління приймає різні форми: ідея – технічне завдання – прототип – промисловий виріб / послуга, які за результатом інноваційної діяльності матеріалізуються у права на об'єкти творчої праці та пов'язані з ними активи підприємства. Відстежити і належним чином впливати на трансформації цього об'єкта є досить складно, що потребує спеціальних підходів.

Об'єктом управління є інтелектуальна власність (далі – ОІВ) у процесі її створення, охорони і використання, яка покликана забезпечити підвищення конкурентоспроможності продукції, що виробляється, товарів, послуг та інвестиційної привабливості підприємства.

Предмет управління складають відносини (взаємозв'язки) між учасниками процесу створення, охорони і використання об'єкту інтелектуальної власності. Крім штатних відносин, які визначаються організаційною структурою підприємства, між ними можуть виникати позаштатні відносини (симпатія, емпатія, ворожість, консенсус, співдружність), які здатні сильно деформувати вихідну оргструктуру.

Для проектування надійної, результативної та ефективної системи управління інноваційною діяльністю та ОІВ необхідно сформувати модель, яка пов'язувала б в єдине ціле об'єкт і предмет управління, учасників інноваційного процесу, взаємини між ними і стекхолдерами із зовнішнього середовища. Для побудови такої моделі пропонується скористатися апаратом технологічних мереж, адже мережева структура найбільш відповідає вимогам сучасної економіки. Основною моделетворчою одиницею є технологічна операція, під якою розуміють самостійний фрагмент технологічного процесу, який однозначно визначається входом, виходом і перетворювачем. Останній являє собою алгоритм (методику) перетворення входу у вихід, що так само передбачає споживання певних ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових) та використання інструментальних засобів підтримки. Пов'язуючи операції по їх входам і виходам, в результаті отримуємо технологічну мережу, яка являє собою мережеву модель.

Зважаючи на специфіку предметної області інтелектуальної діяльності, необхідно уточнити основні конструкції моделі – технологічної операції. У зв'язку з цим найбільш доречним передбачається її наступне

визначення: технологічна операція розробки інновацій являє собою відносно самостійний фрагмент процесу інтелектуальної діяльності, що описує порядок генерування нових знань та їх втілення у наукових відкриттях, винаходах, ноу-хау, технології, продуктах, методах та інші нововведення. Виходячи з такого визначення, технологічна операція розробки інновацій може бути представлена тріадою «V, O, W», де V – вхід операції; O – перетворювач (алгоритм, методика, спосіб виконання) операції (оператор); W – вихід операції. Вхід і вихід операції утворюють компоненти матеріалізації знань та інтелекту, що умовно розділені на чотири класи: документи, параметри, універсум і нововведення.

Документ (D) являє собою опис деякого факту (умови, вимоги, відомості), який обліковується (використовується) при виконанні операції, або результат операції. Параметр (P) являє собою значення деякої характеристики технологічної операції розробки інновацій або будь-який його компонент, заданий шкалою. Наприклад, обсяг фінансування НДР, чисельність проектної команди, науково-технічний рівень

об'єкта інтелектуальної власності тощо. Отже обов'язковими атрибутами кожного параметра є одиниця виміру і вимірювальна шкала. Універсум (U) завжди асоціюється з певними знаннями про окрему компоненту технологічної операції розробки інновацій або з повним переліком її можливих значень. Універсум характеризується різноманіттям елементів, які відображають поточний стан деякої об'єктивної реальності, що причетна до інтелектуальної діяльності. Наприклад, універсум може описувати поточний стан інноваційного розвитку деякої галузі, класифікатор об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві або перелік діючих методик оцінки інтелектуальної власності у певній предметній області. Нововведення (N) цілком логічно асоціюється з метою інтелектуальної діяльності. Документально зафіксовані і належним чином впорядковані різні стани нововведення забезпечують кореспонденцію між ключовими технологічними операціями розробки інновацій та у сукупності окреслюють генеральну лінію всього інноваційного процесу. На рис. 1 приведена структура управлінського процесу (технологічної операції) розробки інновацій.

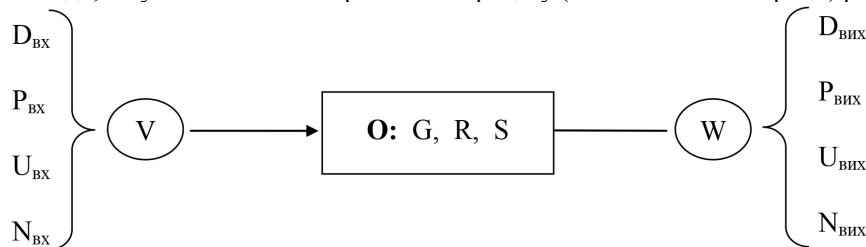


Рис. 1. Склад і структура технології розробки управлінської інновації

Як видно з рис. 1, перетворювач операції O включає ще три елемента G, R і S, які відповідно позначають виконавця операції (спеціаліста або структурний підрозділ), ресурси, необхідні для виконання операції, і методико-інструментальні засоби, що підтримують виконання операції.

Керівництво організації повинно сформувати критерії модифікації системи управління для цілей підвищення ефективності інноваційного процесу на підприємстві. У результаті цього формується нормативне уявлення майбутнього стану системи управління підприємством, досягнення якого можливо за допомогою нових форм і методів управління.

ВИСНОВКИ

Аналіз показав, що на практиці основними перешкодами для впровадження управлінських інновацій є нерозвиненість методик, процедур, навичок управління. Водночас варто відзначити і загальний недолік, який полягає у незрілості системи менеджменту в області інноваційних процесів. До того ж мають місце опір чи недостатня мотивація з боку управлінського персоналу. В основному у керівників вітчизняних підприємств відсутні реальні наміри проявляти інноваційну активність стосовно систем управління, незважаючи на розуміння необхідності такого поновлення. Це свідчить про недостатню зацікавленість в інноваційному удосконаленні управління. Тому вивчення зарубіжного досвіду вимагає особливої уваги стосовно можливостей його практичного застосування у вітчизняній практиці, що дозволить прискорити процес

адаптації систем управління підприємств до нових інноваційним умов і динамічних змін.

Таким чином, у процесі впровадження інновацій автори пропонують використовувати метод двоступеневого відбору управлінських нововведень:

1) аналіз і попередній вибір управлінських інновацій здійснюється за загальними укрупненими критеріями відповідно до профілю діяльності (галузі) підприємства;

2) діагностується інноваційна сприйнятливість підсистем управління до конкретного класу управлінських інновацій, а також аналізується відповідність самих управлінських інновацій організаційній системі підприємства.

Тим самим оптимізується відбір управлінських нововведень, виявляється готовність системи управління і організаційної структури підприємства до управлінських інновацій, що так само веде до зниження ступеня ризику і кількості помилок у процесі їх вибору. Дослідження ризиків управлінських інновацій і розробка методів управління ними є напрямком подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
2. Руководство Осло: рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. М., 2010. 107 с.
3. Kimberly J.R. Managerial innovation // P.C. Nystrom, W.H. Starbuck. Handbook of organizational design. New York: Oxford University Press, 1981. pp. 84-104.
4. Карлик А.Е., Платонов В.В., Тихонова М.В.

Организационно-управленческие инновации в крупных хозяйственных структурах: монография. Санкт-Петербург, 2016. 150 с.

5. Асаул А.Н. Модернизация экономики на основе технологических инноваций. СПб: АНО ИПЭВ, 2008. 606 с.

6. Hamel G. *The Future of Management*. Boston: Harvard Business School Publishing, 2007. 19 p.

References

1. Shumpeter Y. A. *The theory of economic development*. Moscow: Progress, 1982. 455 p. (in Russian).

2. Oslo Manual: *Recommendations for the Collection and Analysis of Innovation Data*. Moscow, 2010. 107 p. (in Russian).

3. Kimberly J.R. *Managerial innovation* // P.C. Nystrom, W.H. Starbuck. *Handbook of organizational design*. New York: Oxford University Press, 1981. pp. 84-104.

4. Karlik A.E., Platonov V.V., Tihonova M.V. *Organizational and managerial innovations in large economic structures: monograph*. Saint Petersburg, 2016. 150 p. (in Russian).

5. Asaul, A.N. *Modernization of the economy on the basis of technological innovations*. Saint Petersburg: ANO IPEV, 2008. 606 p. (in Russian).

6. Hamel G. *The Future of Management*. Boston: Harvard Business School Publishing, 2007. 19 p.

КОВТУНЕНКО

Ксенія Валеріївна

k.v.kovtunenکو@mzeid.in

УДК 347.44:004.4

БУТ-ГУСАІМ

Олександр Геннадійович

АНАЛІЗ АВТОМАТИЗОВАНИХ РІШЕНЬ
СТОСОВНО УПРАВЛІННЯ ДОГОВІРНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІд.е.н., професор, завідувач
кафедри, Одеський
національний політехнічний
університетANALYSIS OF AUTOMATED SOLUTIONS
ON THE CONTRACTUAL MANAGEMENT
AT THE ENTERPRISEстудент, Одеський
національний політехнічний
університет

KOVTURNENKO Kseniia Valeriivna – Doctor of Economics, Professor, Head of Department, Odesa National Polytechnic University

BUT-HUSAIM Oleksandr Hennadiiovych – student, Odesa National Polytechnic University

У статті були розглянуті декілька систем автоматизованого управління договірною діяльністю для того, щоб зрозуміти їх відмінності та особливості: електронна система «ДІЛО»; система управління документами EOS for SharePoint; система SAP Business One та автоматизація управління на базі системи DocSpace. Кожна із цих систем забезпечує повний контроль за виконанням договірних обов'язків та швидкий доступ до інформації, але також в них є і відмінності. Керівництво підприємства має чітко визначити для себе, які результати воно хоче отримати від системи і вже на основі обраних критеріїв приймати рішення про придбання відповідного програмного забезпечення.

* * *

В статье были рассмотрены несколько систем автоматизированного управления договорной деятельностью для того, чтобы понять их различия и особенности: электронная система «ДЕЛО»; система управления документами EOS for SharePoint; система SAP Business One и автоматизация управления на базе системы DocSpace. Каждая из этих систем обеспечивает полный контроль над выполнением договорных обязательств и быстрый доступ к информации, но также у них есть и различия. Руководство предприятия должно четко определить для себя, какие результаты оно хочет получить от системы и уже на основе выбранных критериев принять решения о приобретении соответствующего программного обеспечения.

* * *

Introduction. As the modern world is actively developing in the technological direction the use of information technology by the enterprise is vital. Automation of business management is becoming increasingly relevant to various organizations.

Purpose. The purpose of the article is to consider various options for automation of contractual management in order to compare them and to identify their main differences.

Results. Contractual management is a process that covers all stages of contract work from the moment the parties discuss the terms and till the moment when the contract is transferred to the archive. The automation of this process can be considered as the main solution for improving its efficiency and thus the efficiency of the entire enterprise. Automation of contractual management is implemented in the company's activities for the achievement of certain goals. Some of those goals are: the ability to obtain information on all existing contracts at the enterprise quickly both on those with the expiry date and on current contracts; control of all participants in contractual activities; the absence of the need to change the entire information system of the enterprise which needs a lot of expenses; creation of a single base for all contracts; saving documents from losses or errors. In the article several systems of automation of contractual management were considered in order to understand their differences and features: electronic system «DILLO» is made to support contracts from the moment of their formation to the fulfillment of obligations of the parties; document management system EOS for SharePoint; system SAP Business One and automation of management based on DocSpace system. In addition to the four systems of automation of contractual management that were considered exist many other similar software programs.

Conclusion. In the article some examples of automation of contractual management were considered. Each of these systems provides full control over the fulfillment of contractual obligations and quick access to information but also have some differences. The manager of an enterprise should clearly define for himself what results he wants to get from the system and decide which of the corresponding software he should purchase.

Ключові слова: автоматизоване рішення, управління, договір, підприємство, аналіз

Ключевые слова: автоматизированное решение, управление, договор, предприятие, анализ

Keywords: automated solution, management, contract, enterprise, analysis

ВСТУП

На сьогодні склалася така ситуація, що підприємство вимушене постійно шукати конкурентні переваги для підтримки свого існування на ринку. Оскільки сучасний світ активно розвивається у технологічному напрямі, використання інформаційних технологій на підприємстві є життєво необхідним. Тому автоматизація управління діяльністю стає все більш актуальних для організацій всіх форм власності.

Можливості автоматизації управління документацією розглядали в своїх працях різні науковці, серед них: А.В. Зеленков, М.А. Латкин, М.М. Митрахович [1]; Т. Марусей [3]; О.В. Шипунова. [5]; Т.В. Янчук [6] та інші. Але конкретним прикладам автоматизації управління договірною діяльністю приділялося недостатньо уваги.

МЕТА РОБОТИ – розглянути різні варіанти автоматизації управління договірною діяльністю з

метою їх порівняння та визначити їх основні відмінності.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У статті використовувалися такі методи дослідження: аналіз, порівняння та узагальнення інформації.

РЕЗУЛЬТАТИ

Управління договірною діяльністю являє собою процес, що охоплює всі етапи роботи з договорами, починаючи з моменту обговорення умов сторонами та закінчуючи переміщенням договору в архів (після завершення його терміну дії) [3]. Автоматизацію цього процесу можна вважати головним рішенням для підвищення його ефективності, а тим самим і ефективності діяльності всього підприємства.

Автоматизація управління договірною діяльністю впроваджується у діяльність підприємства для досягнення певних цілей, основні серед них:

- можливість швидко отримувати інформацію про всі існуючі на підприємстві договори, як про ті, в яких завершився термін дії, так і про поточні договори. Завдяки цьому керівник може проводити аналіз для виявлення проблем і відразу ж розробляти напрями їх вирішення;
- контроль всіх учасників договірної діяльності;
- відсутність потреби змінювати всю інформаційну систему підприємства, що потребує великих витрат;
- створення єдиної бази для всіх договорів, що спрощує процес формування нових пакетів документів, оскільки легко можна скористатися, наприклад, даними з інших підрозділів;
- збереження документів від втрат або помилок [2,4].

Для підприємства існує багато можливостей автоматизувати управління договірною діяльністю й нові рішення виникають регулярно на ринку програмного забезпечення.

Розглянемо деякі системи автоматизованого управління договірною діяльністю для того, щоб зрозуміти їх відмінності та особливості, на які має орієнтуватися керівник підприємства при виборі того чи іншого рішення відносно даного питання.

Електронна система «ДІЛО» направлена на супро-

від договорів з моменту їх формування до виконання обов'язків сторін. Дана система дозволяє в онлайн режимі формувати договір, який контролюється всіма учасниками: редагувати, доповнювати, формувати шаблони, візувати, реєструвати погоджену версію, контролювати процес виконання заявлених обов'язків тощо. Водночас дана система дозволяє організувати доступ також для посередників та контрагентів, віддалених представництв та інших зацікавлених сторін через підсистему «ДІЛО-WEB».

Також у системі присутня функція роздрукування готових версій договорів зі всіма підписами та печатками, за таких умов роздруковані документи мають повну юридичну силу завдяки відповідній опції у системі.

Крім того, у даному автоматизованому рішенні присутня можливість створювати доступ до її окремих елементів, що дозволяє приховувати закриту інформацію і чітко розподіляти роль кожного учасника договірних відносин.

Схематично електронну систему «ДІЛО» представлено на рис. 1.

Система управління документами EOS for SharePoint також супроводжує процес формування договору від моменту створення його першого варіанту до погодження в електронному вигляді. У системі присутня функція автоматичного реєстрування завершених договорів та внесення їх у загальну базу. До того ж у програмі передбачений журнал історії в якому відображаються усі варіанти договорів, що дає можливість провести аналіз та порівняння з іншими схожими випадками [5].

EOS for SharePoint передбачає можливість інтеграції з іншими системами в разі потреби, наприклад, з банківською. Також, в системі присутня така функція як маршрутизація, в якій можна розбивати процес укладання та виконання договорів на довільні етапи, з детальним описом всіх завдань кожного етапу, що спрощує процес планування діяльності співробітників та керівників.

Схематично систему управління документами EOS for SharePoint представлено на рис. 2.



Рис. 1. Електронна система «ДІЛО»

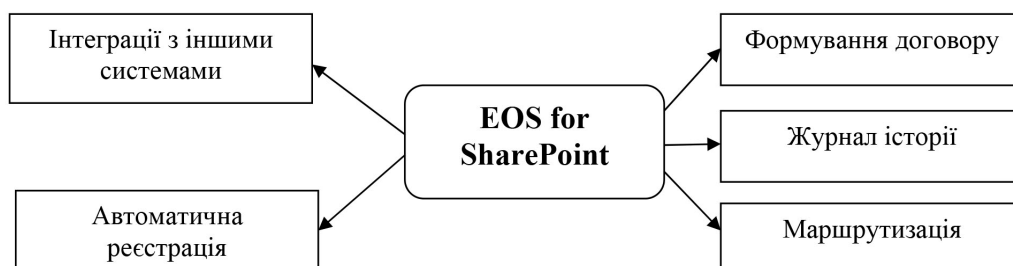


Рис. 2. Система управління документами EOS for SharePoint

Система SAP Business One є великим програмним рішенням, яке охоплює діяльність всієї організації. Одна з її функцій – інтеграція з системами документообігу, що надає можливість формувати та супроводжувати договори. Розглянемо головні особливості даної системи:

- ✓ швидкий доступ до будь-якої інформації, що значно спрощує процес формування документів;
- ✓ онлайн контроль за виконанням всіх операцій, що надає можливість швидко реагувати на проблемні ситуації;
- ✓ гнучка система створення документів, яка не потребує спеціальних знань та навичок і дозволяє співробітникам корегувати шаблони документи [6].

Однак у системі SAP Business One є значний недолік порівняно з іншими автоматизованими рішеннями управління договірною діяльністю – її вартість. Даний продукт охоплює не тільки документи, а й усю діяльність підприємства, тому й коштує він більше.

Схематично систему SAP Business One представлено на рис. 3.

Автоматизація управління на базі системи DocSpace дозволяє працювати в єдиному інформаційному полі

усім учасникам договірної діяльності. Як і вище розглянуті системи DocSpace забезпечує повний супровід формування договорів, але має також і свої особливості. Після автоматичної реєстрації договорів, створених на основі шаблонів й узгоджених зі всіма сторонами, відбувається передача документів контрагентам та контроль за їх поверненням на підприємство. Дана функція суттєво відрізняється від реалізації цього етапу в системі «ДІЛО», де контрагентам просто надається доступ до договорів.

Система DocSpace особливу увагу приділяє процедурі зберігання документів з наданням прав доступу учасникам на момент дії договору та подальшому закритому доступі при зберіганні в архіві. Але для зручності у системі передбачений пошук документів за реквізитами чи за частинами тексту.

Слід відмітити ще одну функцію системи DocSpace – формування звітів відносно різних договорів з наданням різних шаблонів та можливістю легко їх корегувати відповідно до тієї чи іншої ситуації.

Схематично систему DocSpace представлено на рис. 4.

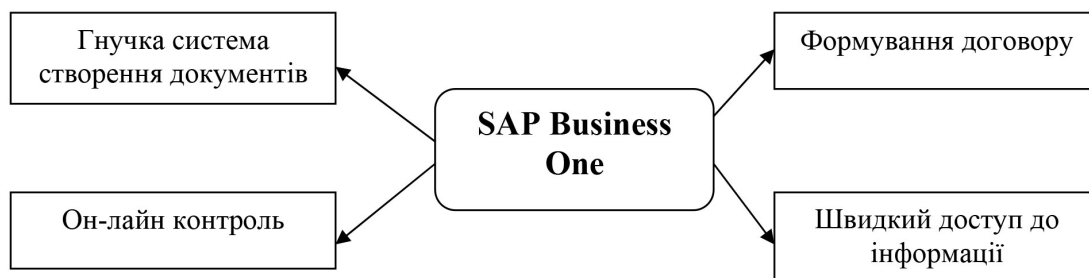


Рис. 3. Система SAP Business One

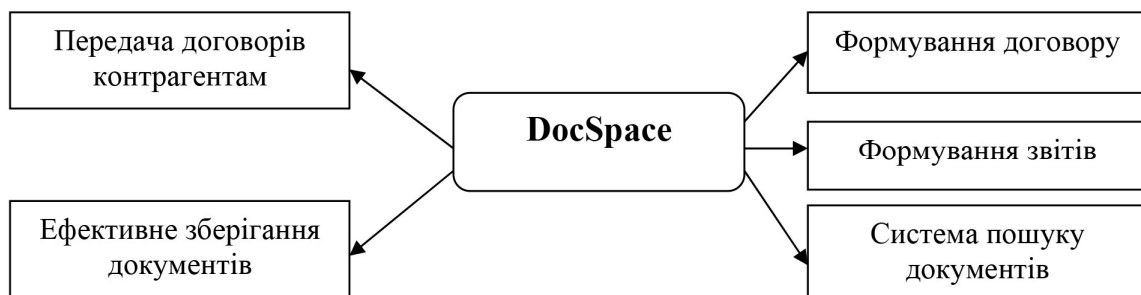


Рис. 4. Система DocSpace

Крім розглянутих чотирьох систем автоматизації управління договірною діяльністю існує багато інших, але в більшості своєї схожих програмних забезпечень: Модуль «ІН-АГРО: BPMS», система «Узгодження договорів», DIRECTUM, Система обліку договорів, SalesLogix тощо [1].

ВИСНОВКИ

У статті було розглянуто деякі приклади автоматизованих рішень управління договірною діяльністю, такі як: «ДІЛО», EOS for SharePoint, SAP Business One та DocSpace. Кожна з цих систем забезпечує повний контроль за виконанням договірних обов'язків та швидкий доступ до інформації. Але також в них є й

відмінності, наприклад, під час роботи з контрагентами чи налагодженні рівня доступу для різних учасників договірних відносин.

Керівництво підприємства має чітко визначити для себе, які результати воно хоче отримати від системи і вже на основі обраних критеріїв приймати рішення про придбання відповідного програмного забезпечення. Однак в будь-якому разі перехід на автоматизоване управління договірною діяльністю надасть підприємству значні конкурентні переваги та дозволить економити час та кошти.

У подальшому рекомендується сформувати критерії вибору системи автоматизації роботи з документа-

цією для різних форм підприємств та сфер економічної діяльності.

Список використаних джерел

1. Зеленков А.В., Латкин М.А., Митрахович М.М. Автоматизированные системы управления предприятием: уч. пособ. Харьков: Национальный аэрокосмический университет «Харьк. авиац. ин-т», 2002. 45 с.
2. Ковалик О.А. Инфраструктура підтримки малого бізнесу: сучасний стан та перспективи розвитку. Економіка. Фінанси. Право. 2015. № 4/1. С. 7-9.
3. Ковтуненко К.В. Особливості ризиків комерціалізації наукових розробок. Інноваційна економіка. 2013. № 5(43). С. 195-197.
4. Савчук Т.О., Козачук А.В. Автоматизоване прийняття рішень щодо масштабування хмарного застосування. Інформаційні технології та комп'ютерна інженерія. 2015. № 2. С. 15-22.
5. Шипунова О.В. Автоматизація управління підприємством: основні принципи, функції та підходи. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Суми, 2010. Т. 30. С. 303-315.
6. Янчук Т.В. Алгоритм впровадження інформаційних технологій в сучасний бізнес. Економічні науки. 2014. Вип. 5.

Ч. 3. С. 128-130.

References

1. Zelenkov A.V., Latkin M.A., Mitrahovich M.M. Automated enterprise management systems. Kharkiv: National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute", 2002. 45 p. (in Russian).
2. Kovalyk O.A. Small Business Support Infrastructure: Current Status and Development Prospects. Economics. Finances. Law. 2015. № 4/1. pp. 7-9. (in Ukrainian).
3. Kovtunencko K.V. Features of risks of commercialization of scientific developments. Innovative economics. 2013. № 5(43), pp. 195-197 (in Ukrainian).
4. Savchuk T.O., Kozachuk A.V. Automated decision-making on scaling the cloud application. Informatsiini tekhnologii ta kompiuterna inzheneriia, 2015. № 2. pp. 15-22 (in Ukrainian).
5. Shypunova O.V. Automation of enterprise management: basic principles, functions and approaches. Problems and prospects of development of the banking system of Ukraine. Sumy, 2010. Vol. 30. pp. 303-315 (in Ukrainian).
6. Yanchuk T.V. An algorithm for implementing information technology in modern business. Economic Sciences. 2014. Vol. 5, Part 3. pp. 128-130 (in Ukrainian).

ІВАЩЕНКО

Анна Володимирівна
annaiivah@ukr.net

УДК 519.8:658.71/.75:640.4

МОЛОЧЕНКО

Вікторія Валеріївна

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ
УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЛЕЮ ТОВАРІВ У
ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІMODELING OF PROCESSES OF
MANAGEMENT OF PURCHASE GOODS IN
HOTEL RESTAURANT BUSINESSк. е. н., доцент кафедри,
Вінницький національний
аграрний університетк. пед. н., старший викладач,
Вінницький національний
аграрний університет

IVASHCHENKO Anna Volodymyrivna – PhD in Economics, Associate Professor of department, Vinnytsia National Agrarian University

MOLOCHENKO Viktoriia Valeriivna – PhD in Pedagogic, Senior Lecturer, Vinnytsia National Agrarian University

Розроблено схему взаємозв'язку підсистем управління закупівлею товарів у готельно-ресторанному бізнесі. Проведено локальне моделювання процесів управління закупівлею товарів з урахуванням обмежень фінансових ресурсів. Визначено порогову точку постачання товарів. Застосування принципів управління закупівлею може бути суттєво корисним в готельно-ресторанній галузі завдяки накопиченому досвіду стосовно створення, реалізації, моніторингу та контролю ланцюгів поставок. У випадку формування ланцюга поставки в готельно-ресторанній галузі особливо важливі навички, знання в інформаційній та фінансовій логістиці. Високо конкурентний ринок готельних та ресторанных послуг вимагає високої якості обслуговування, що стає пріоритетним напрямком в пошуку шляхів удосконалення надаваних послуг.

* * *

Разработана схема взаимосвязи подсистем управления закупкой товаров в гостинично-ресторанном бизнесе. Проведено локальное моделирование процессов управления закупками товаров с учетом ограничений финансовых ресурсов. Определены пороговую точку поставки товаров. Применение принципов управления закупкой может быть существенно полезным в гостинично-ресторанной отрасли благодаря накопленному опыту по созданию, реализации, мониторинга и контроля цепей поставок. Высоко конкурентный рынок гостиничных и ресторанных услуг требует высокого качества обслуживания, становится приоритетным направлением в поиске путей совершенствования предоставляемых услуг.

* * *

The block diagram of logistic system intercommunication in hotel business restaurant business is elaborated. The local modeling of operation processes of goods purchase taking into account the limits of financial resources is made. The sales point of goods is determined. At the present stage of the development of the economy of services in the world and Ukraine, the need to optimize the hotel and restaurant product is urgent. The application of logistic management principles can be significantly beneficial in the tourism and recreation industry thanks to the accumulated experience in the creation, implementation, monitoring and control of supply chains. In the case of the formation of a supply chain in the tourism industry, especially important skills, advanced and professional knowledge in the transport system of cargo and passengers, knowledge in information and financial logistics.

The problems of logistics management point to the need for a systematic approach to the management of each tourist enterprise. Thus, an expedient direction to improve logistics management is to provide mechanisms for the intensive development of regional tourism on the basis of a systematic approach to management through the cooperation of tourist enterprises, as well as the introduction of a unified information system with a new data bank, first of all, on the features of regional tourist products. The results of logistic and marketing analysis indicate the expediency of reforming the organizational structure of management of tourism enterprises through the creation of logistics departments. The article describes the basic principles of stimulation of labor at enterprises of the tourism industry. The systems of payment and stimulation of work of employees at the enterprise are described. Differences in wage systems are investigated. The main factors of satisfaction with the work of the tourism industry are revealed. Recommendations for optimizing the incentive system are given. A significant number of tourist enterprises, we were invited to improve the existing organizational structure. Thus, we can conclude that in most domestic hotel and restaurant enterprises, logistic control systems, as such, are practically absent.

Ключові слова: готельні послуги, ресторанный услуги, динамічна логістична модель, фінансові обмеження, локальне моделювання, порогова точка постачання товарів, циклічність, безперервність

Ключевые слова: гостиничные услуги, ресторанные услуги, динамическая логистическая модель, финансовые ограничения, локальное моделирование, пороговая точка поставки товаров, цикличность, непрерывность

Keywords: hotel services, restaurant services, dynamic logistic model, financial limits, local modelling, goods sales point of, cyclicity, continuity

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасній економічній літературі практично не приділено уваги управлінню закупівлями і запасами продовольчих і непродовольчих товарів з урахуванням фінансових обмежень на закупівлю товарів. Насамперед це відноситься до сфери готельно-ресторанного

бізнесу, особливість якого якраз і полягає в тому, що до надходження коштів від реалізації послуг необхідно в оперативному режимі здійснити якісну закупівлю товарів для забезпечення різних категорій туристів харчуванням та іншими товарами з урахуванням відмінностей фінансових ресурсів.



Рис. 1. Наведена схема взаємозв'язку підсистем закупівлі у готельно-ресторанному бізнесі [розроблено авторами]

На рис. 1 наведена схема взаємозв'язку підсистем закупівлі у готельно-ресторанному бізнесі.

Автори статті пропонують дещо інший підхід до побудови моделі закупівель товарів, що заснований на динаміці обмеженості фінансових ресурсів. Такий підхід дозволить отримувати оптимальні рішення цільової функції в динаміці, ґрунтуючись на заданих параметрах обмеженості фінансових ресурсів для закупівлі заданого асортименту товарів з урахуванням фінансових ресурсів і витрат на транспортні витрати.

Звідси актуальність побудови динамічної моделі закупівель товарів з урахуванням обмежених фінансових ресурсів обумовлена тим, що процеси закупівлі товарів у туристичному бізнесі істотно впливають на всі сфери його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Транспортні моделі схематично відображають зв'язок обсягів закупівель товарів з урахуванням фінансових ресурсів, проте в математичних моделях у класичному вигляді (цільова функція; система обмежень) нечітко проявляється цей зв'язок [1]. Так, логістична модель закупівель товарів за схемою «Постачальник – Споживач» не відображає фінансові можливості споживача.

З іншого боку, розглядаючи логістику закупівель товарів з урахуванням фінансових ресурсів, залишається без уваги істотна складова – включення у вартість товарів транспортних витрат з урахуванням їх централізованої доставки або самовивозу. Питання

транспортних витрат розглядається як окрема складова у підсистемі 4 «Управління логістичними витратами готельного бізнесу».

З метою практичної реалізації логістичних моделей розглядаються в них статичні моделі, тобто екстремуми цільових функцій моделей знаходяться на граничних точках максимуму або мінімуму.

Тому виникла необхідність побудови такої локальної моделі управління закупівлями товарів, яка б, з одного боку, однозначно визначала необхідні обсяги закупівель товарів, а з іншого – враховувала оптимальну ціну закупівлі товарів в необхідному асортименті з обмеженими фінансовими ресурсами.

Метою статті є локальне моделювання процесів управління закупівлями товарів з урахуванням обмежень фінансових ресурсів і визначення порогової точки поставки товарів. Результати моделювання повинні бути враховані у взаємозв'язку з усіма підсистемами логістики готельно-ресторанного бізнесу.

ВИКЛАД ОСНОВНОЮ МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ.

Побудуємо схему взаємозв'язку підсистем процесу закупівель у готельно-ресторанному бізнесі як блочну структуру, включаючи блок «Динамічна модель закупівель продукту з урахуванням обмежених фінансових ресурсів» (рис. 2).



Рис. 2. Рівнева схема взаємозв'язку підсистем закупівель в готельно-ресторанному бізнесі [розроблено авторами]

Запропонована модель визначена як модель закупівель (МЗ) із врахуванням порогової точки поставки та фінансових обмежень.

Для опису моделі введемо наступні про значення:

G_j – j -а група товару;

LAG_i – тривалість циклу закупівлі товару (тимчасовий інтервал між розміщенням замовлення і його закупівлею);

A_{ij} – асортиментний набір (найменування) i -го товару j -ї асортиментної групи;

C_i – ціна закупівлі товару, грн;

S_{it} – залишок (кількість) i -го товару у споживача на момент моделювання

Z_{it} – залишок (кількість) i -го товару на складі на момент моделювання t ;

R_i – разом залишок i -го товару;

NOR_i – розмір резервного (гарантійного) запасу i -го товару з урахуванням строків реалізації;

VN_i – місячний обсяг попиту на i -й товар;

Q_i – обсяг продажу i -го товару в розрахунку на одиницю тривалості замовлення;

PT_i – порогова точка відновлення замовлення;

K_i – транспортні витрати на закупівлю одиниці i -го товару, грн.;

F_{it} – необхідні фінансові ресурси для закупівлі товару на момент моделювання, грн.;

X_i – обсяг закупівель i -го товару;

X_{kor} – скориговані обсяги закупівель із врахуванням фінансової можливості підприємства;

$CENA_i$ – оптимальна ціна закупівлі i -го товару, грн.;

CN_i – ціна закупівлі i -го товару без транспортних витрат. Питова вага (%) транспортних витрат у ціні C_i закупівлі i -го товару;

F_{max} – максимальна фінансова можливість торгового підприємства для закупівлі товару, грн;

UV_i – питова вага транспортних витрат у ціні постачальника.

Для побудови моделі спочатку визначимо вихідні дані для моделі, якими являють такі показники: C_j , A_{ij} , C_b , S_{ib} , Z_{ib} , R_b , NOR_b , VN_b , Q_b , LAG_b , K_i .

Порогова точка відновлення замовлення визначається по формулі

$$PT_i = \frac{VN_i}{4} \times LAG_i + NOR_i$$

Оскільки необхідність поставки товару пропонується розраховувати раз в тиждень, місячний обсяг попиту ділимо на 4.

Порогова точка відновлення постачання товару показує, скільки товару потрібно поставити для безперебійної роботи торгового підприємства. Ясно, що цей показник коливається залежно від попиту на даний товар, асортиментної політики туристичного підприємства та інших факторів. Але такий розрахунок дозволяє пов'язати три складові необхідності відновлення постачання:

VN_i – місячний обсяг попиту на i -й товар;

LAG_i – тривалість циклу закупівлі товару (тимчасовий інтервал між розміщенням таким і його закупівлею);

NOR_i – розмір резервного (гарантійного) запасу i -го товару з урахуванням термінів реалізації.

Таким чином, знайдені порогові точки поставки. Тепер визначимо необхідні обсяги поставок із враху-

ванням запасів товару у споживача та порогових точок відновлення поставок:

$$X_i = 0, \text{ якщо } PT_i - Z_{it} \leq 0$$

$$X_i = PT_i - Z_{it}, \text{ якщо } PT_i - Z_{it} > 0$$

Наступним етапом є розрахунок допустимої ціни закупівлі товарів з урахуванням фінансових можливостей. Спочатку визначимо питому вагу транспортних витрат у ціні постачальника UV_i . Справа в тому, що в деяких випадках вигідніше вивезти товар своїм транспортом, оскільки величина UV_i досить висока по відношенню до питомої ваги транспортних витрат покупця.

Питова вага (%) транспортних витрат визначається за формулою:

$$UV_i = K_i / C_i$$

Ціну поставки товару розраховуємо за формулами:

$$CENA_i = C_i - K_i, \text{ якщо } UV_i \geq 10\%$$

$$CENA_i = C_i K_i, \text{ якщо } UV_i < 10\%$$

Регулюючи ціну поставки товару, спробуємо вкласитися у фінансові ресурси, виділені для закупівель товарів.

Після зазначених розрахунків переходимо до визначення необхідних фінансових ресурсів для закупівлі товарів на момент моделювання. Їх величину знаходимо за формулою:

$$F_{it} = CENA_i \times X_i$$

Підсумовуючи F_{it} за всіма товарами, отримаємо загальну суму фінансових ресурсів, необхідних для поставки необхідної кількості товару.

Тепер порівнюємо суму, необхідну для закупівлі товару, $\sum_i F_{it}$ з реальною максимальною фінансовою можливістю підприємства для закупівлі товарів F_{max} :

якщо $\sum_i F_{it} \leq F_{max}$, то фінансові можливості дозволяють здійснити поставку товарів згідно з виконаними розрахунками;

якщо $\sum_i F_{it} > F_{max}$, то фінансових ресурсів недостатньо для здійснення закупівлі товарів. У цьому випадку необхідно переглянути обсяги поставок товару, не змінюючи цін, адже вони вже узгоджені з постачальником.

Введемо нову змінну X_{kor} – обсяг поставки товарів з урахуванням фінансових ресурсів (шукані змінні).

Динамічну математичну модель закупівель товарів з урахуванням обмежених фінансових ресурсів можна представити у вигляді:

Цільова функція:

$$\sum_i CENA_i \times X_{kor} = F_{max}$$

Тут сума поставки товару дорівнює виділеному фінансовому ресурсу.

Обмеження:

1) $\sum_i F_{max} = F_{max}$ – сума фінансового ресурсу на закупівлю i -го товару дорівнює максимальному фінансовому ресурсу;

2) $X_{kor} \leq X_i$ – скорегований обсяг поставки товару не повинен перевищувати розрахунок поставки товарів в заданому асортименті;

3) $X_{kor} \geq 0$ – незаперечність обсягів поставки (допустима нульова поставка, якщо фінансові ресурси виходять за межі виділених ресурсів).

Розв'язок запропонованої математичної моделі не потребує спеціального програмного забезпечення, оскільки дана задача належить до класу лінійних оптимізаційних задач і розв'язується у середовищі EXCEL з використанням надбудови «Пошук рішення».

З умови обмежень фінансових ресурсів цільову функцію не оптимізуємо на екстремум, а прирівнюємо до величини максимальної фінансової можливості для закупівлі товарів. Під час моделювання надбудова «Пошук рішення» виконає підбір всіх допустимих варіантів вартості поставки так, щоб вийти на максимально допустиму суму і не порушити обсяги поставок за окремими товарами, а також витримати цінові обмеження, представлені постачальниками товарів.

ВИСНОВКИ

1. Запропонована модель управління закупівлею товарів з урахуванням порогової точки поставки та фінансових обмежень позитивно позначиться на менеджменті готельно-ресторанного бізнесу завдяки динамічності моделі.

2. Результати розрахунків по запропонованій моделі зв'язуються з підсистемою логістики «Управління витратами».

3. Багатоваріантність розрахунків за моделлю дозволяє в оперативному режимі виконати моніторинг цін на закуповувані товари з урахуванням вартості послуг, що надаються в готельно-ресторанному бізнесі.

4. Модель дозволяє у реальному масштабі визначати асортиментну структуру закупівель товарів з урахуванням потреб готельно-ресторанного бізнесу.

5. Для розрахунків за моделлю не потрібно спеціального програмного продукту, оскільки запропонована модель реалізується у середовищі MS EXCEL з використанням надбудови «Пошук рішення».

Список використаних джерел

1. Анопій В.В. Організація і технологія надання послуг. Київ, 2016. 312 с.
2. Балахонова І.В. Логістика. Інтеграція процесів з допомогою системи. Пріоритет, 2016, 57 с.
3. Гвозденко А.А. Логістика в туризмі. Київ: Фінанси і статистика, 2017. 272 с.
4. Крикавський Е.П. Логістичне управління. Львів: ВНУ "Львівська політехніка", 2015, 684 с.
5. Новіков О.А. Логістика. Київ: Бізнес-преса, 2017, 208 с.
6. Окландер М.А. Логістична система підприємства. Одеса: Астропринт, 2018. 312 с.
7. Полднева А.В. Використання аутсорсинга в управлінні логістичними системами. "Економічні науки". 2017. С. 96-100.
8. Смірнов І.Г. Логістика туризму: навч. посібник. К.: "Знання", 2017. 444 с.

References

1. Apopii V.V. Organization and technology of services rendering. Kyiv, 2016. 312 p. (in Ukrainian).
2. Balahonova I.V. Logistics. Integration of processes with the help of the system. Priority, 57 p. (in Russian).
3. Hvozdenko A.A. Logistics in Tourism. Kyiv: Finances and Statistics, 2017. 272 p. (in Ukrainian).
4. Krykavskiy E.P. Logic management. Lviv: NU "Lviv Polytechnic", 2015, 684 p. (in Ukrainian).
5. Novikov O.A. Logistics. Kyiv: Business Press, 2017, 208 p. (in Ukrainian).
6. Oklander M.A. Logistic System of the Enterprise. Odesa: Astroprynt, 2018. 312 p. (in Ukrainian).
7. Poldneva A.V. Use of outsourcing in the management of logistics systems. "Economic Sciences". 2017. pp. 96-100. (in Ukrainian).
8. Smirnov I.H. Tourism Logistics: tutorial. Kyiv: "Knowledge". 2017. 444 p.

КРАВЦОВ

Олександр Олексійович
kravtsovmailbox@gmail.com

УДК 338.22.021.1

МОДЕЛЮВАННЯ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ НА ОСНОВІ ЕТИЧНИХ
КРИТЕРІЇВ РОЗПОДІЛУ ЕКОНОМІЧНИХ БЛАГTHE SOCIAL DEVELOPMENT MODELING BASED ON ETHICAL
CRITERIA OF THE ECONOMIC GOODS DISTRIBUTIONк.е.н., доцент кафедри,
Донецький національний
університет економіки і
торгівлі імені М. Туган-
Барановського**KRAVTSOV Olexandr Oleksiiovich** – PhD in Economics, Associate Professor of department, Donetsk National University of Economics and Trade after Mykhailo Tuhon-Baranovskyi

Розподіл економічних благ відіграє ключову роль у формуванні суспільного добробуту, аналітичним виразом якого є відповідна функція. Теоретичні основи визначення функції суспільного добробуту закладені в економічній теорії добробуту. Ця наукова течія сформувалася на межі нормативної політекономії та соціальної філософії для дослідження впливу етичних критеріїв на економічну політику. Метою даного дослідження є узагальнення наукових поглядів на суспільний добробут і підходів до його визначення. В статті доводиться, що домінуючий утилітаристський підхід не дозволяє достовірно оцінювати суспільний добробут, оскільки не враховує надіндивідуальні характеристики суспільних відносин.

* * *

Распределение экономических благ играет ключевую роль в формировании общественного благосостояния, аналитическим выражением которого является соответствующая функция. Теоретические основы определения функции общественного благосостояния заложены в экономической теории благосостояния. Это научное течение сформировалось на рубеже нормативной политэкономии и социальной философии для изучения влияния этических критериев на экономическую политику. Целью данного исследования является обобщение научных взглядов на общественное благосостояние и подходов к его определению. В статье доказывается, что доминирующий утилитаристский подход не позволяет достоверно оценивать общественное благосостояние, поскольку не учитывает надиндивидуальные характеристики общественных отношений.

* * *

The modern economic theory of welfare, which relates to normative political economy, studies the dependence of the results of the state economic policy on its objectives. This branch of knowledge attracts special attention of the leading economists in view of the need to include the ethical criteria in the state economic policy. The economic goods distribution plays a key role in shaping public welfare. The public welfare function is the analytical expression which is based on the set of ethical criteria of the economic goods distribution. The theoretical basis for determining the public welfare function is laid in the economic theory of welfare. The purpose of the research is to generalize the scientific views on public welfare and approaches to its definition. The individual welfare is an integral estimation of all aspects of human life, which characterizes how «good» it has lived a certain period of its life. There are two principle approaches to determining the level of the individual welfare as an integral indicator of «satisfaction» of a person: an institutional and individualistic one. A significant drawback of the institutional approach is the subjective determination of a set of ethical criteria, which determine the level of the individual welfare and, accordingly, ways to improve it. The dominance of the individualistic approach is due to its objectivity, which is based on the criterion of the effective distribution of goods, proposed by V. Pareto. The most widespread utilitarian theories of the public welfare are built on the individualistic approach. In the sense of utilitarianism, public welfare or social utility is a derivative of the individual welfare. The article proves that the dominant utilitarian approach does not allow to reliably estimate public welfare, since it does not take into account the supraindividual characteristics of public relations. The individual welfare is a derivative of his estimation by the social group, which reflects the dominant social views. The public welfare functions must be built on a different theoretical basis to estimate specific measures of economic policy.

Ключові слова: теорія добробуту, індивідуальний добробут, суспільний добробут, функція суспільного добробуту, соціальна справедливість

Ключевые слова: теория благосостояния, индивидуальное благосостояние, общественное благосостояние, функция общественного благосостояния, социальная справедливость

Keywords: welfare theory, individual welfare, public welfare, public welfare function, social justice

ВСТУП

Економічна теорія з самого початку свого відокремлення у наукову дисципліну розглядалась як теоретичне підґрунтя для економічної політики. Протягом тривалого часу її називали політекономією, тому що її наукові результати у кінцевому підсумку були спрямовані на регулювання економічних взаємовідносин держави з суспільством та його інститутами. Сучасна економічна теорія добробуту, яка відноситься до нормативної політекономії, вивчає залежність результатів державної економічної політики від її цілей, які так само є похідними від поглядів на загальну мету функціонування економіки. Ця галузь знань привертає особливу увагу провідних економістів з огляду на необхідність врахування у державній економічній політиці етичних критеріїв розподілу суспільних благ. Видатний внесок у розробку положень сучасної економічної теорії добробуту внесли В. Парето, І Бенґам, Н. Калдор, Дж.Р. Хікс, А. Бергсон, П. Самуельсон, Ф. Еджуорт, А. Сен, Е. Аткинсон, Дж. Стигліц.

МЕТА РОБОТИ

Метою дослідження є узагальнення підходів до визначення аналітичної форми функції суспільного добробуту в залежності від прийнятих етичних критеріїв розподілу суспільних благ.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У процесі дослідження використаний абстрактно-логічний метод, за допомогою якого узагальнені наукові підходи до економіко-математичного моделювання функції суспільного добробуту.

РЕЗУЛЬТАТИ

У філософському розумінні індивідуальний добробут є інтегральною оцінкою всіх аспектів життєдіяльності людини, яка характеризує, наскільки «добре» вона прожила деякий період свого життя. Для більшості людей ця оцінка тісно корелює із ступенем забезпечення їхніх матеріальних потреб, тобто з можливістю споживати економічні блага, виходячи з реальних доходів і майнового стану. Суспільний добробут теж визначається рівнем матеріального достатку, але це поняття дещо ширше, оскільки в суспільстві є надіндивідуальні риси, що впливають на якість життя його членів як організованої громади. Ці риси характеризують певний суспільний лад, який забезпечує людині безпеку життєдіяльності, свободу вибору, захист інтересів тощо.

Якщо головною метою економіки у загальному розумінні є забезпечення добробуту суспільства, то сама категорія «добробут» мусить мати визначення в економічній теорії. Для того щоб це визначення мало змістовний сенс, необхідно встановити етичний критерій, який чітко визначає, що добре, а що погано для людини. Наразі існує два принципових підходи до визначення рівня добробуту як інтегрального показника «задоволення» людини: інституціональний та індивідуалістичний.

Інституціональний підхід полягає в тому, що суть людини виводиться з аналізу розвитку суспільних інститутів впродовж тривалого історичного періоду.

На основі виявленої суті формується сукупність базових етичних критеріїв, за якими визначається рівень індивідуального і суспільного добробуту. Одним з таких критеріїв, наприклад, є розуміння соціальної справедливості у розподілі економічних благ між членами суспільства. Суттєвим недоліком інституціонального підходу є суб'єктивізм, який породжує велику кількість нормативних положень.

Індивідуалістичний підхід на даний час домінує в економічній науці. Його суть полягає в тому, що тягар оцінки індивідуального добробуту покладається на саму людину, тільки сама людина здатна визначити, що добре для неї, а що погано. При цьому передбачається, що вона здатна провести кількісну оцінку добробуту в будь-який період свого життя. Етичний постулат, що знаходиться в основі індивідуалістичної концепції добробуту, полягає в наступному: ніхто краще самої людини не може судити про те, що є для неї добробут.

У рамках індивідуалістичного підходу найбільше значення мають дві теорії добробуту: утилітаристська і монетарна (економічна). У розумінні утилітаристів суспільний добробут або суспільна корисність є похідною від індивідуального добробуту. Передбачається, що суспільний добробут може бути вимірний, якщо відомі значення індивідуального добробуту всіх членів суспільства [1, с. 53-54].

Оскільки індивідуальна корисність визначається на основі вільного вибору індивіда, суспільна корисність трактується як результат деякої процедури суспільного вибору. Якщо будь-яка утилітаристська теорія добробуту містить опис конкретної процедури суспільного вибору, то суспільний добробут визначається в ній однозначно. Якщо ж опис процедури суспільного вибору відсутній, то така теорія допускає множинність показників суспільного добробуту. Останній випадок має вади з етичної точки зору. Так, одним з можливих способів суспільного вибору є диктатура, яка навряд чи буде визнана більшістю населення як суспільний механізм, здатний забезпечити високий суспільний добробут.

Функція суспільного добробуту – це залежність показника суспільного добробуту від показників індивідуального добробуту. Для визначення аналітичного виду цієї функції припускається, що набір її аргументів співпадає з числом членів суспільства. Інакше кажучи, на основі показників індивідуального добробуту задається деяка процедура суспільного вибору.

Звичайно, функція суспільного добробуту задається шляхом формального постулювання її найважливіших властивостей. Спільною характеристикою для всіх типів і різновидів є зростання функції для кожного аргумента, тобто збільшення індивідуального добробуту будь-якого індивіда за інших рівних умов приводить до збільшення суспільного добробуту [2].

Найбільш узагальнений тип індивідуалістичної функції суспільного добробуту представляє собою функція Бергсона-Самуельсона. Вона ґрунтується на індивідуалістичній філософії, відповідно до якої суспільний добробут визначається добробутом окремо

взятих членів суспільства. До цієї функції висуваються дві загальні вимоги. По-перше, вона має відповідати критерію Парето, тобто якщо корисність одних членів суспільства зростає, а інших не зменшується, то функція має зростати. Друга вимога – це симетрія, яка полягає в тому, що значення функції не повинне залежати від переставлення її аргументів, що означає рівну значущість всіх членів суспільства [3]. Функцію суспільного добробуту Бергсона-Самуельсона можна подати як зростаючу функцію від функцій корисності окремих членів суспільства U_i :

$$W = f(U_1, U_2, U_3, \dots, U_N).$$

Для подальшої конкретизації необхідно, по-перше, вирішити, як із показників індивідуального добробуту отримати показник суспільного добробуту. По-друге, треба встановити ступінь диференціації впливу добробуту членів суспільства на суспільний добробут.

Відповіді на ці основні запитання утворюють численні типи і різновиди функції суспільного добробуту, найбільш відомі з яких наступні. Функція суспільного добробуту Бенґама (класична утилітаристська функція) представляє рівень суспільного добробуту як суму індивідуальних функцій корисності членів суспільства:

$$W = \sum_{i=1}^N U_i.$$

Різновидом функції Бенґама є сума зважених корисностей. За допомогою зваження враховується важливість для суспільного добробуту показників корисності окремих індивідів:

$$W = \sum_{i=1}^N \alpha_i U_i.$$

де α_i – коефіцієнти, які характеризують значимість для суспільства задоволення потреб i -ого індивіда.

Класична утилітаристська функція добробуту має цілий ряд більш сучасних варіацій. Одна з її модифікацій належить лауреатам Нобелівської премії з економіки Дж. Викрі і Дж. Харшані і пов'язана з урахуванням невизначеності при аналізі проблем розподілу [4]. Наше майбутнє приховано від нас «серпанком невизначеності». Ніхто не знає, виявиться він жебраком або, навпаки, буде казково багатим. Якщо індивіди приймають рішення про принципи розподілу в умовах невизначеності, то кожен з них, ймовірно, буде максимізувати функцію добробуту фон Неймана-Моргенштерна:

$$W = \sum_{i=1}^N \pi_i U_i.$$

У цій моделі π_i – ймовірність опинитися на місці i -ого індивіда, U_i – корисність, яку можна отримати у майбутньому на місці i -ого індивіда.

Функція добробуту Роулза (мінімаксна) показує, що зростання суспільного добробуту залежить від зростання добробуту індивіда з найнижчим його рівнем;

$$W = \min_i U_i.$$

Моделі Бенґама і Роулза можуть розглядатися як окремі різновиди ізоеластичної функції [1, с. 55-56]:

$$W = \frac{\sum_{i=1}^N U_i^{1-\gamma}}{1-\gamma}$$

Коефіцієнт γ характеризує ступінь нерівності у суспільстві: у моделі Бенґама $\gamma = 0$ (добробут кожного індивіда однаково впливає на інтегральний показник), у моделі Роулза $\gamma \rightarrow \infty$ (найбільш значущим для інтег-

рального показника є добробут найбіднішого індивіда).

Якщо змінити спосіб побудови показника суспільного добробуту з суми на добуток, отримаємо модель Неша:

$$W = \prod_{i=1}^N U_i.$$

У кожному з математичних моделей функції суспільного добробуту закладено те чи інше розуміння соціальної справедливості. Однак, на думку А. Сена, складність і суб'єктивна природа цього поняття, можливо, вимагають більш складних моделей [5].

Загальним недоліком усіх перелічених типів і різновидів функції суспільного добробуту є те, що аргументи, які входять до їх складу і відображають індивідуальний добробут, вважаються незалежними. Відштовхуючись від індивідуалістичної концепції, людина оцінює свій індивідуальний добробут, порівнюючи його з добробутом найближчого оточення або соціального прошарку, з яким вона себе отождествлює. Більшість людей ставиться до себе так, як ставиться до них найближче оточення. Якщо людина відчуває, що їй заздять, це може стимулювати високу самооцінку і, навпаки, зневажливе ставлення спричиняє власну недооцінку. Тому кожен захід державної економічної політики не тільки змінює добробут окремих членів суспільства, а й формує суспільну думку про загальний добробут. Індивідуальний добробут, в такому разі, є похідною від його групової оцінки, на якій відбиваються домінуючі соціальні погляди. Можна констатувати, що розглянуті індивідуалістичні функції не дають можливості однозначно оцінити вплив державної економічної політики на добробут суспільства, оскільки вони не враховують надіндивідуальні характеристики суспільних відносин такі як, наприклад, домінуючі соціальні погляди, на основі яких людина оцінює власний індивідуальний добробут.

Згідно з даними державної статистики реальні доходи населення в Україні у 2010-2014 рр. збільшились на 45,4 %. З точки зору індивідуалізму це означає, що суспільний добробут теж зростає. Однак соціальна напруженість у визначений період піднялася настільки, що призвела до революції. Одна з причин полягає в тому, що добробут невеликої частини суспільства, допущеної до державної влади, внаслідок корупції зростає надвисокими темпами. Це спричинило невдоволення навіть тих, чий добробут в абсолютному виразі теж зростає. З 2016 р. реальні доходи українців знов зростають, але на оцінці суспільного добробуту громадянами це позначилося неоднозначно, про що свідчить чергова зміна політичного керівництва країни.

ВИСНОВКИ

Відомі індивідуалістичні функції суспільного добробуту примітивно трактують його тільки через оцінку індивідуумами свого власного добробуту. Водночас не враховуються будь-які надіндивідуальні характеристики суспільних відносин, зокрема, домінуючі соціальні погляди. Для оцінки конкретних заходів економічної політики функції суспільного добробуту повинні будуватися на дещо іншій теоретичній основі.

Список використаних джерел

1. Федірко Н.В., Єфремов Д.П. Електронний текст лекцій науки «Економіка суспільного сектору» / Київський

нац. екон. ун-т. Київ, 2014. 140 с. URL: https://feu.kneu.edu.ua/ua/depts4/k_makroekonomiky_ta_derzhavnogo_upravlinnja/disciplines_of_bachelor_level_mdu/econom_publ_sector/

2 Манахова И.В. Теория благосостояния: перераспределение и эффективность. Известия Саратовского университета. Серия «Экономика. Управление. Право». 2007. Вып. 1. Т. 7. С. 22-26

3. Baujard A. L'economie du bien-etre est morte. Vive l'economie du bien-etre! Working Papers CREM 2011- 02, «Public Economics and Social Choice» Series, June 2011. URL: <https://ged.univ-rennes1.fr/nuxeo/site/esupversions/face430a-1498-438d-a8e2-6c8e8cee6fca?inline>

4. Fleurbaey M., Maniquet F. A theory of fairness and social welfare. Cambridge : Cambridge University Press, 2011. 293 p. URL: <https://journals.openedition.org/oeconomia/411>

5. Sen A.K. The possibility of social choice. American Economic Review. 1999. Issue 89. Vol. 3. pp. 349–378.

References

1. Fedirko N.V., Yefremov D.P. Electronic text of lectures of

science «Public sector economics» / Kyiv National Economic University. Kyiv, 2014. 140 p. URL: https://feu.kneu.edu.ua/ua/depts4/k_makroekonomiky_ta_derzhavnogo_upravlinnja/disciplines_of_bachelor_level_mdu/econom_publ_sector/ (in Ukrainian)

2. Manahova I.V. The Theory of Welfare: Redistribution and Efficiency. News of Saratov University. «Economics. Management. Law» Series. 2007. Issue 1. Vol. 7. pp. 22-26 (in Russian)

3. Baujard A. L'economie du bien-etre est morte. Vive l'economie du bien-etre! Working Papers CREM 2011- 02, «Public Economics and Social Choice» Series, June 2011. URL: <https://ged.univ-rennes1.fr/nuxeo/site/esupversions/face430a-1498-438d-a8e2-6c8e8cee6fca?inline>

4. Fleurbaey M., Maniquet F. A theory of fairness and social welfare. Cambridge : Cambridge University Press, 2011. 293 p. URL: <https://journals.openedition.org/oeconomia/411>

5. Sen A.K. The possibility of social choice. American Economic Review. 1999. Issue 89. Vol. 3. pp. 349–378.

МАКОВЕЄВА

Олена Володимирівна
makoveeva.e@ukr.net

УДК 330.322.16

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАСАДАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВАк.е.н., доцент, Одеський
національний політехнічний
університетFORMATION OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF INVESTMENT
ACTIVITY ON THE BASIS OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP

MAKOVEIEVA Olena Volodymyrivna – PhD in Economics, Associate Professor, Odesa National Polytechnic University

У статті виділено нормативно-правові та методичні основи формування інституційного середовища інвестиційної діяльності на засадах державно-приватного партнерства. На основі міжнародного досвіду, розглянуто можливості та передумови розвитку державно-приватного партнерства. Наведені рекомендації стосовно вирішення питання фінансування проектів державно-приватного партнерства. Обґрунтовано напрямки реформування концесійного законодавства що включає: систематизацію чинних законів України, які регулюють здійснення концесійної діяльності, та гармонізацію із законодавством про державно-приватне партнерство з імплементацією кращого міжнародного досвіду.

* * *

В статье выделены нормативно-правовые и методические основы формирования институциональной среды инвестиционной деятельности на основе государственно-частного партнерства. На основе международного опыта, рассмотрены возможности и предпосылки развития государственно-частного партнерства. Приведены рекомендации по решению вопроса финансирования проектов государственно-частного партнерства. Обоснованы направления реформирования концессионного законодательства включающие: систематизацию действующих законов Украины, которые регулируют осуществления концессионной деятельности, и гармонизацию с законодательством о государственно-частном партнерстве с использованием лучшего международного опыта.

* * *

In the article the normative-legal and methodological foundations of formation of the institutional environment of investment activity on the basis of public-private partnership are highlighted. An important area of public-private partnership implementation is the creation of an institutional environment that is considered as a set of fundamental political, social, legal and economic rules that define the framework for the behavior of partners and form the basis for production, exchange and distribution. Public-private partnerships can take many forms depending on the degree of involvement of the private and public sectors and, accordingly, the level of risk borne by the parties. Based on international experience, opportunities and prerequisites for the development of public-private partnership are considered. The concession in international practice is the most common form of public-private partnership. The concession stipulates that the state or self-government bodies shall, on a fee and on a time basis, transfer to the business entity (concessionaire) the right to create or substantially improve the object of the concession and manage it. The recommendations for solving the issue of financing public-private partnership projects are given. It is proved that the two-level system of legal regulation of concession relations complicates considerably the use of the Law of Ukraine "On Concessions" in practice. More reasonable is the approach in which concession is a separate institution, and concession relations and public-private partnership relations are regulated by different laws. The directions of reforming concession legislation are substantiated, which will include: systematization of the current laws of Ukraine that regulate the implementation of concession activities and harmonization with the law on public-private partnership with the implementation of best international experience.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, інституційне середовище, інвестиційна діяльність, інститути державно-приватного партнерства

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, институциональная среда, инвестиционная деятельность, институты государственно-частного партнерства

Keywords: public-private partnership, institutional environment, investment activity, public-private partnership institutes

ВСТУП

Реалізація проектів на засадах державно-приватного партнерства (далі – ДПП) є досить розповсюдженою практикою, як механізм залучення приватного інвестиційного капіталу, знань та досвіду для забезпечення послугами, які надаються державними та місцевими органами влади, та утримання та будівництва об'єктів інфраструктури. Як показує досвід, такі проекти сприяють залученню приватного капіталу в інфраструктуру у досить стислі строки, що забезпечує стрімке економічне зростання навіть за відсутності значних державних вкладень. ДПП є одним із видів проектного фінансування. Сутність його в даному аспекті полягає у тому, що держава залучає приват-

ний капітал для реалізації інвестиційних проектів у публічному секторі. Така природа взаємодії державного і приватного сектору потребує належного інституційного забезпечення. Дослідженнями питань стосовно розвитку ДПП займається багато зарубіжних та вітчизняних учених. Зокрема, проблеми взаємодії інститутів влади і бізнесу аналізуються з різних позицій такими дослідниками як В.Г. Варнавський, М. Джеррард, А.С. Корчагіна, К.В. Павлюк, С.М.Павлюк, О.М. Полякова, В.В. Пучков, В.І. Якунін та ін. Проте низка ключових питань стосовно інституціональних аспектів та перспектив розвитку інвестиційної діяльності на засадах ДПП залишаються невирішеними. Тому актуальності набуває науково-практичне обґрун-

тування основних положень стосовно формування інституційного середовища інвестиційної діяльності на засадах ДПП.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні основних положень стосовно формування інституційного середовища інвестиційної діяльності на засадах ДПП.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичною і методологічною базою дослідження є діалектичний метод пізнання та фундаментальні положення економічної теорії, наукові та вітчизняні розробки вчених у сфері дослідження питань розвитку ДПП. Стаття базується на аналітичних дослідженнях досвіду реалізації проектів ДПП країнами-членами ЄС та практики впровадження проектів ДПП в Україні. Для досягнення поставленої мети і завдань використано такі загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема: узагальнення, порівняльного аналізу, логічного підходу, систематизації, економічного і статистичного аналізу, графічні методи, методи комп'ютерної обробки економічної інформації.

РЕЗУЛЬТАТИ

Інвестиційна діяльність представляє собою сукупність дій практичного характеру на рівні господарюючих суб'єктів, приватних осіб, держави, міжнародних організацій, направлених на реалізацію інвестицій через впровадження інвестиційних проектів. Процес інвестиційної діяльності у рамках ДПП досить складний, стратегічно направлений, тому потребує належного інституціонального забезпечення.

Важливим напрямком реалізації ДПП є створення інституційного середовища, яке розглядається як су-

купність основоположних політичних, соціальних, юридичних та економічних правил, що визначають рамки поведінки партнерів і утворюють базис для виробництва, обміну і розподілу. На думку В. Савченко, інституційне середовище представляє собою чіткий упорядкований набір інститутів, що визначають рамкові умови функціонування й розвитку економічних суб'єктів [1].

У межах ЄС ДПП вперше описано у «Зеленій книзі» Європейської Комісії у 2004 р., де ДПП визначено як різноманітні «форми співпраці між органами державної влади та діловим співтовариством, метою яких є забезпечення фінансування, будівництва, реконструкції, управління та обслуговування інфраструктури чи надання послуг» [2].

ДПП регулюється загальними принципами Договору ЄС та/або правилами ЄС стосовно державних контрактів та концесій [3].

Отже, ДПП – це засноване на договорі довгострокове співробітництво між державою (державними органами та органами місцевого самоврядування), а також приватними компаніями, спрямоване на фінансування, проектування, впровадження та управління публічними об'єктами і публічними послугами (public facilities and public services), які традиційно забезпечуються державою (публічним сектором).

В Україні ДПП регламентується Законом України «Про державно-приватне партнерство» [4], який регулює договірні відносини держави і приватного сектору у формі концесії, спільної діяльності та інших договорів.

На рис. 1 представлено характер взаємодії учасників ДПП та механізм фінансування проектів.

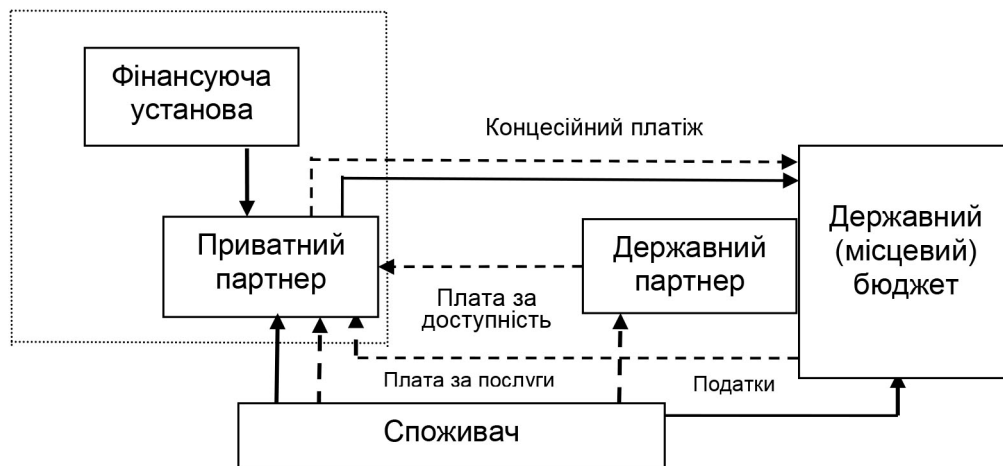


Рис. 1. Механізм фінансування проектів ДПП [сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України]

Механізм взаємодії держави і приватного сектору на засадах ДПП регулюватиметься законодавством, гармонізованим із законодавством ЄС.

Укладення договору у рамках ДПП здійснюється органом, який, відповідно до ст. 13 Закону України «Про державно-приватне партнерство», прийняв рішення про здійснення державно-приватного партнерства з переможцем конкурсу на умовах, встановлених конкурсом з визначення приватного партнера. Об'єктами ДПП є об'єкти, що перебувають у державній або комунальній власності.

Партнерство державного і приватного секторів може набувати різноманітних форм залежно від ступеня за-

лучення приватного та публічного секторів та відповідно до рівня ризику, який приймають на себе сторони: (1) договори на виконання робіт та надання суспільних послуг, на поставку продукції для потреб територіальної громади тощо; (2) діяльність спільних підприємств; (3) концесія, яка передбачає, що держава або орган самоврядування на платній та строковій основі передає суб'єктові підприємницької діяльності (концесіонеру) право створити (побудувати) об'єкт концесії чи суттєво його поліпшити та (або) здійснювати управління ним (експлуатацію). Під час такого співробітництва між державою і суб'єктами господарювання досягаються кращі техніко-економічні показники

та результати господарювання, ефективніше використовуються державні ресурси і комунальне майно.

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на 01.01.2019 на засадах ДПП укладено 189 договорів, з яких реалізу-

ється 58 (42 договори концесії, 15 договорів про спільну діяльність, 1 договір державно-приватного партнерства), 131 договір не реалізується (4 договори – закінчено термін дії, 14 договорів – розірвано, 113 договорів – не виконується) (рис. 2).

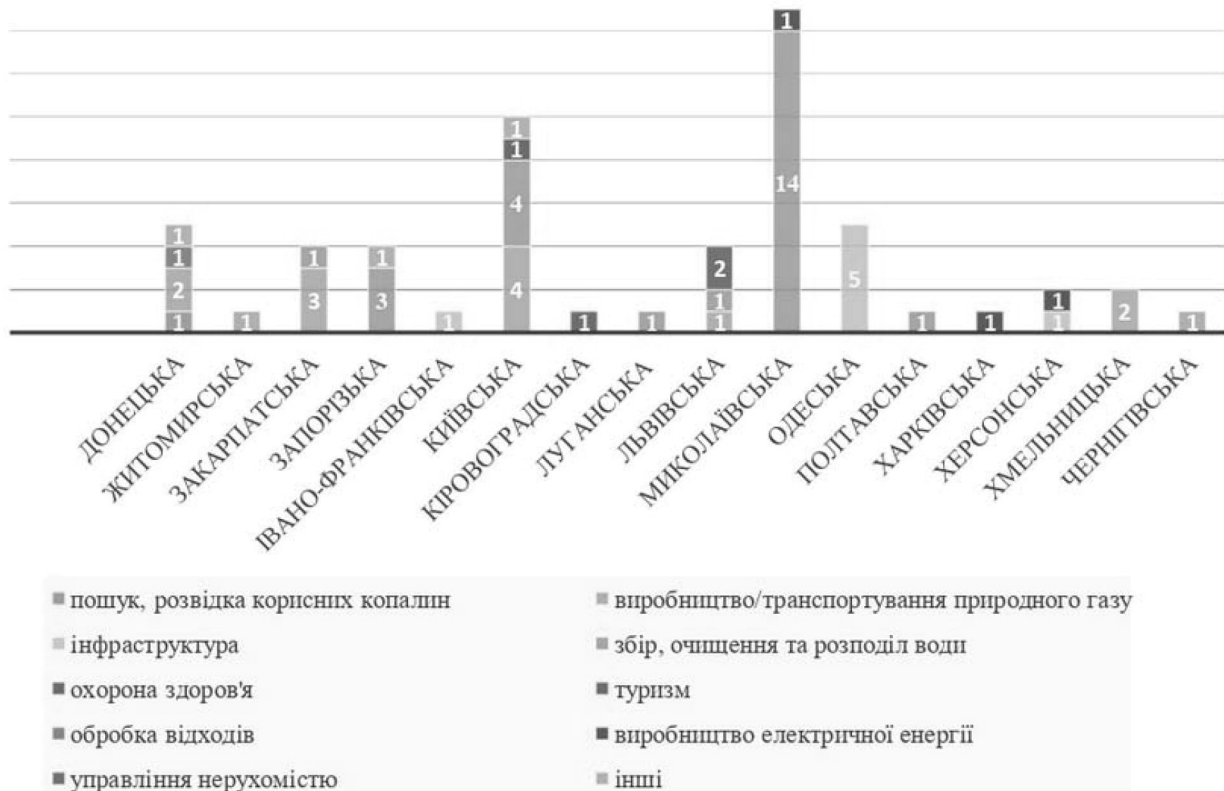


Рис. 2. Договори, укладені на засадах ДПП, які реалізуються станом на 01.01.2019 р. [сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України]

На Мінекономрозвитку покладено повноваження стосовно незалежного розгляду та погодження проектних пропозицій ДПП. Водночас відповідно до законодавства Мінекономрозвитку має роль у сприянні розширенню ДПП. Потенційно це може призводити до конфлікту інтересів.

У 2016 р. набрав чинності Закон України № 817-VIII від 24.11.2015 р. «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні», яким зокрема внесено комплексні зміни до Закону України «Про державно-приватне партнерство», а також до Закону України «Про концесії».

Головним завданням Закону є створення більш ефективних механізмів для співробітництва між державою і територіальними громадами (державними партнерами), та приватними партнерами в рамках ДПП, покращення інвестиційних умов та гарантій для приватних інвесторів. Законом передбачено:

1) зняття регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інших механізмів залучення інвестиційних капіталовкладень в Україну;

2) створення більш ефективних механізмів для співпраці між державою та територіальними громадами (державними партнерами), і приватними партнерами в рамках ДПП;

3) поліпшення інвестиційних умов і гарантій для

приватних інвесторів шляхом внесення змін до відповідних законів України та усунення невідповідностей, які ці закони містять.

Для підвищення ефективності ДПП передбачено:

1) можливість двоетапної підготовки пропозиції стосовно здійснення державно-приватного партнерства (I етап – підготовка та аналіз концептуальної записки, II етап – підготовка техніко-економічного обґрунтування);

2) чіткий механізм проведення аналізу ефективності здійснення ДПП та можливість залучення до цього процесу всіх зацікавлених органів;

3) чіткий розподіл функцій між суб'єктами проведення аналізу ефективності здійснення ДПП;

4) координацію Мінекономрозвитку процесу проведення аналізу ефективності здійснення ДПП;

5) оприлюднення висновків за результатами проведення аналізу ефективності здійснення ДПП стосовно об'єктів державної власності.

Для вирішення питання фінансування проектів ДПП виникла необхідність впровадження довгострокових зобов'язань у рамках ДПП.

Реформування концесійного законодавства передбачає підготовку нової редакції Закону України «Про концесії», що включатиме: систематизацію чинних законів України, які регулюють здійснення концесійної діяльності, (зараз діє 4 Закони України) та гармонізацію із законодавством про ДПП з імплементацією кращого міжнародного досвіду.

ВИСНОВКИ

Інституційне середовище інвестиційної діяльності в межах ДПП формується Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, органами виконавчої влади. Стосовно об'єктів комунальної власності – це органи місцевого самоврядування або особи, які відповідно до цього Закону можуть бути приватними партнерами, і подаються на розгляд відповідних сільських, селищних, міських, районних чи обласних рад або до уповноважених ними органів. ДПП є довгостроковим, витратним і складним з точки зору застосування фінансових механізмів. Враховуючи, що найбільш поширеною формою реалізації проєктів у міжнародній практиці ДПП є концесія, необхідно напрацювання дієвих механізмів впровадження саме цієї форми ДПП в Україні.

Експерти виділяють одним із основних недоліків ЗУ «Про державно-приватне партнерство» – складність розмежування механізму ДПП та інших чинних на сьогоднішній день правових механізмів залучення приватних інвестицій. Положення Закону «Про ДПП» не дають однозначної відповіді на питання, в чому полягає відмінність між державно-приватним партнерством та концесією. Дворівнева система правового регулювання концесійних відносин значною мірою ускладнює використання Закону України «Про концесії» на практиці. Більш обґрунтованим видається підхід, за якого концесія є окремим інститутом, а концесійні відносини та відносини ДПП регулюються різними законами.

Ще одним з недоліків Закону «Про державно-приватне партнерство» є «розмитість» відносин, які він покликаний регулювати. Закон не містить чітких рамок застосування, пропонуючи орієнтуватися за

неконкретними ознаками ДПП і сферами застосування ДПП (галузями народного господарства). Такий підхід не враховує найголовнішу характерну рису ДПП як партнерства, спрямованого на реалізацію проєктів, пов'язаних з публічними об'єктами і публічними послугами, що забезпечують розвиток населення в цілому, що буде напрямком подальшого дослідження.

Список використаних джерел

1. Савченко В.Ф. Національна економіка: Навч. посіб. К.: Знання, 2011. 309 с.
2. «Зелена книга» Європейської комісії щодо Державно-приватного партнерства та Закон Співдружності про державні контракти і концесії. 30.04.2004.
3. Повідомлення Комісії Європейських співтовариств Європейському парламенту... про державно-приватні партнерства та законодавство Співтовариств щодо державних закупівель та концесій, Брюссель, 15.11.2005.
4. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 р. № 2404-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>

References

1. Savchenko V.F. National economics: tutorial. Kyiv: Znannia, 2011. 309 p. (in Ukrainian).
2. The Green Paper of the European Commission on Public Private Partnerships and the Commonwealth Law on Public Contracts and Concessions. 30.04.2004.
3. Communication from the Commission of the European Communities to the European Parliament ... on public-private partnerships and Community law on public procurement and concessions. Brussels. 15.11.2005.
4. Law of Ukraine "On Public-Private Partnership" dated July 1, 2010 № 2404-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (in Ukrainian).

ШКІЛЬНЮК

Ольга Вячеславівна
ovshkilniuk@gmail.com

УДК 341.9

КОЛІЗІЙНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ШЛЮБНО-СІМЕЙНИХ ВІДНОСИН У
МІЖНАРОДНОМУ ПРИВАТНОМУ ПРАВІCONFLICT-OF-LAW REGULATION OF MARRIAGE-FAMILY RELATIONS IN
INTERNATIONAL PRIVATE LAW

юридична компанія
Hillmont Partners,
Інститут міжнародних
відносин Київського
національного
університету імені
Тараса Шевченка

SHKILNIUK Olha Viacheslavivna – Hillmont Partners LLC, Institute of International Relations of Kyiv National University after Taras Shevchenko

Стаття присвячена визначенню особливостей колізійного регулювання шлюбно-сімейних відносин у міжнародному приватному праві. Автор з'ясовує поняття сімейних відносин з іноземним елементом, визначає способи колізійно-правового регулювання шлюбно-сімейних правовідносин у міжнародному приватному праві, а також основні міжнародно-правові акти у сфері міжнародного сімейного права. Міжнародно-правові акти в сфері міжнародного сімейного права групуються за: рівнем міжнародно-правового регулювання (глобальний та регіональний); колом правових відносин, що ними регулюються (пов'язані зі вступом у шлюб та його визнанням, а також припиненням; майнові правовідносини подружжя та відносини з утримання; у сфері захисту прав дитини та прав і обов'язків батьків та дітей).

* * *

Статья посвящена определению особенностей коллизионного регулирования брачно-семейных отношений в международном частном праве. Автор выясняет понятие семейных отношений с иностранным элементом, определяет способы коллизионно-правового регулирования брачно-семейных правоотношений в международном частном праве, а также основные международно-правовые акты в сфере международного семейного права. Международно-правовые акты в сфере международного семейного права группируются за: уровнем международно-правового регулирования (глобальный и региональный); кругом правовых отношений, регулируемых ими (связанные со вступлением в брак и его признанием, а также прекращением; имущественные правоотношения супругов и отношения по содержанию; в сфере защиты прав ребенка, прав и обязанностей родителей и детей).

* * *

The article is devoted to the definition of the peculiarities of conflict regulation of marriage and family relations in international private law. The author finds out the concept of family relations with a foreign element, defines the ways of conflict-legal regulation of marriage and family relationships in international private law, as well as the main international legal acts in the field of international family law. Research methods have become analytical, formal-legal, historical-legal and comparative. Family relations with a foreign element are defined as relations, the subjects of which are foreigners or stateless persons, or whose object is abroad, or the emergence, change, termination of which is related to the legal fact that takes place abroad. The author has determined that the legal regulation of family relations with a foreign element in the world can be carried out: separate provisions in the framework of civil codes; the laws of private international law, which contain conflict laws of family law; separate sections within the framework of family codes on the regulation of family relationships with a foreign element. At the international level (unification), family relations with a foreign element are regulated by a number of international legal acts, which we grouped: on the level of international legal regulation (global and regional); in the field of legal relations regulated by them (legal relations connected with marriage and its recognition, as well as termination; property relations of spouses and relations of maintenance; legal relations in the field of the protection of the rights of the child and the rights and responsibilities of parents and children). The author commented on the existence of two main approaches to the problem of an international marriage and family relations regulation at the level of national legislation, as well as the peculiarities of legal regulation of family relations with a foreign element. Also it was mentioned about the importance of the role of Ukraine's bilateral treaties on legal aid and legal relations, which may, to a certain extent, replace the provisions of national legislation (conflict-legal rules) in the regulation of relations with a foreign element.

Ключові слова: шлюбно-сімейні відносини, міжнародне сімейне право, колізійне регулювання, уніфікація, гармонізація

Ключевые слова: брачно-семейные отношения, международное семейное право, коллизионное регулирование, унификация, гармонизация

Keywords: marriage-family relations, international family law, conflict-of-law regulation, unification, harmonization

ВСТУП

Посилення міграційних процесів у світі, можливість вільного переміщення між країнами, а також посилення процесів глобалізації сприяє тому, що формуються суспільні відносини, які ускладнюються іноземним елементом, у такий спосіб виступаючи передумовою для виникнення відносин другого порядку, наприклад, майнових і особистих немайнових відносин подружжя, відносин між батьками і дітьми, що розвиватимуться з іноземною участю. Як вказує О.С. Бурлай, виникнення колізій у сфері сімейних відносин може бути спричинено наступними підставами: суттєвою різницею за формою одних і тих же інститутів (наприклад, світський та релігійний шлюб); суттєвою різницею за змістом одних і тих же інститутів (наприклад, феномен шлюбного договору, який може по-різному трактуватися у різних правопорядках); висування різних вимог до одних і тих же правовідносин (наприклад, вимоги до шлюбного віку); різним співвідношенням правових та соціальних норм (вони можуть узгоджуватися чи ні, мати різний авторитет тощо); існуванням розбіжностей у культурному та традиційному контекстах щодо існування однакових інститутів сім'ї [4, с. 11].

У різний спосіб питання колізійного регулювання шлюбно-сімейних відносин у міжнародному приватному праві були досліджені О. Бурлай, В. Ватрас, А. Довгертом, В. Кисіль, В. Кожевніковою, О. Мережко, О. Розгон, О. Турченко та іншими науковцями.

МЕТОЮ СТАТТІ є з'ясувати поняття сімейних відносин з іноземним елементом, визначити способи колізійно-правового регулювання шлюбно-сімейних правовідносин у міжнародному приватному праві, а також основні міжнародно-правові акти у сфері міжнародного сімейного права.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ: аналітичний, формально-правовий, історико-правовий, компаративний тощо.

РЕЗУЛЬТАТИ

Сімейні правовідносини з іноземним елементом є динамічними, вони швидко змінюються та переплітаються (укладення шлюбу з іноземним елементом логічно пов'язане з особистими немайновими та майновими відносинами подружжя, батьків та дітей, визначенням походження дитини, відносинами з утримання дітей та одного з подружжя тощо).

О.І. Чепис визначає сімейні відносини з іноземним елементом як відносини, суб'єктами (суб'єктом) яких є іноземці чи апатриди, об'єкт яких знаходиться за кордоном, або виникнення, зміна, припинення яких пов'язані з юридичним фактом, що має місце за кордоном [8, с. 100]. Зокрема, до таких відносин належать: укладення чи розірвання шлюбу з іноземним громадянином на території України; усиновлення дитини, що є громадянином України, але проживає за її межами; укладення шлюбу громадянами України за її межами.

Щоразу, коли судові чи інші державні органи будь-якої країни зустрічаються із сімейними відноси-

нами, ускладненими наявністю в них іноземного елемента, відбувається так зване «зіткнення» двох і більше законів і виникає проблема «вибору» закону, що у міжнародному приватному праві називається «колізійною проблемою» [8, с. 100].

В Україні розвиток правового регулювання сімейних правовідносин з іноземним елементом варто починати ще з актів радянського періоду України. Зокрема мова йде про Кодекс УРСР про шлюб та сім'ю 1969 р., що містив Розділ «Застосування законодавства України про шлюб та сім'ю до іноземних громадян і осіб без громадянства. Застосування законів про шлюб та сім'ю іноземних держав та міжнародних договорів» [2].

Даний Кодекс діяв до 2004 р., відколи набув чинності новий (чинний на сьогодні) Сімейний кодекс України. Останній до набрання чинності Законом України «Про міжнародне приватне право» 25.06.2005 р. був головним джерелом колізійного регулювання сімейних правовідносин. У первинній своїй редакції СК України містив Розділ 6 «Застосування Сімейного кодексу України до іноземців та осіб без громадянства. Застосування законів іноземних держав та міжнародних договорів в Україні». Подібно до Кодексу законів про шлюб та сім'ю 1969 р., містились положення стосовно реєстрації та припинення шлюбу з іноземцями та іноземців в Україні, усиновлення дітей, встановлення опіки та піклування тощо.

У доктрині міжнародного приватного права визнається наявність двох основних підходів до проблеми регулювання шлюбно-сімейних відносин міжнародного характеру на рівні національного законодавства. Перший підхід характеризується тим, що норми міжнародного приватного права закріплені у численних галузевих законах і підзаконних актах внутрішнього права. Особливість другого підходу полягає в тому, що деякі держави прийняли кодифіковані законодавчі акти з питань міжнародного приватного права [7, с. 147].

Правове регулювання сімейних правовідносин з іноземним елементом може здійснюватися:

1) окремими положеннями в рамках цивільних кодексів (Франція, Бразилія та інші);

2) законами про міжнародне приватне право, які містять у собі колізійні норми сімейного права (Італія, Швейцарія та інші);

3) окремими положеннями в рамках сімейних кодексів, переважно, передбачені окремі розділи, присвячені регулюванню сімейних правовідносин з іноземним елементом (Росія, Китай, Таджикистан та інші).

Варто відзначити, що більшість країн регулюють питання міжнародного сімейного права шляхом прийняття законодавчих актів, що містять колізійні норми на національному рівні (у нашому випадку Закон України «Про міжнародне приватне право») та укладення дво- та багатосторонніх договорів, що вирішують ці питання для конкретних сторін, держав-учасниць договорів.

Україна тут не є винятком. Основним правовим джерелом регулювання сімейних відносин з іноземним елементом у нашій державі є Закон України «Про міжнародне приватне право» від 2005 р. Деякі

сімейні відносини регулюються тут Розділом 1 «Загальні положення», у якому визначаються терміни, сфера застосування Закону та особливості його застосування. Положення Розділу 2 «Колізійні норми щодо правового статусу фізичних та юридичних осіб» мають значення в частині визначення особистого закону фізичної особи – учасника сімейних відносин, її правосуб'єктності, особистих немайнових прав, опіки та піклування, реєстрації актів цивільного стану громадян України за її межами. Основна частина положень сімейного права міститься у Розділі 9 «Колізійні норми сімейного права» [3]. А проте, як справедливо вказується в літературі, поза сферою колізійного правового регулювання залишається ряд інших інститутів сімейного права, як-от широке коло сімейних договорів, особистих немайнових прав та обов'язків подружжя, батьків і дітей, інших членів сім'ї та родичів, ряд форм влаштування дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування [5, с. 183].

Крім цього, окремі положення стосовно регулювання сімейних правовідносин з іноземним елементом містяться також Розділом 6 Сімейного кодексу України (СК України), що має назву «Особливості усиновлення дітей громадянами України, які проживають за її межами, та іноземцями». Більшість положень цього Розділу виключені у зв'язку з набуттям чинності Закону України «Про міжнародне приватне право», однак деякі все ж законодавець залишив, зокрема, ст.ст. 282-287 [1].

Також значну роль у регулюванні сімейних правовідносин з іноземним елементом відіграють двосторонні договори України про правову допомогу та правові відносини. Такі договори Україна має з Польщею, Чехією, Канадою, Естонією, Латвією, Литвою, Китаєм, Молдовою, країнами СНД та іншими. Такі двосторонні договори певною мірою заміняють положення національних законодавств (колізійно-правові норми) у сфері регулювання відносин з іноземним елементом. Відповідно, таким іноземним елементом виступають правовідносини між громадянами відповідних договірних держав.

Загалом приватноправові сімейні відносини з іноземним елементом регулюються двома способами: відсиланням до відповідного законодавства країни, за яким потрібно розв'язувати спір (колізійно-правовий спосіб) та шляхом ратифікації країною відповідних міжнародно-правових договорів (конвенцій) із певних питань приватного права, уніфікації його матеріальних норм (матеріально-правовий спосіб).

1. Колізійно-правовий (відсылний) спосіб. Сутність його полягає у виборі компетентного правопорядку для вирішення конкретної справи. У внутрішньому праві держав є особливі норми – колізійні, що містять правила вибору права, певним чином вказують, право якої держави потрібно застосовувати для врегулювання відносин з іноземним елементом. Колізійна норма, визначаючи компетентний правопорядок, відсилає до права певної держави (воно може бути як вітчизняним, так й іноземним).

Із відсылним характером колізійного способу пов'язана ще одна його особливість. У разі його застосування виділяють дві стадії регулювання:

1) вибір права за допомогою колізійної норми (вирішення колізійного питання);

2) застосування матеріальних норм вибраного приватного права з метою визначення прав та обов'язків сторін.

Відповідно, цей спосіб регулювання є не прямим, а опосередкованим: регулювання здійснюється матеріальними нормами приватного права держави, вибраної за допомогою колізійної норми.

2. Уніфікація матеріальних норм міжнародного сімейного права (матеріально-правовий спосіб). Слід відзначити, що однією з причин виникнення колізії та проблеми вибору права є розбіжності у змісті приватного права різних держав. Отже, колізійну проблему можна вирішити (подолати колізію) створенням і застосуванням однакових за змістом правових норм. Уніфікація здійснюється у формі міжнародних договорів (конвенцій), що укладаються між державами, які беруть на себе міжнародно-правове зобов'язання застосовувати сформульовані у договорі однакові колізійні норми із визначеного кола сімейних відносин [8, с. 101].

Так, має місце низка міжнародних конвенцій, які регулюють певну сферу сімейних відносин. Деякі з них ратифіковані Україною та стали частиною національного законодавства як міжнародний договір. Вказані міжнародно-правові документи можливо розподілити за двома критеріями:

1) рівнем міжнародно-правового регулювання (глобальний рівень – рівень ООН та регіональний рівень, зокрема, європейський);

2) за колом правових відносин, що ними регулюються:

А) правовідносини, пов'язані зі вступом у шлюб та його визнанням, а також припиненням: Конвенція про укладення та визнання дійсності шлюбів 1978 р.; Конвенція про згоду на взяття шлюбу, шлюбний вік та реєстрацію шлюбу 1962 р.; Конвенція про визнання розлучень та рішень щодо окремого проживання подружжя 1970 р.;

Б) майнові правовідносини подружжя та відносини з утримання: Конвенція про право, що застосовується до режимів власності подружжя 1978 р.; Конвенція про міжнародне стягнення аліментів на дітей та інших видів сімейного утримання 2007 р. (ратифікована Україною у 2013 р.); Конвенція про визнання і виконання рішень стосовно зобов'язань про утримання 1973 р. (ратифікована Україною у 2006 р.); Конвенція про право, що застосовується до аліментних зобов'язань 1973 р.; Конвенція про стягнення аліментів за кордоном 1956 р. (ратифікована Україною у 2006 р.);

В) правовідносини у сфері захисту прав дитини та прав і обов'язків батьків та дітей: Конвенція про захист дітей та співробітництво у галузі міжнародного усиновлення 1993 р.; Конвенція про юрисдикцію, право, що застосовується, визнання, виконання та співробітництво стосовно батьківської відповідальності та заходів захисту дітей 1996 р. (ратифікована Україною у 2006 р.); Конвенція про контакт з дітьми 2003 р. (ратифікована Україною у 2006 р.); Конвенція про права дитини 1989 р. (ратифікована Україною у 1991 р.); Європейська конвенція про здійснення прав дітей 1996 р. (ратифікована Україною у 2006 р.); Європей-

ська конвенція про правовий статус дітей, народжених поза шлюбом 1975 р. (ратифікована Україною у 2009 р.); Європейська конвенція про усиновлення дітей 2008 р. (ратифікована Україною у 2011 р.); Європейська конвенція про визнання та виконання рішень стосовно опіки над дітьми та про поновлення опіки над дітьми 1980 р. (ратифікована Україною у 2008 р.).

Окрім цього, слід зазначити, що з 2003 р. Україна є членом Гаазької конференції з міжнародного права як міждержавної організації, що відповідно до ст. 1 Статуту здійснює прогресивну уніфікацію норм міжнародного приватного права. У результаті співпраці України з даною міждержавною організацією були ратифіковані деякі міжнародні документи Гаазької конференції з міжнародного приватного права у сфері сімейного права, серед яких: Конвенція про визнання і виконання рішень стосовно зобов'язань про утримання 1973 р. (ратифікована Україною у 2006 р.); Конвенція про юрисдикцію, право, що застосовується, визнання, виконання та співробітництво щодо батьківської відповідальності та заходів захисту дітей 1996 р. (ратифікована Україною у 2006 р.); Конвенція про цивільно-правові аспекти міжнародного викрадення дітей 1980 р. (ратифікована Україною у 2006 р.).

Ще одним способом регулювання сімейних відносин з іноземним елементом на сьогодні виступає гармонізація.

Тенденція зростання кількості «міжнародних шлюбів», у яких подружжя є громадянами різних держав, проживають у різних державах або проживають в одній державі, проте мають громадянство іншої держави, народження в таких шлюбах дітей і зростання кількості розірвання таких шлюбів особливо яскраво виявляється в державах-членах Європейського Союзу. Державам-членам ЄС, на відміну від інших держав, вдалося досягти успіхів у справі гармонізації сімейного права. Важливою передумовою для цього стало існування міжнародної організації, яка ініціювала гармонізацію права у цій сфері та продовжує узгоджувати дії стосовно її проведення. Такою організацією є Комісія з Європейського сімейного права (КЕСП), яку було засновано 1 вересня 2001 р. Вона об'єднує науковців різних європейських країн, а її завданням, власне, є робота щодо створення єдиного сімейного права в Європі. Основною метою діяльності КЕСП є вивчення й узагальнення теоретичного та практичного досвіду гармонізації сімейного права в Європі [6, с. 63]. Так, у рамках другої конференції КЕСП у грудні 2004 р. «Принципи Європейського сімейного права. Розлучення, утримання між колишнім подружжям та батьківська відповідальність» були представлені перші результати діяльності організації, а саме проект Принципів Європейського сімейного права у галузі розлучення та відносин утримання між колишнім подружжям, вироблений на основі масштабного порівняльного дослідження [8, с. 101]. Варто вказати, що подібна практика правотворчості відбувається завдяки діяльності різних національних міжнародних організацій.

ВИСНОВКИ

Сімейні відносини з іноземним елементом – це відносини, суб'єктами яких є іноземці чи апатриди або об'єкт яких знаходиться за кордоном, або виникне-

ння, зміна, припинення яких пов'язані з юридичним фактом, що має місце за кордоном. Тобто за своїм змістом це ті самі сімейні відносини, однак які пов'язані зі спеціальними об'єктами, суб'єктами чи фактами, що мають походження в іноземній державі. Саме звідси постає проблема колізійності у врегулюванні таких правових відносин. Правове регулювання сімейних правовідносин з іноземним елементом у світі може здійснюватися: окремими положеннями у рамках цивільних кодексів; законами про міжнародне приватне право, які містять у собі колізійні норми сімейного права; окремими розділами в рамках сімейних кодексів, присвячених регулюванню сімейних правовідносин з іноземним елементом. На міжнародному рівні (уніфікація) сімейні відносини з іноземним елементом регламентуються низкою міжнародно-правових актів, які ми згрупували: за рівнем міжнародно-правового регулювання (глобальний та регіональний); за колом правових відносин, що ними регулюються (правовідносини, пов'язані зі вступом у шлюб та його визнанням, а також припиненням; майнові правовідносини подружжя та відносини з утримання; правовідносини у сфері захисту прав дитини та прав і обов'язків батьків та дітей). В Україні колізійне регулювання сімейних відносин здійснюється Законом «Про міжнародне приватне право», Сімейним кодексом України у частині регулювання відносин з усиновлення, а також дво- та багатосторонніми договорами України у сфері приватноправових відносин.

Список використаних джерел

1. Сімейний кодекс України від 10.01.2002 № 2947-III. Відомості Верховної Ради України. 2002. №21–22. Ст. 135.
2. Кодекс про шлюб та сім'ю України від 20.06.1969 № 2006-VII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2006-07>
3. Про міжнародне приватне право: Закон України від 23.06.2005 № 2709-IV. Відомості Верховної Ради України. 2005. № 32. Ст. 422.
4. Бурлай О.Є. Правовідносини подружжя в міжнародному приватному праві: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. Київ, 2007. 19 с.
5. Ватрас В.А. Проблеми та перспективи кодифікації міжнародного сімейного права України. Приватне право і підприємництво. 2014. Вип. 13. С. 182–186.
6. Розгон О.В. Доцільність уніфікації та гармонізації колізійних норм у міжнародному сімейному праві. Альманах міжнародного права. 2017. Вип. 16. С. 61–69.
7. Урунова С.В. К вопросу о правовом регулировании семейных отношений, оложенных иностранным элементом. Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. Общественные науки. 2016. № 3. С. 145–150.
8. Чепис О.І., Лазорик Є.В. Колізійне регулювання сімейних правовідносин у міжнародному приватному праві: шляхи подолання конфлікту кваліфікацій. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Право. 2017. Вип. 42. С. 98–103.

References

1. Family Code of Ukraine 10.01.2002 № 2947-III. Information from the Verkhovna Rada of Ukraine. 2002. №21–22. Art. 135. (in Ukrainian).
2. Code of Marriage and Family of Ukraine 20.06.1969 № 2006-VII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2006-07> (in Ukrainian).
3. On private international law: The law of Ukraine

23.06.2005 № 2709-IV. Information from the Verkhovna Rada of Ukraine. 2005. № 32. Art. 422. (in Ukrainian).

4. Burlai O.Ye. Relationship of married couple in international private law: diss. abstract ... cand. law sciences: 12.00.03. Kyiv, 2007. 19 p. (in Ukrainian).

5. Vatrás V.A. Problems and prospects of codification of the international family law of Ukraine. Private law and entrepreneurship. 2014. Vol. 13. pp. 182–186. (in Ukrainian).

6. Rozhon O.V. The expediency of unification and harmonization of conflict-of-law rules in international family law. Almanac of international law. 2017. Vol. 16. pp. 61–69. (in

Ukrainian).

7. Urunova S.V. On the issue of legal regulation of family relations with a foreign element. Bulletin of the Tajik State University of Law, Business and Politics. Social Sciences. 2016. № 3. pp. 145–150. (in Russian).

8. Chepys O.I., Lazoryk Ye.V. Conflict-of-law regulation of family law in private international law: ways to overcome the conflict of qualifications. Scientific herald of Uzhhorod National University. Law. 2017. Vol. 42. pp. 98–103. (in Ukrainian).

СМАЧИЛО

Валентина Володимирівна
miroslava.valya@ukr.net

УДК 332.025.12

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ НА
АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХк.е.н., доцент, професор
кафедри, Харківський
національний університет
будівництва та архітектуриMODEL OF MANAGEMENT OF PERSONNEL POTENTIAL AT MOTOR
TRANSPORT ENTERPRISES*SMACHYLO Valentyna Volodymyrivna – PhD in Economics, Associate Professor, Professor of department, Kharkiv National University of Construction and Architecture*

Визначено ієрархію пріоритетності формування кадрового потенціалу в стратегічно-документальному полі сталого розвитку. Представлено модель соціально відповідального управління кадровим потенціалом автотранспортних підприємств, в якій передбачено блок мотивації до взаємної соціальної відповідальності. Запропоновано структурування мотивів до соціальної відповідальності суб'єкта та об'єкта управління автотранспортного підприємства, обґрунтовано компоненти системи мотивації соціальної відповідальності та визначено критерії оцінки рівня соціальної відповідальності учасників управління кадровим потенціалом автотранспортного підприємства.

* * *

Определена иерархия приоритетности формирования кадрового потенциала в стратегическом документальном поле устойчивого развития. Представлена модель социально ответственного управления кадровым потенциалом автотранспортных предприятий, в которой предусмотрен блок мотивации к взаимной социальной ответственности. Предложено структурирование мотивов к социальной ответственности субъекта и объекта управления автотранспортного предприятия, обоснованы компоненты системы мотивации социальной ответственности и определены критерии оценки уровня социальной ответственности участников управления кадровым потенциалом автотранспортного предприятия.

* * *

The hierarchy of the priority of personnel potential formation in the strategic documentary field of sustainable development is determined. It is concluded that the whole hierarchy of the goals of human development is aimed at steady growth of personnel potential of all subjects of management, as provided by documents of various levels. The author believes that socially responsible human resources management should include such managerial actions that would be directed towards the development of human resources based on synergy for the owner (management) and the employees of the enterprise, which would ensure the sustainable development of all participants in the process. This requires the development of a system of motivation for social responsibility.

The model of socially responsible management of personnel potential of motor transport enterprises is presented, which provides a block of motivation for mutual social responsibility. The proposed structuring of the motives for the social responsibility of the subject and the object of management of the motor transport enterprise, which is correlated with the benefits that each of the parties will receive from socially responsible activities.

The components of the system of motivation of social responsibility are substantiated: 1) internal and external documents regulating social responsibility; 2) a set of indicators and criteria of social responsibility; 3) system of material / non-material incentives for social responsibility; 4) a system of material / non-material measures for social irresponsibility.

The criteria for assessing the level of social responsibility of the participants in the management of the personnel potential of the motor transport enterprise, the full implementation of which ensures compliance with the conditions of mutual social responsibility in the enterprise and provides an opportunity for mutual sustainable development on the basis of synergy. The irresponsible or partially responsible behavior of the participants in the management process can have negative consequences, and the synergy will operate both in the negative and in the positive direction, providing either mutual sustainable development or degradation.

Ключові слова: соціальна відповідальність, модель, транспорт, автотранспортне підприємство

Ключевые слова: социальная ответственность, модель, транспорт, автотранспортное предприятие

Keywords: social responsibility, model, transport, motor transport enterprise

ВСТУП

Сучасний етап управління соціально-економічними системами характеризується зростаючою роллю людини, що вимагає соціалізації процесу управління, яке можливо здійснити через впровадження принципів соціальної відповідальності в діяльність підприємств. Концепція сталого розвитку (sustainable development) є основою соціальної відповідальності у сфері економіки. З аналізу Глобальних цілей ООН та Цілей розвитку тисячоліття очевидно, що пріоритетним напрямком розвитку суспільства є формування якісного кадрового потенціалу (цілі, що стосуються цього нап-

рямку безпосередньо: 3,4,5,8,9), що повинно стати орієнтиром для всіх суб'єктів господарювання. Отже, цілі сталого розвитку, які імplementовано в стратегії, доцільно враховувати під час формування стратегій підприємств транспорту, в т.ч. й під час управління кадровим потенціалом.

МЕТА РОБОТИ – побудувати модель управління кадровим потенціалом на автотранспортних підприємствах.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ: абстрактно-логічний метод – для теоретичного узагальнення, формування

висновків та рекомендацій; методи аналізу та синтезу – для визначення складових моделі управління кадровим потенціалом на автотранспортному підприємстві.

РЕЗУЛЬТАТИ

У Національній транспортній стратегії на період до 2030 р. [1], яка представляє галузевий рівень імплементації цілей сталого розвитку (ЦСР), також передбачено заходи у сфері праці, що притаманні транс-

портній сфері. Із впевненістю можемо підсумувати, що навіть найнижчі рівні ієрархії формування стратегії розвитку передбачають покращення кількісно-якісних характеристик кадрового потенціалу. Візуалізація ієрархічності пріоритетності формування стратегії управління кадровим потенціалом підприємств транспорту із врахуванням ЦСР представлена на рис. 1.

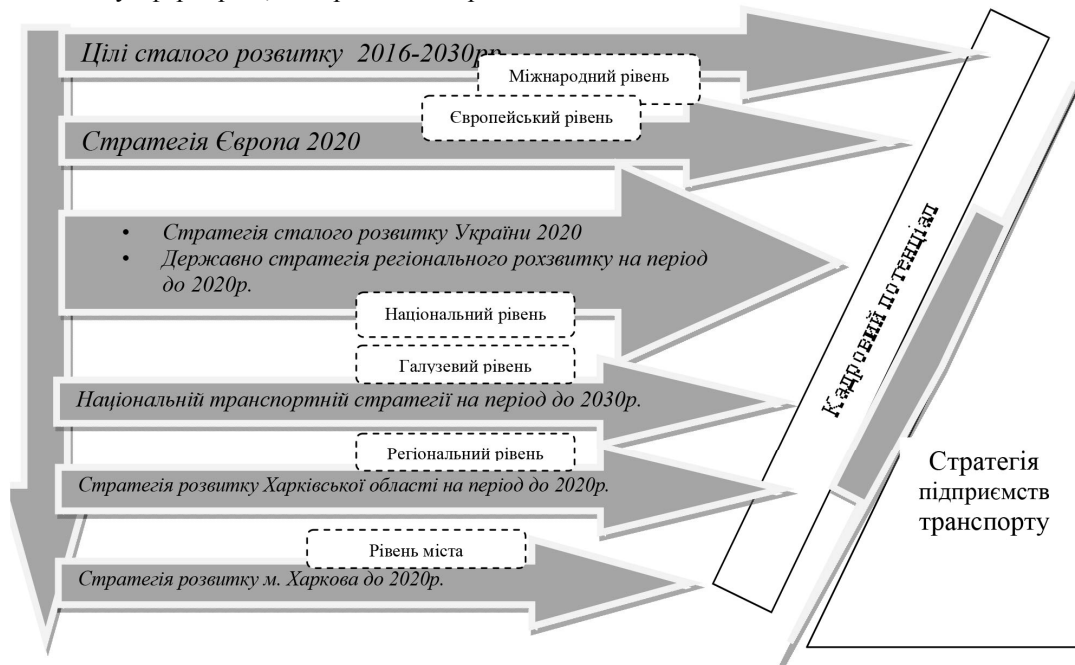


Рис. 1. Ієрархія пріоритетності формування кадрового потенціалу [побудовано автором на основі [2-9]]

Можна зробити висновок, що вся ієрархія цілей розвитку людства (рис. 1) спрямована на стійке зростання кадрового потенціалу всіх суб'єктів господарювання, що й передбачено документами різного рівня.

Автор вважає, що соціально відповідальне управління кадровим потенціалом повинно передбачати такі управлінські дії, які були б спрямовані на розвиток кадрового потенціалу на основі синергії для власника (керівництва) та працівників підприємства, що забезпечило б стійкий розвиток всіх учасників процесу [10]. Це вимагає розробки системи мотивації до соціальної відповідальності всіх учасників процесу управління. Базуючись на процесуальному (функціональному) підході до управління кадровим потенціалом, запропоновано його здійснювати на основі аналітично-планової, організаційно-мотиваційної та контрольної функцій.

Автор пропонує ввести етап мотивації до соціальної відповідальності працівників та роботодавців (власників) в організаційно-мотиваційний блок управління (рис. 2).

Автором досліджувалися дії за кожною з функцій [11], в той же час принциповим під час соціально відповідального управління кадровим потенціалом (КП) є формування системи мотивації до соціальної відповідальності працівників та роботодавців (власників). Слід наголосити, що соціальна відповідальність повинна проявлятися не лише з боку власників (керівництва) підприємства, а й з боку працівників. Це важливо, бо досить часто вважається, що лише керівництво (власники) повинні здійснювати свою діяльність

на принципах соціальної відповідальності. Тому необхідно створити умови, які б зацікавили працівників – керовану систему – до соціально відповідального виконання функціональних обов'язків як відповідної реакції на управлінський вплив керуючої системи, водночас дії керуючої системи також повинні ґрунтуватися на соціально відповідальному базисі. Соціальна відповідальність працівників підприємства, які уособлюють в собі кадровий потенціал підприємства, базується на особистій відповідальності особи, що утворюється етично-моральною, духовною, правовою відповідальністю. Автор вважає за необхідність додати до цього переліку професійну відповідальність, яка ґрунтується на професійній етиці [11]. Лише наявність такої мотиваційної системи дозволить соціально відповідально підійти до формування організаційної структури; формування кадрового потенціалу; формування відповідної системи мотивації та, за необхідності, розвитку кадрового потенціалу.

Важливим моментом є визначення мотивів, які будуть спонукати суб'єкт та об'єкт управління автотранспортного підприємства (АТП) бути соціально відповідальними (рис. 3). Ці мотиви корелюються з вигодами, які отримає кожна зі сторін від соціально відповідальної діяльності.

Працівники підприємства отримуватимуть певні вигоди, що буде їх мотивувати до соціально відповідальної діяльності. Аналогічний пул вигід притаманний суб'єкту управління – керівництву / власникам підприємства, які мотивують його до відповідальних взаємовідносин. Визначені на рис. 3 мотиви повинні

бути враховані у компонентах системи мотивації соціальної відповідальності (рис. 4).

Перша компонента включає як зовнішні документи (законодавчого та добровільного характеру), так і внутрішні (колективний договір, положення про корпоративну культуру, положення про соціальну відповідальність тощо), які розкривають механізм функціонування соціально відповідального управління на автотранспортному підприємстві. Друга компонента передбачає сукупність показників та їх критеріальних значень стосовно соціальної відповідальності для суб'єкта та об'єкта управління. Це вимагає розробки певної сис-

теми критеріїв, повне виконання яких забезпечує відповідність умовам взаємної соціальної відповідальності на підприємстві (табл. 1) та надає можливість для взаємного сталого розвитку на основі синергії. Вказані показники можуть стати основою для мотивації найманих працівників, що обумовить появу соціально відповідальної мотиваційної системи. Невиконання критеріїв однією зі сторін може привести до деградації або перегляду системи мотивації для найманих працівників та зміни кадрового потенціалу у бік погіршення / покращення для підприємства [12].

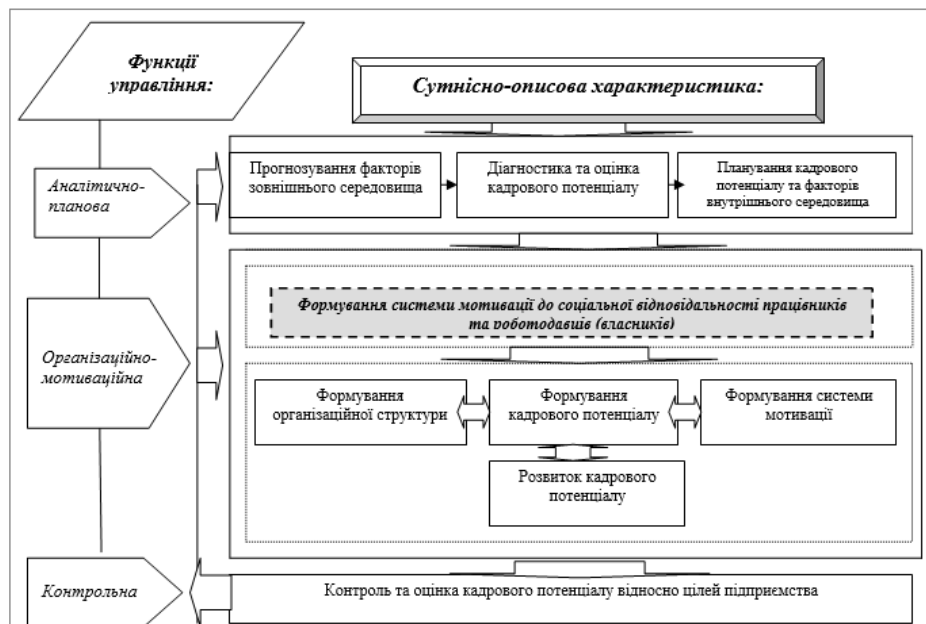


Рис. 2. Модель соціально відповідального управління кадровим потенціалом автотранспортних підприємств [розроблено автором, [11]]

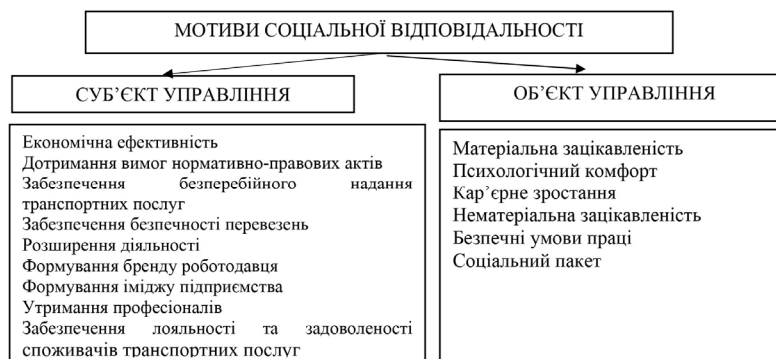


Рис. 3. Структуризація мотивів соціальної відповідальності суб'єкта та об'єкта управління автотранспортного підприємства [розроблено автором]

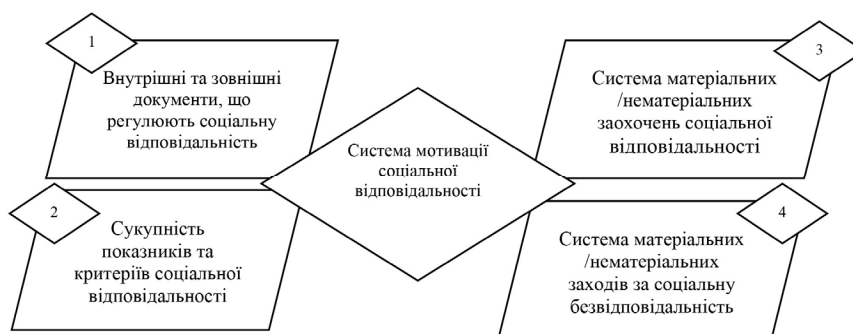


Рис. 4. Компоненти системи мотивації соціальної відповідальності [розроблено автором]

Таблиця 1

Узагальнення критеріїв оцінки рівня соціальної відповідальності учасників управління КП АТП

[розроблено автором]

Суб'єкт управління (роботодавці, власники)		Об'єкт управління (наймані працівники)	
Критерій	Норматив	Критерій	Норматив
Відношення суми витрат на навчання та розвиток персоналу до загальної суми операційних витрат підприємства	→max	Відношення продуктивності праці фактичної до запланованої	≥1
Витрати на підвищення кваліфікації, навчання, перепідготовку в розрахунку на одного працівника	→max	Відношення фактичного фонду робочого часу кожного працівника до планового	1
Коефіцієнт стійкості кадрового складу	≥1		
Відношення середнього розміру заробітної плати працівників підприємства до середнього у галузі	1 або →max	Відношення досягнення запланованих показників відповідно до функціональних обов'язків до запланованих	1
Частка витрат на оплату праці в собівартості продукції	→max		
Питома вага премій, заохочувальних та компенсаційних виплат в фонді оплати праці в розрахунку на одного працівника	→max		
Питома вага суми заборгованості по заробітній платі в загальній її сумі	0 або →min	Відношення темпів зростання продуктивності праці до темпів зростання заробітної плати	≥1
Наявність колективного договору	1	Участь у розробці положення про корпоративну культуру	1
Наявність посадових інструкцій	1		
Наявність трудових договорів (контрактів)	1		
Наявність положення про корпоративну культуру/соціальну відповідальність	1	Виконання посадової інструкції	1
Наявність органів соціального діалогу на підприємстві	1	Кількість запізнь на роботу	0 або →min
Відношення кількості робочих місць, що відповідають вимогам охорони праці та техніки безпеки до загальної кількості робочих місць	1 або →max	Кількість зауважень стосовно якісного виконання функціональних обов'язків	0 або →min
Відношення суми витрат на соціальний захист та покращення умов праці до загальної суми прибутку підприємства	→max		
Питома вага молодих спеціалістів у загальній чисельності працюючих	→max	Кількість ініціатив від співробітників з соціально-економічним ефектом	→max
Коефіцієнт виробничого травматизму	0 або →min	Дотримання інструкції з охорони праці	1
Кількість позовів щодо порушення прав людини зі сторони внутрішніх стейкхолдерів	0 або →min	Кількість порушень у сфері професійної етики	0 або →min
Відношення задоволених скарг щодо порушення прав людини до поданих	→1	Кількість правових порушень	0 або →min
Дотримання законодавства у сфері транспорту	1	Кількість порушень трудової дисципліни	0 або →min
Відповідність ліцензійним вимогам до надання транспортних послуг	1		

Можливі варіанти наслідків відповідності / невідповідності критеріям соціальної відповідальності учасниками управлінського процесу «керівники (власники) – кадровий потенціал автотранспортного підприємства» представлено на рис. 5. Як бачимо, безвідповідальна або частково відповідальна поведінка учасників процесу управління може мати негативні наслідки, а синергія діятиме як в негативному, так і в позитивному напрямку, забезпечуючи або взаємний сталий розвиток, або деградацію [12].

Соціально відповідальне управління кадровим потенціалом повинно передбачати такі управлінські дії, які були б спрямовані на розвиток кадрового потен-

ціалу на основі синергії для власника (керівництва) та працівників підприємства, що забезпечило б стійкий розвиток всіх учасників процесу.

Третя компонента передбачає наявність тих чи інших матеріальних / нематеріальних заохочень для працівників, яка корелює з розробленими критеріями. Четверта компонента передбачає заходи, які можна застосовувати до об'єкта та суб'єкта управлінського процесу за соціальну безвідповідальність матеріального та нематеріального характеру. Їх застосування передбачено як нормативно-правовим полем України, так і внутрішніми положеннями, колективним договором.



Рис. 5. Структурно-логічна схема наслідків відповідності/невідповідності критеріям соціальної відповідальності (розроблено автором) [12]

ВИСНОВКИ

Побудовано модель управління кадровим потенціалом на автотранспортних підприємствах, яка, на відміну від існуючих, базується на концепції соціально відповідального управління, функціональному підході та передбачає введення блоку мотивації до взаємної соціальної відповідальності як носіїв кадрового потенціалу як керованої системи, так і керівництва підприємства як керуючої системи.

Список використаних джерел

1. Національна транспортна стратегія на період до 2030 р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-nacionalnoyi-transportnoyi-strategiyi-ukrayini-na-period-do-2030-roku>
2. Цілі Сталого розвитку в Україні. Офіційний сайт ООН в Україні. URL: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>
3. Europe 2020. Official EU Site. URL: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm
4. Указ Президента України "Про Стратегію сталого розвитку України - 2020". URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
5. Постанова КМУ № 385 від 06.08.2014 р. "Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року". URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>
6. Стратегія розвитку Харківської області на період до 2020 р. URL: <http://old.kharkivoda.gov.ua/documents/16203/1088.pdf>
7. Стратегія розвитку м. Харкова до 2020 р. URL: <http://www.city.kharkov.ua/assets/files/docs/zakon/strategy2411.pdf>
8. Смачило В.В. Формування кадрового потенціалу як пріоритет сталого розвитку. Вісник економіки транспорту і промисловості. Тези доповідей за матеріалами тринадцятої науково-практичної міжнародної конференції. "Міжнародна транспортна інфраструктура, індустриальні центри та корпоративна логістика". 8-10 червня

2017 р. Харків, 2017. Вип. 58. Спецвипуск. Додаток. С. 335-337.

9. Смачило В.В. Ієрархія імплементації цілей сталого розвитку в нормативно-правове поле України. "Сталий розвиток 2030: правова, економічна, соціальна, екологічна та політична складові". Матеріали доповідей Міжнародної міждисциплінарної конференції. Будапешт, Угорщина, 2017. С. 15-17.

10. Смачило В.В. Концептуальні засади соціально відповідального управління кадровим потенціалом підприємства. Соціально-трудові відносини: теорія та практика: зб. наук. праць. Київ: КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2016. Вип. 2 (12). С. 227-237.

11. Смачило В.В. Управління кадровим потенціалом підприємства в контексті соціальної відповідальності. Академічний огляд. 2016. №1 (44). С. 119-126.

12. Смачило В.В., Халіна В.Ю. Теоретико-методичні аспекти оцінки рівня соціальної відповідальності учасників процесу управління кадровим потенціалом. International Scientific Conference The Modern Trends in the Development of Business Social Responsibility: Conference Proceedings, May 19th, 2017. Lisbon, Portugal: Baltija Publishing, 2017. pp. 243-246.

References

1. National transport strategy for the period up to 2030. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-nacionalnoyi-transportnoyi-strategiyi-ukrayini-na-period-do-2030-roku> (in Ukrainian).
2. Objectives of sustainable development in Ukraine. Official website of the United Nations in Ukraine. URL: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku> (in Ukrainian).
3. Europe 2020. Official EU Site. URL: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm
4. Decree of the President of Ukraine "On the Strategy of Sustainable Development" Ukraine-2020". URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (in Ukrainian).
5. Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine № 385 dated 06.08.2014. "On Approval of the State Strategy for Regional Development for the Period up to 2020". URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF> (in

Ukrainian).

6. Strategy for the development of Kharkiv region up to 2020. URL: <http://old.kharkivoda.gov.ua/documents/16203/1088.pdf> (in Ukrainian).

7. Development Strategy of Kharkiv up to 2020. URL: <http://www.city.kharkov.ua/assets/files/docs/zakon/strategy2411.pdf> (in Ukrainian).

8. Smachylo V.V. Formation of human resources as a priority of sustainable development // Bulletin of the Economy of Transport and Industry. Theses of the reports on the thirteenth scientific and practical international conference "International transport infrastructure, industrial centers and corporate logistics". June 8-10, 2017. Kharkiv, 2017. Vol. 58. Special issue. Appendix. pp. 335-337. (in Ukrainian).

9. Smachylo V.V. Hierarchy of implementation of sustainable development goals in the legal framework of Ukraine. "Sustainable development 2030: legal, economic, social, ecological and political components". Materials of

International interdisciplinary conference. Budapest, Hungary, 2017. 160 p. pp. 15-17. (in Ukrainian).

10. Smachylo V.V. Conceptual basis of socially responsible management of human resources potential of the enterprise. Social-labor relations: theory and practice: collected sciences works. Kyiv: KNEU after V. Hetman, 2016. Vol. 2 (12). pp. 227-237. (in Ukrainian).

11. Smachylo V.V. Management of personnel potential of enterprise in the context of social responsibility. Academic Review. 2016. № 1 (44). pp. 119-126. (in Ukrainian).

12. Smachylo V.V., Khalina V.Yu. Theoretical and methodical aspects of assessing the level of social responsibility of the participants in the process of management of human resources potential. International Scientific Conference The Modern Trends in the Development of Business Social Responsibility: Conference Proceedings, May 19th, 2017. Lisbon, Portugal: Baltija Publishing, 2017. pp. 243-246. (in Ukrainian).

КОВТУНЕНКО

Ксенія Валеріївна
k.v.kovtunenکو@mzeid.in

УДК 339.16

АНДРІЙЧУК

Сергій Сергійович

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ
ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ
КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІд.е.н., професор, завідувач
кафедри, Одеський
національний політехнічний
університетADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF
USING E-COMMERCE IN UKRAINEстудент, Одеський
національний політехнічний
університет

KOVTURNENKO Kseniia Valeriivna – Doctor of Economics, Professor, Head of Department, Odesa National Polytechnic University

ANDRIICHUK Serhii Serhiiovych – student, Odesa National Polytechnic University

У статті були розглянуті переваги та основні недоліки використання електронної комерції. Серед основних переваг виявлено: значна економія часу, економія витрат, можливість створювати нові види послуг, розширення ринку, спрощена система оподаткування для підприємців та інші. Розглянуті наступні недоліки: відсутність гнучкої взаємодії між підприємцем і клієнтом, недостатня надійність системи в цілому, необхідність використовувати посередників для доставки товару тощо. Можна сказати, що переваги від використання електронної комерції переважають над недоліками і тому доцільно продовжувати розвивати даний напрям ведення підприємницької діяльності.

* * *

В статье были рассмотрены преимущества и основные недостатки использования электронной коммерции. Среди основных преимуществ было выявлено: экономия времени, экономия затрат, возможность создавать новые виды услуг, расширение рынка, упрощения системы налогообложения для предпринимателей и т.д. Рассмотрены следующие недостатки: отсутствие гибкого взаимодействия между предпринимателем и клиентом, недостаточная надежность системы, необходимость использования посредников для доставки товара и т.п. Можно сказать, что преимущества от использования электронной коммерции преобладают над недостатками и потому рационально продолжать развивать данное направление ведения предпринимательской деятельности.

* * *

Introduction. In today's harsh conditions on the market for domestic entrepreneurs it is becoming increasingly important to find the advantages of doing business over other competitors. The use of information technology tools is one of the methods to gain such an advantage and can be realized through the electron commerce which has been developing in recent years. The issue of the advantages and disadvantages of e-commerce for Ukrainian entrepreneurs has been paid insufficient attention.

The purpose of the article is to identify the main advantages and disadvantages of using e-commerce at Ukrainian enterprises.

Results. Under the e-commerce can be understood a set of information technology tools through which various business processes are implemented in order to profit.

The advantages of using e-commerce were considered: significant time savings due to quick access to information and customers and no need to communicate with consumers personally; cost savings which manifests itself in reducing the cost of maintaining buildings and salaries of employees; possibility to create new types of services which are based exclusively on the interaction of the manufacturer and the consumer in an online mode: intermediary services, electron delivery, reference information service etc.; market expansion; no need for transportation; simplified taxation system for entrepreneurs; the ability to work without interruption.

Also in the article the main disadvantages of using e-commerce are considered: lack of flexible interaction between the entrepreneur and the client; insufficient reliability of the system; insufficiently developed tools for promoting products or services; the need to use intermediaries to deliver goods; availability of information to competitors; possibility of violation of intellectual property rights.

Conclusion. The use of e-commerce has both advantages and disadvantages but almost all the disadvantages are due to the relatively recent occurrence of such a concept especially in the practice of domestic entrepreneurs. It can be said that the advantages of using e-commerce are dominating over the disadvantages and therefore it is advisable to continue to develop this direction of business.

Ключові слова: електронна комерція, переваги, недоліки, Інтернет, бізнес

Ключевые слова: электронная коммерция, преимущества, недостатки, Интернет, бизнес

Keywords: e-commerce, advantages, disadvantages, Internet, business

ВСТУП

У сучасних жорстких умовах на ринку для вітчизняних підприємців стає дедалі важливішим пошук переваг ведення бізнесу над іншими конкурентами. Використання засобів інформаційних технологій є одним із методів отримання такої переваги та може бути реалізованим через електронну комерцію, яка в останні роки почала активно розвиватися.

Питанню електронної комерції приділяли увагу

багато науковців, серед яких: А.М. Одарченко [2], який описав перспективи розвитку електронної комерції в Україні; В.М. Полях [3] (розглянув теоретико-правові засади електронної комерції); Т.Н. Тарадаскіна [4]; Л.Л. Філіппова [5]; Н.О. Чучко; Г.М. Лозікова [7]; О.І. Шалева [8] та інші.

Однак питанню переваг та недоліків електронної комерції саме для українських підприємців було приділено недостатньо уваги.

МЕТА РОБОТИ полягає у виявленні основних переваг та недоліків використання електронної комерції на підприємствах України.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Під час написання статті використовувалися наступні методи дослідження: аналіз та узагальнення інформації стосовно застосування електронної комерції на підприємствах.

РЕЗУЛЬТАТИ

Під електронною комерцією можна розуміти сукупність засобів інформаційних технологій за допомогою яких реалізуються різні бізнес-процеси з ме-

тою отримання прибутку. Інакше кажучи, це процес взаємодії суб'єктів господарювання через інформаційні мережі, як правило, через мережу Інтернет.

В Україні електронна комерція лише починає розповсюджуватися, але вітчизняні підприємці вже відчули переваги, які можна отримати від її використання. Але також існують і недоліки такої форми ведення бізнесу, і слід зазначити, що крім стандартних недоліків, характерних для електронної комерції в цілому, є ще й недоліки, які притаманні веденню бізнесу з використанням електронної комерції саме в Україні.

Розглянемо переваги та недоліки використання електронної комерції на території України (рис. 1).

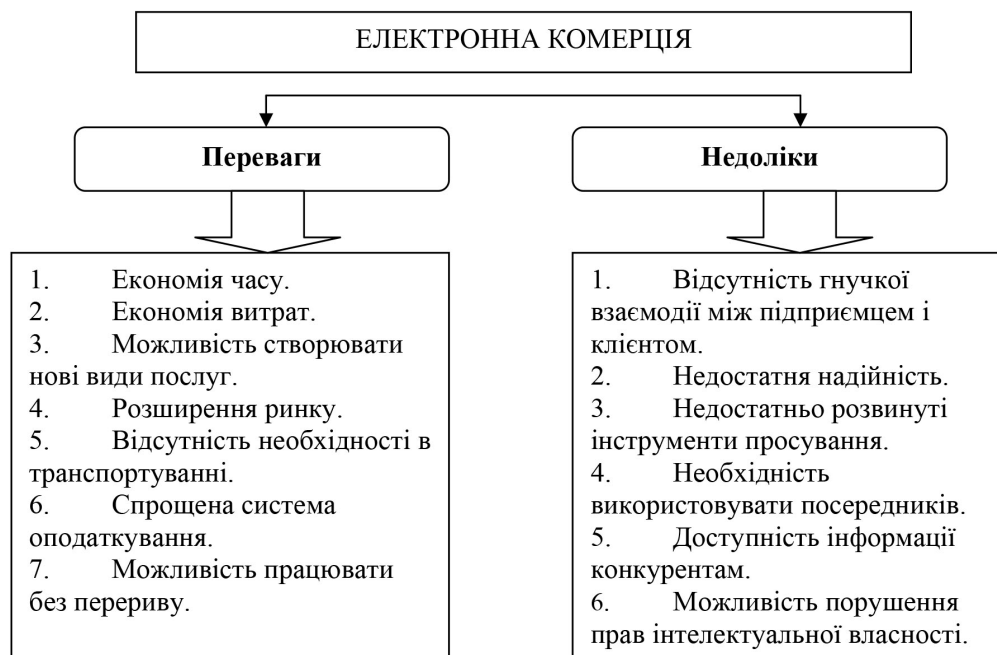


Рис. 1. Переваги та недоліки використання електронної комерції

Першою і головною перевагою звичайно можна вважати значну економію часу. Економія часу відбувається за рахунок швидкого доступу до інформації та клієнтів, відсутності необхідності спілкуватися із споживачами продукції чи послуги особисто. Крім того, підприємство через мережу може швидко отримувати дані про ціни на сировину, ціни конкурентів, тенденції на ринку тощо.

На жаль, дана перевага на Україні не завжди дає очікуваний результат. Так, інформація з мережі може бути неточною або взагалі невірною, тому має бути налагоджена система пошуку достовірної інформації, що, на жаль, на Україні поки ще важко реалізувати. Адже для цього потрібно мати не тільки кваліфікованих спеціалістів, але й відповідне програмне забезпечення.

Також відсутність особистого контакту із споживачами може мати негативні наслідки, оскільки в Україні все ще багато людей дотримуються застарілих поглядів і не довіряють мережі Інтернет, особливо це стосується старше покоління. До того ж у мережі багато шахраїв і боротьба з ними поки ще не відображається в законодавстві на належному рівні. Але дана проблема вирішиться з часом і вже все більше людей стають активними користувачами Інтернету.

Друга перевага – економія витрат, яка проявля-

ється, насамперед, через скорочення витрат на утримання споруд та заробітну плату співробітників. Інструменти електронної комерції надають можливість вести бізнес будь-яких розмірів без використання великих приміщень для його організації. Також відсутня потреба у залученні великої кількості робітників, оскільки більшу частину роботи виконує комп'ютер і лише слід мати декілька спеціалістів, які б контролювали діяльність машини.

З цього випливають ще дві проблеми, з якими стикаються українські підприємці: великі ціни на техніку та погано налагоджену систему освіти.

Для малих підприємств може бути важко забезпечити себе необхідною технікою для ведення ефективного процесу використання електронної комерції через відсутність коштів [6]. Однієї машини зазвичай недостатньо і техніка має бути потужною і надійною, адже в ній буде утримуватися важлива та секретна інформація, яку слід захищати. Отже, крім потужних комп'ютерів, підприємцю також знадобиться відповідне програмне забезпечення. Не всі малі підприємства можуть дозволити собі такі великі стартові витрати [1].

Відносно освіти можна сказати, що хоча існують приватні школи та коледжі, які готують відповідних ІТ спеціалістів, у державних університетах все ще

практикують старі методи викладання, що взагалі не підходить для нових сфер діяльності. Крім того, такі установи не забезпечені новим обладнанням, тому навіть з великим бажанням викладачу важко навчати студентів новим технологіям без наглядної демонстрації.

Третя перевага – можливість створювати нові види послуг, які базуються виключно на взаємодії виробника та споживача в онлайн режимі: посередницькі послуги, електронна доставка, послуга з надання довідкової інформації тощо [5].

Четверта перевага – розширення ринку. Для мережі Інтернет майже немає ніяких стримуючих меж, – це надає можливість працювати як з вітчизняними, так і з зарубіжними клієнтами, укладати угоди з іноземними партнерами тощо.

Стосовно цієї переваги стримуючим фактором для вітчизняних підприємств є відсутність достатньої бази знань для праці з іноземними клієнтами чи партнерами [8]. Насамперед це стосується знань іноземної мови та законодавства інших країн. На жаль, в Україні погано розвинута система навчання іноземним мовам як у школах, так і у вищих навчальних закладах. Тоді як за кордоном іноземну мову можна вивчати додатково за бажанням на безоплатній основі, у вітчизняних закладах освіти така можливість не передбачена. Законодавству інших країн взагалі майже не приділяється увага й за необхідності студент має самостійно вивчати таку інформацію.

П'ята перевага – відсутність необхідності у транспортуванні. Дана перевага доповнює перші дві, оскільки завдяки мережі можна швидко без використання транспортних засобів доставити до кінцевого споживача продукцію (економія часу та витрат). Однак лише частина продукції може бути передана таким способом, так, наприклад, побутову техніку через Інтернет доставити неможливо, тому дана перевага носить відносний характер.

Шоста перевага – спрощена система оподаткування для підприємств.

Сьома перевага – можливість працювати безперервно. Дана перевага допомагає уникнути втрати клієнтів через їхню зайнятість і неможливість відвідати магазин фізично у певні робочі одиниці. Хоча в цьому разі виникає потреба у цілодобовому моніторингу електронної платформи у мережі [3].

Незважаючи на всі переваги використання електронної комерції існують також і недоліки, які розглядаються нижче.

Перший недолік – відсутність гнучкої взаємодії між підприємцем і клієнтом. Без особистого контакту стає неможливим обговорення усіх суперечливих питань для пошуку оптимальних умов взаємодії. Тому може трапитися ситуація, що клієнт залишиться незадоволеним отриманим результатом, що призведе до втрати цього клієнта як потенційного споживача [7].

Другий недолік – недостатня надійність системи в цілому. Через те, що інформаційні технології знаходяться все ще на стадії розвитку, існує багато можливостей для шахраїв реалізовувати свою злочинну діяльність і за таких умов уникнути покарання. І проблема не тільки у слабких місцях інформаційних технологій, а й у законодавстві, в якому все ще не відображаються усі можливі ситуації, які можуть створити шахраї.

Третій недолік – недостатньо розвинуті інструменти просування продукції чи послуги. Це стосується, насамперед, реклами, яку за бажанням легко можна вимкнути, на відміну від, наприклад, телебачення, де відсутня така функція [2].

Четвертий недолік – необхідність використовувати посередників для доставки товару. Цей недолік стосується лише тих підприємств, де відсутня власна інфраструктура доставки, що зустрічається все частіше, оскільки підприємцям вигідно повністю переходити на електронну форму функціонування. Зміст недоліку полягає у відсутності зацікавленості посередників у задоволенні споживача, тому часто можуть виникати ситуації, коли товар був доставлений невчасно або навіть пошкодженим. За цих обставин негативні відгуки отримає саме виробник (продавець), а не посередник [4].

П'ятий недолік – доступність інформації конкурентам. Цей недолік можна розглядати як протилежність першої переваги. Як наслідок, у підприємств відсутня можливість підвищувати ціну, оскільки цим можуть скористатися конкуренти і переманити клієнтів до себе.

Шостий недолік – можливість порушення прав інтелектуальної власності. Через доступність інформації про продукцію чи послугу для широких мас населення, можливі ситуації неправомірних присвоєнь чужих ідей та розробок, тоді як система патентування та видача свідоцтв авторських прав лише почала розвиватися.

ВИСНОВКИ

Отже, використання електронної комерції має як переваги, так і недоліки, але майже всі недоліки виникають через відносно нещодавнє виникнення такого поняття, особливо у практиці діяльності вітчизняних підприємств. Можна сказати, що переваги від використання електронної комерції переважають над недоліками і тому доцільно продовжувати розвивати даний напрям ведення підприємницької діяльності.

Особливу увагу у подальших розробках слід приділити корегуванню законодавства під нові вимоги ведення бізнесу, адже правова база являється основою комерційної діяльності в цілому.

Список використаних джерел

1. Ковалик О.А. Інфраструктура підтримки малого бізнесу: сучасний стан та перспективи розвитку. *Економіка. Фінанси. Право*. 2015. № 4/1. С. 7-9.
2. Ковтуненко К.В. Особливості ризиків комерціалізації наукових розробок. *Інноваційна економіка*. 2013. № 5(43). С. 195-197.
3. Полях В.М., Кривошеєва Н.М., Клочко В.М., Чуйко Н.В. Електронна комерція: теоретико-правові засади та сучасний стан в Україні. *Економічні науки*. 2017. № 5. С. 11-17.
4. Тарадаскіна Т.Н., Стрельчук О.М., Терешко Ю.В. Електронна комерція. *Одеса*, 2011. 127 с.
5. Філіпцова Л.Л. Електронна комерція: за і проти. *Технічний прогрес та ефективність виробництва*. 2013. № 44. С. 58-65.
6. Чибісов Ю.В., Шульга Ю.С. Застосування методів багатокритеріальної оптимізації. *Транспортні системи та технології перевезень*. Дніпропетровськ, 2014. Вип. 7. С. 65-72.
7. Чучко Н.О., Лозікова Г.М. Електронна торгівля в системі світогосподарських відносин. *Економіка промисловості*. 2011. № 4. С. 153-158.

8. Шалева О.І. Електронна комерція: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 216 с.

References

1. Kovalyk O.A. *Small Business Support Infrastructure: Current Status and Development Prospects. Economics. Finances. Law.* № 4/1. pp. 7-9. (in Ukrainian).
2. Kovtunenکو K.V. *Features of risks of commercialization of scientific developments. Innovative economics.* 2013. № 5(43). pp. 195-197. (in Ukrainian).
3. Poliakh V.M., Kryvosheieva N.M., Klochko V.M., Chuiko N.V. *E-commerce: theoretical and legal basis and the current state of Ukraine. Economic Sciences.* 2017. № 5. pp. 11-17 (in Ukrainian).
4. Taradaskina T.N., Strelchuk O.M., Tereshko Yu.V. *E-commerce. Odesa, 2011. 127 p. (in Ukrainian).*
5. Filippova L.L. *E-commerce: for and against. Technical progress and production efficiency.* 2013. № 44, pp. 58-65 (in Ukrainian).
6. Chybisov Yu.V., Shulha Yu.S. *Application of multi-criteria optimization methods. Transportation systems and transportation technologies. Dnipropetrovsk, 2014. Vol. 7. pp. 65-72 (in Ukrainian).*
7. Chuchko N.O., Lozikova H.M. *E-commerce in the system of world economic relations. Economics of the industry.* 2011. № 4. pp. 153-158 (in Ukrainian).
8. Shaleva O.I. *E-commerce: tutorial. Kyiv: Center for Educational Literature, 2011. 216 p. (in Ukrainian).*

ЄФРЕМОВА

Ірина Іванівна

efrem.irina@gmail.com

УДК 341.9



ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНО-ПРАВОВОГО МЕХАНІЗМУ ЗАХИСТУ ПРИВАТНИХ ПРАВ

FEATURES OF DETERMINATION OF INTERNATIONAL LEGAL MECHANISM FOR PROTECTION OF PRIVATE RIGHTS

к.ю.н., доцент, завідувач
кафедри, Білоцерківський
національний аграрний
університет

YEFREMOVA Iryna Ivanivna – PhD in Law, Associate Professor, Head of department, Bila Tserkva National Agrarian University

У статті проведено дослідження і визначено особливості, що мають враховуватись у разі обрання ефективного правового механізму захисту приватних (цивільних прав), учасниками яких є громадяни різних країн (іноземний елемент). Актуальність теми зумовлено процесами, які відбуваються в напрямку євроінтеграції із уніфікацією застосування принципів права, принципів дотримання прав людини та механізму захисту прав в разі їх порушення. Визначено основні заходи, що спрямовані на захист і охорону приватних прав, а так є складовими механізму захисту приватних прав. Виокремлено елементи правовідносин, що виникають у разі порушення приватних прав. Досліджено особливості реалізації права на захист у відносинах, де беруть участь громадяни різних держав.

* * *

В статье проведено исследование и определены особенности, которые должны учитываться при избрании эффективного правового механизма защиты частных (гражданских прав), участниками которых являются граждане различных стран (иностранный элемент). Актуальность темы обусловлена процессами, которые происходят в направлении евроинтеграции с унификацией применения принципов права, принципов соблюдения прав человека и механизма защиты прав в случае их нарушения. Определены основные мероприятия, направленные на защиту и охрану частных прав, а так являются составляющими механизма защиты частных прав. Выделены элементы правоотношений, возникающих в случае нарушения частных прав. Исследованы особенности реализации права на защиту в отношениях, где принимают участие граждане разных государств.

* * *

Introduction. Since Ukraine has chosen to join the European community it recognized the need for international cooperation. Visa-free regime between Ukraine and European countries resulted in the considerable increase in the population migration, due to which the new legal relations on property issues, marriage and family relations, labor relations, international relations, as well as the issues of international transportation by various types of transport and other areas of private human life, along with the development of relations of subjects of entrepreneurial activity are considered within the framework of international law. In some cases, a participant in legal relationships can not protect his violated right by national means within the limits of the state judicial procedures of the country, and then appeals to international institutions for the private rights protection.

The **purpose** of the article is to study and determine the features to be taken into account when choosing an effective legal mechanism for the private (civil rights) protection with citizens of different countries (foreign element) to be the participants of the case.

Results. The main measures aimed to protect and ensure private rights are identified, as well as the components of the mechanism of private rights protection. These measures include reactive actions aimed at the formation or establishment of the fact of law abuse; corrective measures of the mechanism provide correcting the situation; provisional measures aim to provide the international area of legal relations through ensuring the observance of the law and the establishment of justice. The elements of legal relations that arise in case of private rights violations are distinguished. The peculiarities of the realization of the right to protection in the relations involving the citizens of different states are investigated.

Conclusions. When choosing a specific mechanism for private rights protection, the definition of the elements of the violated legal relationship become vital. There may arise a conflict between the norms of national and international law in the process of the right to protection realization due to involving the citizens of different states. To avoid such conflicts all states, take measures to unify the legal norms. These processes are carried out not only within the European Union, but around the world as well. Of particular importance is the world unification, which should be aimed at establishing uniformed rules of conduct, as well as the definition of effective measures of liability that can be applied to offenders with the obligatory control over their implementation along with the development of measures for their enforcement.

Ключові слова: міжнародно-правовий механізм захисту приватних прав, відносини з іноземним (або міжнародним) елементом, відновлення порушених приватних прав

Ключевые слова: международно-правовой механизм защиты частных прав, отношения с иностранным (или международным) элементом, восстановление нарушенных частных прав

Keywords: international legal mechanism of protection of private rights, relations with foreign (or international) elements, restoration of violated private rights

ВСТУП

Україна, обравши шлях приєднання до європейської спільноти, визнала необхідність розвитку міжнародного співробітництва. Таке співробітництво проявляється не лише у розвитку відносин із країнами Євросоюзу, а також з країнами всього світу, з огляду на останні процеси, які відбуваються в напрямку уніфікації застосування принципів права, принципів дотримання прав людини та механізму захисту прав у разі їх порушення. Виходячи із вимог розвитку сучасного права, Україна активно проводить реформи на виконання умов Угоди про асоціацію із ЄС, стосовно євроінтеграції національного законодавства у сфері економіки, політики і культури.

Також з отриманням безвізового режиму між Україною та країнами Європи значно зросла міграція населення, у зв'язку із чим міжнародного характеру набувають нові правові відносини з питань власності, шлюбно-сімейних, трудових відносин, безумовно, питання з міжнародних перевезень різними видами транспорту та інших сфер приватного життя людини, а також розвиток відносин суб'єктів підприємницької діяльності. Під час реалізації зазначених прав й виконання відповідних обов'язків можуть виникати різні ситуації, що зумовлюють необхідність їх захисту. Для захисту своїх прав особа може використовувати різні засоби, наприклад, самозахист. Але інколи людина не може самостійно вирішити свої проблеми і змушена звертатися за допомогою. Однак не завжди особа може захистити своє порушене право національними засобами в межах державних судових процедур кожної країни, і тоді звертається до міжнародних засобів захисту приватних прав.

Актуальність теми міжнародно-правових механізмів захисту приватних прав зумовлена широким колом учасників – громадян різних країн, розширенням приватних відносин, зовнішньоекономічних зв'язків у підприємницькій діяльності, що зумовлює чимало проблем у регулюванні та застосуванні норм міжнародного права.

Норми міжнародного приватного права визначають правила здійснення суб'єктивних приватних прав між учасниками відносин якими є приватні особи, а також способи реалізації власних приватних (індивідуальних) інтересів на свою користь. Загальними тенденціями для іноземних правових систем є уніфікація різних аспектів розвитку цивільного та торговельного права (на сучасному етапі розвитку, переважно комерційного права). Ці всі процеси відображають інтеграцію господарських (підприємницьких) та цивільних (приватних) відносин, що відбуваються у світі в цілому та в межах Європейського Союзу, зокрема, із тими країнами, які прагнуть до нього приєднатись.

Проблематика питань, пов'язаних із порядком застосування засобів міжнародно-правового захисту приватних прав, досліджувалась у фундаментальних працях таких науковців, як М.О. Баймуратов, М.В. Буруменський, Ю.О. Волошин, В.Н. Денисов, О.Л. Копиленко, А.Р. Крусян, І.Д. Сліденко, В.Я. Тацій, Ю.М. Тодика, В.Л. Федоренко, О.Ф. Фрицький, В.М. Шаповал,

С.В. Шевчук, Ю.С. Шемшученко та ін.

У переважній більшості, міжнародні механізми захисту цивільних (приватних прав) розглядались у контексті захисту прав людини і громадянина з позиції конституційного права, які є складовою інституту захисту прав людини. Безпосередньо проблеми міжнародного захисту приватних (цивільних) прав досліджували В.П. Грибанов, А.С. Довгерт, Н.С. Кузнецова, Р.А. Майданник, Н.М. Мироненко, Є.О. Харитонов, Я.М. Шевченко та ін..

Останні події у світі зумовили значну увагу до приватних відносин в контексті дотримання прав людини, приділяючи увагу механізмам захисту честі, гідності людини, захисту від насильства жінок та дітей, забезпечення права на свободу кожної людини. Однак, крім основних прав людини, які визначені Декларацією прав людини, норми міжнародного приватного права регулюють також цивільно-правові, сімейні та трудові відносини з іноземним (або міжнародним) елементом, а також цивільно-процесуальні відносини, що виникають у разі настання юридичного зв'язку із правопорядками двох або більше держав.

МЕТОЮ СТАТТІ є дослідження і визначення особливостей, що мають враховуватись під час обрання ефективного правового механізму захисту приватних (цивільних прав), учасниками яких є громадяни різних країн (іноземний елемент).

РЕЗУЛЬТАТИ

Насамперед слід зазначити складність визначення самого поняття «правовий механізм міжнародного захисту приватних прав». Національні засоби захисту приватних прав є достатньо визначеними, у кожній державі, і реалізуються через встановлену систему державних, правоохоронних та судових органів, які забезпечують право особи на захист порушених цивільних прав та інтересів, а так є визначеними механізми реалізації права на захист в кожній державі. Поняття «правовий механізм» досліджувалось значною кількістю вчених, однак єдине теоретичне визначення досі відсутнє. Так, «правовий механізм розглядається як «організований комплекс юридичних засобів, необхідний і достатній для досягнення конкретної мети», «як набір юридичних регуляторів прав, обов'язків, заборон, принципів, презумпцій, фікцій, строків, процедур, включаючи певні міри заохочення та мір відповідальності», «як логічна система правового регулювання, яка виражається через особливості спеціально-юридичного впливу на певне суспільне відношення» [2, с. 66]. Найбільш повним, на нашу думку, є визначення дане О.Ф. Скакун, яка зазначає, що правовий механізм виражається у єдності системи правових засобів, способів і форм, за допомогою яких нормативність права переводиться в упорядкованість суспільних відносин, задовольняються інтереси суб'єктів права, встановлюється та забезпечується правопорядок [1, с. 498].

Враховуючи особливості приватно-майнових відносин, механізм захисту цивільних прав слід визначати як систему майнових та немайнових засобів та методів, які виражаються у поетапному досягненні пра-

вового результату, кінцевою метою якого є реальне відновлення порушених суб'єктивних прав, починаючи із особистого звернення до правопорушника стосовно усунення неправомірної поведінки, наявність можливості звернення до національних засобів захисту (державні органи, уповноважені здійснювати захист приватних прав), наявність можливості звернення до судових органів в країні проживання, перебування (постійного або тимчасового), наявність можливості звернення за захистом майнових прав та інтересів до міжнародних інституцій, які створюються відповідно до норм міжнародного права, і, заключним етапом має бути можливість дійсного відновлення порушених прав та інтересів через можливість виконання судового рішення або рішення інших уповноважених органів.

Міжнародна система захисту приватних прав, побудована таким чином, щоб кожна людина мала можливість не лише захистити, але й попередити порушення своїх прав, а також відновити, у разі потреби, вже порушене право.

Отже, система заходів, спрямованих на захист і охорону приватних прав, визначає механізм захисту приватних прав. Аналіз національного законодавства і міжнародно-правових актів призводить до можливості поділу таких заходів на три групи.

Першу групу складають реагуючі дії. До реагуючих дій можливо віднести відповідні заходи, що спрямовані на формування або встановлення факту зловживання правом, і мають за мету запобігання повторення такого зловживання, припинення його, та / або, за можливості зменшення можливих негайних наслідків [3, с. 1]. Так, існують міжнародні національні нормативно-правові акти, що встановлюють заборону дискримінації людей із обмеженими можливостями або людей із інвалідністю, і водночас діє ціла низка як міжнародних, так і національних законодавчих положень, що встановлюють правові вимоги і можливість подати відповідні судові позови до фізичних чи юридичних осіб, які порушують такі вимоги, або іншим чином порушують закони, або обмежують права таких осіб.

До другої групи включаються корекційні заходи. Такими заходами у механізмі захисту прав можливо визначити дії, які забезпечуватимуть виправлення ситуації, тут буде мати місце діяльність, спрямована на відновлення порушених прав [3, с. 1]. Так, наприклад, можливість відновити порушення гідності та честі людини, шляхом спростування недостовірної інформації; усунути порушення, що допускаються під час оцінювання етнічного походження людини; забезпечення відповідних умов для безпечного життя людей, застосовуючи ефективні засоби правового захисту, а також можливість застосування права на відшкодування завданої шкоди, включаючи підтримку відповідних процесуальних засобів, для постраждалої сторони, і як наслідок, корекційні заходи здійснюють боротьбу з безкарністю і бездіяльністю. Наприклад, у разі порушення соціальних прав людини, обов'язок не лише відновити порушене право, а також відшкодувати завдану як матеріальну та і моральну шкоду.

За результатами застосування перших двох дій як міжнародні, так і національні органи, що наділені

повноваженнями стосовно захисту та охорони приватних прав, зобов'язані здійснити дії, які передбачені третьою групою заходів, що будуть спрямовані на забезпечення міжнародної сфери правовідносин із втіленням таких принципів до кожного національного законодавства, що забезпечують дотримання права, встановлення справедливості [3, с. 1]. Так, це діяльність, спрямована на формування і зміцнення суспільного міжнародного середовища у дусі повної поваги до приватних та інших прав людини і громадянина в цілому, так і до окремих осіб зокрема.

Зазначені заходи захисту приватних прав можуть змінюватись залежно від змісту правовідносин, які призвели до правопорушення, залежно від повноважень осіб, які здійснюють такий захист (уповноважені органи, правозахисники, або самозахист, в межах дозволених законом). Певні ускладнення у питаннях захисту приватних прав може викликати мета, яку переслідують особи, які постраждали внаслідок правопорушення. Наприклад, внаслідок технічної несправності транспортного засобу, яка виникла з вини виробника, особа зазнала шкоди здоров'ю і матеріальні втрати. У даному випадку, метою є відшкодування шкоди здоров'ю (відшкодування витрат на лікування), відшкодування моральної шкоди, і відшкодування матеріальної шкоди (втрата транспортного засобу, що мав технічні вади). Однак особа, що завдала шкоди, може не мати певних можливостей стосовно задоволення усіх вимог одночасно, а отже, постраждалій особі необхідно буде визначитись із пріоритетами в отриманні відшкодування завданих втрат.

Також, може виникнути ситуація, в якій особа, яка здійснила порушення прав іншої особи і завдала збитків, може відхилити усі претензії, що були подані постраждалою стороною самостійно. У такому разі, безумовно, постраждалій особі доведеться звертатись до суду (національного чи, у випадках встановлених законом до міжнародних судових інстанцій) за захистом своїх прав. У разі, коли і постраждалою особою, і заподіювачем шкоди виступають громадяни чи юридичні особи, які є суб'єктами права однієї держави питань не виникає. Однак значні ускладнення у використанні загальної системи міжнародного захисту приватних прав виникають у разі наявності у складі правовідносин так званого іноземного елемента.

Закон України «Про міжнародне приватне право» визначає термін «іноземний елемент» як ознаку, яка характеризує приватноправові відносини, що регулюються цим Законом та виявляється в одній або кількох з таких форм:

- хоча б один учасник правовідносин є громадянином України, який проживає за межами України, іноземцем, особою без громадянства або іноземною юридичною особою;

- об'єкт правовідносин знаходиться на території іноземної держави;

- юридичний факт, що створює, змінює або припиняє правовідносини, мав чи має місце на території іноземної держави [4].

Визначення, вказане у Законі «Про міжнародне приватне право», фактично визначає структуру правовідношення, що включає основні елементи: суб'єкт порушених правовідносин, об'єкт, на що саме спрямо-

вана вимога відновлення або відшкодування, а також зміст порушеного правовідношення – що саме спричинило порушення прав і обов'язків. Усі ці складові мають враховуватись у разі вирішення питання стосовно обрання механізму захисту порушеного права, а саме, які заходи є оперативними для вирішення, які саме юрисдикційні органи спроможні ефективно і в повному обсязі поновити порушене право та спонукати до виконання обов'язків належним чином.

Так, визначаючи суб'єктів порушеного права, слід встановити, чи є учасниками існуючих правовідносин фізичні або юридичні особи різних держав. Тобто суб'єктом у майнових відносинах є сторона, яка зареєстрована в іноземній державі (наприклад, громадянин іноземної держави, особа без громадянства, іноземна організація, іноземна держава). Однак є й такі відносини, в яких суб'єкти цивільних відносин можуть належати до однієї держави, але об'єкт, стосовно якого виникли спірні відносини, перебуває за кордоном. Виникнення, зміна та припинення цивільних відносин можуть бути пов'язані з юридичним фактом, що мав чи має місце за кордоном (укладення договору, заподіяння шкоди, смерть спадкодавця тощо) [5, с. 6-7].

Приватні (цивільні) відносини регулюються нормами права відповідної держави. Однак, можуть виникати відносини, які за ознаками не підпадають або не можуть бути врегульовані нормами національного законодавства і не підлягають вирішенню в його межах. У даному випадку мова йде не про суб'єктів правовідносин, а про суб'єктів відносин, оскільки у межах національного законодавства можуть бути відсутні норми, що регулюють правила поведінки іноземних громадян, й відповідно слід застосовувати доктрини міжнародного приватного права, за якими загальним є твердження, що об'єктом міжнародного приватного права є правовідносини, ускладнені іноземним елементом.

Слід зазначити, що іноземний елемент може виражатись у трьох якостях: насамперед, як суб'єкт права. Таким суб'єктом є громадянин іноземної держави, іноземна організація чи іноземна держава, однак, особи публічного права лише в тому разі визнаються суб'єктами міжнародного приватного права, коли вступають у приватні відносини з фізичними або юридичними особами. По-друге, іноземними елементами визнаються об'єкти правовідносин, що знаходяться за межами країни, на території іншої держави. По-третє, іноземним елементом визнаються юридичні факти (дії або події), що виникли на території іншої держави, за кордоном.

Усі зазначені категорії іноземного елементу можуть виступати як самостійно, так й у сукупності один з одним. Так, у разі завдання шкоди джерелом підвищеної небезпеки іноземному громадянину, у разі визначення предмету позову слід буде встановлювати місце реєстрації транспортного засобу, що підлягає відшкодуванню, а також громадянство постраждалої особи. У разі порушення зобов'язальних правовідносин, учасниками яких є юридичні особи, зареєстровані в різних країнах, особливо, у разі укладеного

договору між юридичними особами з України і з Польщі, де поручителем або гарантом виступає юридична особа з Латвії. У цьому разі для дотримання усіх правових аспектів правовідносин необхідно буде визначати, норми якої країни або які міжнародні акти слід застосовувати, а також визначити, до якого юрисдикційного органу звертатись.

ВИСНОВКИ

На підставі проведеного дослідження можливо визначити, що визначення певного механізму захисту приватних прав особливе значення має чітке визначення елементів порушених правовідносин. У процесі реалізації права на захист у відносинах, де беруть участь громадяни різних держав, може виникати конфлікт між нормами національного і міжнародного права. Саме для уникнення таких конфліктів у всіх державах проводяться заходи стосовно уніфікації правових норм. Ці процеси проводяться як у межах Європейського Союзу, так і у всьому світі. Наразі, міжнародні інституції мають вплив лише на ті держави, які ратифікували відповідні міжнародні договори, однак, загальновизнані міжнародні правила, які спрощують механізм захисту приватних прав, не у повному обсязі, і не завжди сприймаються окремими країнами. А так, актуального значення набуває і світова уніфікація, яка має бути спрямована на встановлення єдиних правил поведінки, а також визначення ефективних заходів відповідальності, які можуть бути застосовані до правопорушників із обов'язковим контролем їх виконання із напрацюванням заходів їх примусового виконання.

Список використаних джерел

1. Скакун О.Ф. *Теорія держави і права: підручник*. Х.: Консум, 2001. 656 с.
2. Альберда Т.Г. Механізм як загальнонаукова і правова категорія («правовий механізм»). *«Молодий вчений»*. 2013. № 2 (02). С. 64-68.
3. *The International Legal Framework for Protection*. URL: https://www.who.int/hac/network/interagency/a2_international_legal_framework_for_protection.pdf
4. Про міжнародне приватне право. Закон України від 23 червня 2005 року. № 2709-IV. Поточна редакція від 22.08.2018, підстава – 2508-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/2709-15>
5. Дахно І.І. *Міжнародне приватне право: навч. посіб.* К.: МАУП, 2004. 312 с.

References

1. Skakun O.F. *Teoriia derzhavy i prava: textbook*. Kharkiv: Konsum, 2001. 656 p. (in Ukrainian)
2. Alberda T.H. Mechanism as a general scientific and legal category ("legal mechanism"). *"The Young Scientist"*. 2013. № 2 (02). pp. 64-68. (in Ukrainian)
3. *The International Legal Framework for Protection*. URL: https://www.who.int/hac/network/interagency/a2_international_legal_framework_for_protection.pdf
4. *On private international law. Law of Ukraine dated June 23, 2005. № 2709-IV / Current edition dated August 22, 2018, basis - 2508-VIII*. (in Ukrainian)
5. Dakhno I.I. *International private law: tutorial*. Kyiv: MAUP, 2004. 312 p. (in Ukrainian)