



December 7, 2018
Baltic International Academy
National Academy of Law Sciences of Ukraine
Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the
Innovative Development National Academy of Law Sciences of Ukraine
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

I starptautiskās starpnozaru konference
Atbalsts uzņēmējdarbības un inovāciju ekonomikai ES,
Latvijā un Ukrainā Likums

I International Intersectoral Conference
Support for entrepreneurship and innovation economy in the EU,
Latvia and Ukraine law

I Міжнародна міжгалузева конференція
Підтримка підприємництва та інноваційної економіки в праві
ЄС, Латвії та України

Riga 2018

CONTENT / ЗМІСТ

*Recommended for publication by the Academic Council Scientific and Research Institute
of Providing Legal Framework for the Innovative Development of National Academy of Law
Sciences of Ukraine
(protocol No 11 of 27.12.2018)*

Support for entrepreneurship and innovation economy in the EU, Latvia and Ukraine law. Collection of scientific works contains 24 reports of scientists and teachers of scientific and educational institutions, as well as practical staff who participated in the work of the I International Intersectoral Internet Conference held by the Baltic International Academy, Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development National Academy of Law Sciences of Ukraine, National Academy of Law Sciences of Ukraine, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics. Riga: Baltic International Academy. 2018. 140 page

Organizational and technical support of the conference
Law firm «Semenova & Partners»



Conference Organizing Committee

Dr. oec., S. Buka (Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija)

PhD, Assoc. Prof. S. Glibko (Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development of National Academy of Law Sciences of Ukraine, Ukraine)

PhD, Managing Partner M. Semenova (Law firm «Semenova & Partners», Ukraine)

Dr.iur., sworn solicitor, Docent T. Jurkeviča (Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija)

Scientific Editorial Board

Dr. oec., S. Buka (Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija)

Dr. habib. sc. pol. prof. J. Zielinsky (Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlaczach)

Dr, Prof. N. Vnuкова (Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development of National Academy of Law Sciences of Ukraine, Ukraine)

PhD, Assoc. Prof. S. Glibko (Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development of National Academy of Law Sciences of Ukraine, Ukraine)

Published in author's edition

© Baltijas Starptautiskā akadēmija,
2018
Lomonosova iela 4, Rīga LV-1003

ISBN 978-9984-47-159-4

CHUBENKO VIRA

The strategy for the development of high-tech industries
as a key element of the legal regulation of production and supply
of high-tech products 5

CVETKOVA IRINA

EU post-crisis measures for ensuring control over financial institutions 8

GLIBKO SERGIY

Issues of legal regulation of settlement operations of banks in Ukraine 19

JURKEVIČA TATJANA

Electronic evidence concept and essence in civil proceedings in Latvia 26

KROLEVETSKYI KYRYL

The legal nature of the concept of «market» (economic-legal aspect) 40

MURENETS IRYNA

Quality management in entrepreneurship 46

SAVCHUK OLENA, LIUBCHYCH ANNA

Legal problems arising from the transfer of forest land for geological
exploration by digging boreholes 50

STRIZHKOVA ALLA, KARBOVSKA KAROLINA

Concept Kharkiv Smart City 55

АНІСІМОВА ГАННА

Теоретико-правові аспекти забезпечення екологічного
підприємництва 60

БУТЕНКО ДАР'Я

Розвиток підприємницької діяльності в умовах нової парадигми
менеджменту 65

ВАРШАВА ОЛЕКСАНДР

Економічні інновації: рушійна сила технологічних змін.
Концепція підривних інновацій. 69

ВРУБЛЕВСЬКА-МІСЮНА КАТЕРИНА

Актуальні питання щодо здійснення купівлі-продажу
в мережі Інтернет 74

ГОНТАРЕВА ІРИНА

Вплив тіньової економіки на підприємницьку діяльність 78

ГОРЯЧИЙ ЮРІЙ, АНДРІЙЧЕНКО ЖАННА

Сутність поняття «фінансовий ризик» підприємства 82

ЄФІМОВ ОЛЕКСАНДР

Гармонізація цивільного та податкового законодавства України
щодо матеріального блага 87

ЖОРНОКУЙ ЮРІЙ

Венчурні фонди як суб'єкти національної інноваційної системи
України: огляд існуючих проблем 93

ИГНАТЬЕВ СЕРГЕЙ

Институциональные особенности франчайзинговой деятельности
в Латвии 99

КОЛМАКОВА ВАЛЕНТИНА

Євроінтегративні орієнтири екологізації підприємництва в Україні . . . 105

КОЛМАКОВА ВАЛЕНТИНА, КОВАЛЬОВА ВІКТОРІЯ

Проблеми та помилки при впровадженні комплексу збалансованих
показників Key Performance Indicator (KPI) 110

ЛЯДОВ АНТОН

Інвестиційний податковий кредит як інструмент стимулювання
інноваційної діяльності 115

ПОДРЕЗ-РЯПОЛОВА ІРИНА

Підсистема інноваційної інфраструктури як складова національної
інноваційної системи: проблеми розвитку та функціонування на
регіональному рівні 119

СЕМЕНОВА МАРІНА

Ліцензування як засіб господарсько-правового регулювання
туристичної діяльності в праві ЄС, Латвії та України 123

ЦЕРКОВНА ОЛЕНА

Вина, як елементу складу цивільно-правового делікту 129

ШУРПА СВІТЛАНА

Системи управління бренд-орієнтованим підприємством 135

**THE STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT
OF HIGH-TECH INDUSTRIES AS A KEY ELEMENT
OF THE LEGAL REGULATION OF PRODUCTION
AND SUPPLY OF HIGH-TECH PRODUCTS**

Chubenko Vira,

*Ukraine, PhD Candidate of the Scientific and Research Institute
of Providing Legal Framework for the Innovative Development
of National Academy of Law Sciences of Ukraine, commercial law,
e-mail: Verachubenko90@gmail.com*

Scientific adviser: **Sergiy Glibko,**

*PhD, Associated Professor, Director Scientific and Research Institute
of Providing Legal Framework for the Innovative Development
of National Academy of Legal Sciences of Ukraine*

Abstract. The article analyzes the importance of regulating public relations in the production and supply of high-tech goods and the approval of the Strategy for the development of high-tech industries. In addition, the experience of foreign countries in this area is studied, the main problems and shortcomings of the developed draft Strategy are outlined and appropriate proposals to address them are given.

Анотація. У статті проаналізовано важливість регулювання суспільних відносин у виробництві та постачанні високотехнологічних товарів та необхідність затвердження Стратегії розвитку високотехнологічних галузей. Крім того, вивчається досвід зарубіжних країн у цій сфері, окреслюються основні проблеми та недоліки розробленого проекту Стратегії, подаються відповідні пропозиції щодо їх вирішення.

Keywords: high-tech products, high-tech industries.

One of the priority directions of innovation activity in Ukraine in accordance with the Law of Ukraine “On Priority Areas of Innovation Activity in Ukraine” is the creation of high-tech competitive products and increase of the export potential of the state with the effective use of domestic and world scientific and technological achievements. Ensuring advanced economic development of Ukraine on the basis of increasing technological level is one of the key imperatives for the implementation

of economic, institutional and technological transformations in the country. This is indicated, in particular, in the Analytical Report on the Annual Address of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine “On the Internal and External Situation of Ukraine in 2015” [4, 229]. Consequently, given the fact that the production and supply of high-tech goods becomes crucial for an intensive type of economic reproduction, legal regulation in this area becomes particularly important.

The Strategy for the Development of High-Tech Industries (the “Strategy”) should become the main document defining the key areas, the basic tools, the purpose, the strategic goals of the development of high-tech industries in Ukraine, and the production and supply of high-tech products. Such a Strategy should be not just an act designed to regulate certain legal relations, but a policy document that will determine the further legal framework and means of state regulation of the entire complex of high-tech industries.

The legal basis for the development of the Strategy is the Plan of Government Priority Steps for 2016, which was approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine # 418-r dated May 27, 2016. In particular, the specified regulatory act is planned in 2016 to approve the draft Strategy for the development of high-tech industries by 2025. As of now, the specified draft has been developed, but by this time the Cabinet of Ministers of Ukraine has not been approved.

In our opinion, such a normative act can become an impetus not only to the conceptual proclamation of the need for the development of high-tech industry by the state, but also before the beginning of real effective and systemic measures of state regulation of the development of production and supply of high-tech products.

It should be noted that, despite the lack of legal force, the draft Strategy has been criticized by a number of scholars. In particular, regarding the moral obsolescence of the classification of high-tech industries with reference to the works of 1997, incorrect formulation of activities, the limitations of possible factors of competitive advantage, the lack of a detailed analysis of the real issues of low level of development of high-tech sphere and ways of their solution, etc. [5, 58-59]. In addition, the specified project is developed only by state authorities, mostly without

the involvement of business entities, which are the main element of the Strategy implementation.

For comparison, you can turn to the regulation of similar legal relationships in other countries, for example, in Germany. So, the question of the need to solve the problem of using new technical knowledge in Germany began to be solved since the beginning of the 1980s [5, 53]. Thus, the results of tripartite negotiations between the government, business entities and trade unions were the basis of the comprehensive national strategy of 2006 – «The High-Tech Strategy for Germany» [1]. One of the key priorities of the development of this act was the identification of the 17 key technologies that need to be developed, the relationship between science and economics, the improvement of the financing system for business entities in this area, and so on. In connection with the successful implementation of The High-Tech Strategy for Germany, in 2010, the government decided to further implement the project and adopted a new document – «Ideas. Innovation. Prosperity. High-Tech Strategy 2020 for Germany» [2], and in 2014 – «The new High-Tech Strategy Innovation for Germany» [3]. In general, these documents do not change the approach to the development of high-tech industries and basic aspects. However, technological priorities have been integrated into the five branches of science and technology, improved the issue of continuous investment for the implementation of high-tech projects, accelerating the transformation of scientific research results into high-tech products, etc.

Summarizing the above, it may be noted that the Strategy for the Development of High-Tech Industries in Ukraine, subject to its approval, must undoubtedly become the main landmark legal act that will determine the fundamental, basic aspects of the legal relationship with the production and supply of high-tech products. All state policy, including the means of state regulation of economic relations in the given sphere, should be constructed on the basis and in accordance with the Strategy.

Secondly, in order to prevent fragmentary regulation of such relations, and their complex analysis, it is necessary to involve not only representatives of state bodies, but also business entities, the scientific community, and others in developing the draft Strategy. And finally, it is expedient to take into account the experience of regulating similar legal relations in

other countries, first of all, those who have achieved significant success in this matter. In this case, one should take into account the rapid cycle of development of high-tech products, which necessitates the operative adjustment of the state and the use of the appropriate regulatory means.

LIST OF USED LITERATURE AND OTHER SOURCES

1. The High-Tech Strategy for Germany – Berlin: Federal Ministry of Education Research. 2006. 111 p.
2. Ideas. Innovation. Prosperity. High-Tech Strategy 2020 for Germany. Bonn: BMBF. 2010. 26 p.
3. The new High-Tech Strategy Innovation for Germany. Federal Government. 2014. URL: <https://www.e-fi.de>.
4. The Analytical Report on the Annual Address of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine “On the Internal and External Situation of Ukraine in 2015”. Kiev: NISS, 2015. 684 p.
5. Salikhova O. Development of a strategy for the development of high technologies for Ukraine on the basis of European experience. Problems of science. 2016. № 2. P. 52-61.

EU POST-CRISIS MEASURES FOR ENSURING CONTROL OVER FINANCIAL INSTITUTIONS

Mg.iur. Cvetkova Irina,
Baltic International Academy, Latvia
Doctoral study program “Legal Science”
e-mail: cvetkova@inbox.lv
Research supervisor: **Dr.iur. Janis Grasis**

Abstract. The global financial crisis of 2008 has clearly demonstrated that the problems of one bank go beyond its structure and its direct counterparties and can spread to the entire financial sector, moreover, they can move from one state to another and go far beyond these countries.

Prior to the global financial crisis several unified normative acts were adopted within the EU to streamline the activities of both organized and unorganized financial markets. However, in the conditions of instability of the financial

markets of the European countries, this regulation appeared to be incapable of providing emergency measures for the EU countries.

To ensure financial and economic stability under the conditions of the European Commission, multiple amendments have been made to acts of supranational law, including the ones related to the regulation of the level of capital adequacy and liquidity of financial institutions - participants of financial markets, as well as crisis management of financial institutions.

The work thoroughly examines the amendments adopted by the European Commission after the global financial crisis of 2008 to manage and monitor financial institutions, the appropriate conclusions have been made.

Аннотация. Мировой финансовый кризис 2008 года наглядно продемонстрировал, что проблемы одного банка выходят за пределы его структуры и его непосредственных контрагентов и могут распространиться на весь финансовый сектор, более того, они могут перейти из одного государства на другое и выйти далеко за пределы этих стран.

До мирового финансового кризиса в рамках ЕС было принято несколько унифицированных нормативных актов для упорядочения деятельности как организованных, так и неорганизованных финансовых рынков. Однако в условиях нестабильности финансовых рынков европейских стран это регулирование оказалось неспособным обеспечить экстренные меры стран ЕС.

Для обеспечения финансово-экономической стабильности в условиях Еврокомиссией было внесено множество поправок в акты наднационального права, в том числе для регулирования уровня достаточности капитала и ликвидности финансовых учреждений – участников финансовых рынков, а также кризисного управления финансовыми учреждениями.

В работе подробно рассмотрены изменения, принятые Еврокомиссией после мирового финансового кризиса 2008 г. по управлению и контролю за финансовыми учреждениями, сделаны соответствующие выводы.

Keywords: bank crisis, crisis management, financial instruments, liquidity.

Introduction

The International Monetary Fund (IMF) in its report of 2008 pointed to 124 local national crises with total losses of the global banking system of over \$ 300 billion [7].

Financial crisis may be accompanied by some of the features highlighted below:

A demand for reserve money so intense that the demand could not be satisfied for all parties simultaneously in the short run.

A liquidation of credit that has been built up in a boom.

A condition in which borrowers who in other situations were able to borrow without difficulty become unable to borrow on any terms – a credit crunch or credit market collapse.

A forced sale of assets because liability structures are out of line with market-determined asset values, causing further decline in asset values – the bursting of a price “bubble”.

A sharp reduction in the value of banks’ assets, resulting in the apparent or real insolvency of many banks, accompanied by some bank collapses and possibly some runs [8] The effects of the crash are still rippling through the world economy. The collapse of Lehman Brothers, a sprawling global bank, in September 2008 almost brought down the world’s financial system. It took huge taxpayer-financed bail-outs to shore up the industry. Even so, the ensuing credit crunch turned what was already a nasty downturn into the worst recession in 80 years. Massive monetary and fiscal stimulus prevented a buddy-can-you-spare-a-dime depression, but the recovery remains feeble compared with previous post-war upturns. GDP is still below its pre-crisis peak in many rich countries, especially in Europe, where the financial crisis has evolved into the euro crisis.

During the financial crisis many financial institutions have revealed the lack of risk experience and skills at the non executive Board level and the failure in communicating risks to top management. The risk manager task is to identify and assess the risks faced by the company, to communicate these risks to the board of directors and to the Chief Executive Officer (CEO), and to manage those risks. If the reports about risk exposures are too complex or not very clear, then the risk management systems will fail. For example, the Swiss bank UBS, which was very affected during the current financial crisis, tried to explain its subprime and housing exposures in an overly complex way and to the wrong audience [9].

The global financial crisis has clearly demonstrated that the problems of one bank go beyond its structure and its direct counterparties and can spread to the entire financial sector, moreover, they can move from one state to another and go far beyond these countries.

The crisis has shown that the existing systems and national normative acts of the EU countries were not able to effectively manage financial in-

stitutions that had difficulties and the banking system was subject to risks that could lead to the bankruptcy of banks [10].

1. Management of financial institutions in times of crisis

In times of crisis, the main task of the EU was to prevent the bankruptcy of banks and other systemic financial institutions, as this could cause significant systemic damage. In November 2008, at the G20 Summit, the leaders of the states decided on the main causes of instability in certain regions of the world [11].

To consolidate the regulation of the financial services market, the EU has come to grips with the creation of the Union of the Capital Market and the European Banking Union in order to create a unified banking supervision system in the EU [12]. It is worth mentioning the post-crisis procedure of de Larosière, which strengthened the role of the European securities and markets authority [13].

In the period from 2008 to 2010 various measures for prevention irregularities in the financial system have been taken by the governments of the EU member states, such as:

- 1) capital injection,
- 2) assistance in relief of problem assets,
- 3) guarantees on liabilities,
- 4) maintaining liquidity.

According to the European Commission, such interventions in the banking sector should never be repeated. Banks should be able to go bankrupt, like any other business, and the government, in turn, should be equipped with the tools that will allow them to prevent systemic damage to the financial sector [14]. It is unacceptable to expose taxpayers to the risks of covering the costs of widespread economic damage. No bank should be too large or too incorporated for a bankruptcy proceedings.

The first reform in times of crisis conditions turned into Directive No 2009/111/EU on capital requirements (Capital Requirements Directive - CRD II) [1]. CRD II strengthens the supervision of cross-border service providers, increases supervision of financial institutions that are limited to only one counterparty, and places increased demands on asset securitization.

Since 2010, the issue of creating a unified legal regulation in the field of preventing the consequences of the bankruptcy of system financial institutions has been discussed. In this regard, in October 2010, the European Commission published a plan for a new structure of crisis management in the financial sector, providing for the creation of a special European crisis management system [15].

2. The EU normative acts on ensuring control over financial institutions

In November 2010 Directive No 2010/76/EU on capital requirements (Capital Requirements Directive — CRD III) was approved, having increased the requirements towards capital for the re-securitization and the assets that banks keep in their trading books (portfolios) [2].

In 2013 a package of measures CRD IV was approved, which consisted of Directive No 2013/36/EU and Regulation No 575/2013, which were implemented in the European legislation of Basel III [3]. The provisions of Basel III offer new capital standards, leverage - the use of borrowed funds to finance the company's activities, which is characterized by the ratio of the borrowed and own capital and liquidity for strengthening the regulation, supervision and risk management in the banking sector [16].

The Institute of International Finance, a 450-member banking trade association located in the United States, protested the implementation of Basel III due to its potential to hurt banks and slow down economic growth. Further, the American Bankers Association and a host of Democrats in the U.S. Congress argued against the implementation of Basel III, saying that it would cripple small U.S. banks by increasing their capital holdings on mortgage and SME loans.

Directive No 2013/36/EU on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms provides for the introduction in the EU countries of the Single Remediation Mechanism of Problem Banks (Single Resolution Mechanism, SRM), the introduction of plans to restore financial stability and measures in case of their restructuring.

In May 2014 Directive EC № 2014/59/EU on establishing a framework for rehabilitation and resolution of the insolvency of credit institu-

tions and investment companies (European Union, 2014) was approved. The Directive supplemented and amended Directive No 2013/36/EU, introduced a general mechanism for bankruptcy procedures of banks and other financial institutions, including large investment companies. The Directive is the completion of a plan to reform the financial sector, in accordance with the agreements G20 [4].

In July 2014 Regulation № 806/2014/EU on the transparency of securities financing operations and the reuse of financial instruments was approved [6]. The Regulation is aimed at increasing the stability and transparency of the securities market in transactions involving the use of securities and re-using collateral, requirements have been established for participants in such transactions, the failure to comply with which entails the application of measures of responsibility to such participants by the competent authorities of the EU member states.

As the crisis advanced, its effects spilled over from banks to the real economy. The sovereign and banking crises exacerbated each other especially in Europe, shown most clearly by the Greek sovereign crisis in 2009. The European (sovereign) debt crisis, also referred to as the “euro area” or “euro zone” crisis, made apparent the fragility of monetary union under crisis conditions and the lack of macroeconomic tools for effective intervention. The cross-border exposure of some big European Union (EU) banks to sovereign debt in weaker (peripheral) European economies was quite significant in some countries. The main problem, however, was found in the nexus between (domestic) bank risk and sovereign risk [17].

On the one hand, the measures taken helped to stabilize the financial system in many ways, but on the other hand, they led to enormous spending of public finances and disruption of the balance in the domestic banking market. During the 2008 financial crisis as governments around the world spent almost \$1 trillion to rescue their banks from collapse. Despite the lingering effects of the financial crisis in Europe, the continent's banks are still profitable: average return on equity was 6.6% in 2015, according to the International Monetary Fund (IMF), compared to 15.2% in 2006 and 2007.

3. Results of applying measures for controlling financial institutions

In 2014 The European Central Bank (ECB) conducted large-scale stress tests for the 128 largest banks in the eurozone for the first time, 25 of which failed the stress test. Checking the annual balance sheets of these banks revealed a shortage of capital totaling 25 billion euros. Almost half of them increased buffer capital in case of financial crises totaling 15 billion euros, and now there are no complaints about them.

The current stress test of ECB shows that total lending at banks has decreased, and non-repayment of loans continues, particularly in the “PIIGS” countries: Portugal, Italy, Ireland, Greece and Spain. Stress tests conducted by the EBA found that, nearly eight years after the financial crisis began, the continent still harbored at least one bank liable to walk off a cliff in a downturn (Figure 1).

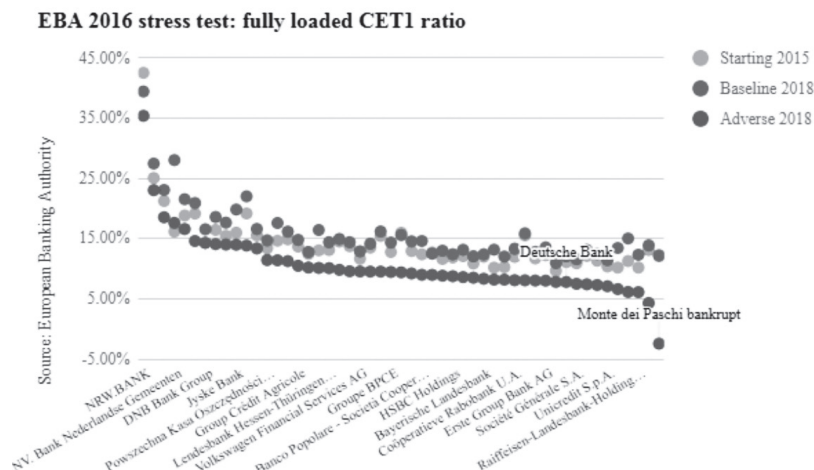


Figure 1: ECB stress test

02 November 2018 EBA published the results of the 2018 EU-wide stress test, which involved 48 banks from 15 EU and EEA countries, co-

vering broadly 70% of total EU banking sector assets. The adverse scenario has an impact of -395 bps on banks’ CET1 fully loaded capital ratio (-410 bps on a transitional basis), leading to a 10.1% CET1 capital ratio at the end of 2020 (10.3% on a transitional basis). The objective of the exercise is to assess, in a consistent way, the resilience of banks to a common set of adverse shocks. The results are an input to the supervisory decision-making process and promote market discipline (Figure 2).

As the central data hub for the entire EU, the EBA published the granular bank results, including detailed information at the starting and end point of the exercise, under both the baseline and the adverse scenarios.

| | Starting 2017 | Starting 2017 restated | Baseline 2020 | Adverse 2020 | Delta adverse 2020-2017 | Delta adverse 2020 – 2017 restated | Starting Leverage ratio | Leverage Ratio 2020 |
|----------------------------------|---------------|------------------------|---------------|--------------|-------------------------|------------------------------------|-------------------------|---------------------|
| Transitional CET 1 capital ratio | 14.5% | 14.4% | 15.4% | 10.3% | -419 bps | -410 bps | 5.4% | 4.4% |
| Fully loaded CET capital 1 ratio | 14.2% | 14.0% | 15.3% | 10.1% | -416 bps | -395 bps | 5.1% | 4.2% |

Figure 2: 2018 EU-wide stress test

After the entry of new rules for calculating liquidity of banks and leverage ratios in 2018, a number of French largest banks: BNP Paribas, Societe Generale, Credit Agricole, Credit Mutuel, Groupe BPCE and La Banque Postale - applied to the European Court with a claim against the ECB. Banks disagreed with the ECB’s demand not to take into account the target deposits placed in the State Deposit and Consignment Fund when calculating the ratio of borrowed funds and total asset value (Caisse des Dépôts et Consignations, CDC). In addition, the ECB flooded the eurozone financial market with cash to stimulate growth, at the same time charging banks for deposit service charges, which led to the increased tension between banks and the regulator.

The European Union’s top court annulled an ECB decision demanding that the six banks set aside capital against special deposits they have with state investment institution CDS [18].

Mohamed El Erian considers that there are consequential post-crisis lessons that haven't been sufficiently internalised; and some that were not foreseen at the time of the crisis but are now urgent and important [19]. A summary scorecard of post-crisis accomplishments, unfinished business and unintended consequences is: 1) A safer banking system; 2) A more robust payments and settlement system; 3) Smarter international cooperation; 4) Still-elusive inclusive growth; 5) Misaligned internal incentives; 6) A scarcity of 'patient' balance sheets; 7) The big got bigger and the small got more complex; 8) Risk has morphed and migrated to under-regulated areas; 9) Reduced policy flexibility.

Conclusions

1. The global financial and economic crisis of 2008 caused the need for fundamental changes in the regulation of issues of preventing crisis phenomena in the banking sector, the securities market and the derivative financial instruments market.

2. Changes in legal acts have strengthened the regulatory role of the EU in preventing the instability of financial markets, many regulatory issues have moved from the national to the supranational level, ensuring the regulation of crisis management of financial institutions in the EU countries.

3. The crisis has had a devastating effect on the financial system and economic performance of EU countries, and its effects are still tangible today.

4. At the end of May 2018, financial stability in the eurozone remains favorable, the profitability of banks has improved, but structural weaknesses remain.

5. The EU is continuing to improve the legal framework and in the near future we can expect the unification of the European financial law.

THE LIST OF THE USED LITERATURE AND OTHER SOURCES

1. European Union, (2009, September 16). Directive № 2009/111/EC of the European Parliament and of the Council of 16 September 2009, as regards banks affiliated to central institutions, certain own funds items, large exposures, supervisory arrangements, and crisis management. Retrieved September 16, 2009,

from Official Journal of the European Union. Access: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:302:0097:0119:EN:PDF>

2. European Union, (2010, November 24). Directive № 2010/76/EU of the European Parliament and of the Council of 24 November 2010, as regards capital requirements for the trading book and for re-securitisations, and the supervisory review of remuneration policies. Retrieved November 24, 2010, from Official Journal of the European Union: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32010L0076>

3. European Union, (2013, June 26). Directive № 2013/36/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms. Retrieved 2013, 26 June, from Official Journal of the European Union Access: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:176:0338:0436:EN:PDF>

4. European Union, (2014, May 15). Directive № 2014/59/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 establishing a framework for the recovery and resolution of credit institutions and investment firms. Retrieved May 15, 2014, from Official Journal of the European Union. Access: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2014.173.01.0190.01.ENG&toc=OJ:L:2014:173:TOC

5. European Union, (2013, June 26). Regulation (EU) № 575/2013 of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on prudential requirements for credit institutions and invest. Retrieved June 26, 2013, from Official Journal of the European Union: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0575>

6. European Union, (2014, July 15). Regulation (EU) № 806/2014 of the European Parliament and of the Council of 15 July 2014 establishing uniform rules and a uniform procedure for the resolution of credit institutions and certain investment firms in the framework of a Single Resolution Mechanism and a Single Resolution Fund. Retrieved July 15, 2014, from Official Journal of the European Union. Access: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=celex%3A32014R0806>

7. Laeven L. and Fabian V. Systemic Banking Crises: a New Database // IMF Working Paper. № 08/224, PP. 1-78. (2008).

8. Portes R. (1998, October 8-10). An Analysis of Financial Crisis: Lessons for the International Financial System", IMF Conference Chicago (1998).

9. Stulz R. (March 2009), Six Ways Companies Mismanage Risk, Harvard Business Review, PP. 86-94.

10. Fleming M.J., Sarkar A. The Failure Resolution of Lehman Brothers // FRBNY Economic Policy Review. P. 198. (2015).

11. G20 Information Center. (2008, November 15). Declaration of the Summit on Financial Markets and the World Economy. Access: <http://www.g20.utoronto.ca/2008/2008declaration1115.html>

12. The European Commission. (2014, April 15). Bank Recovery and Resolution Directive (BRRD): Frequently Asked Questions, Memo 14/297. P.3.

13. The de Larosière Group. Report on 2009, February 25. Access: http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/de_larosiere_report_en.pdf

14. Garcia G.G.H., Nieto M.J. Banking crisis management in the European Union: Multiple regulators and resolution authorities // Journal of Banking Regulation. № 6, P. 206–226. (2010)

15. The European Commission. (Msrch, 2010). Discussion paper on the debt write-down tool–bail-in. Access: http://ec.europa.eu/internal_market/bank/docs/crisis-management/discussion_paper_bail_in_en.pdf

16. Bank of International Settlements. (2017, December 07). Basel III: international regulatory framework for banks. Access: <https://www.bis.org/bcbs/basel3.htm>

17. Blundell-Wignall A., Solving the Financial and Sovereign Debt Crisis in Europe // OECD Journal: Financial Market Trends (2011) – issue 2

18. General Court of the European Union. Judgments in Cases T-733/16 Banque Postale v ECB, T-745/16 BPCE v ECB, T-751/16 Confédération nationale du Crédit mutuel v ECB, T-757/16 Société générale v ECB, T-758/16 Crédit agricole v ECB and T-768/16 BNP Paribas v ECB. Access: <https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2018-07/cp180110en.pdf> (2018, July 13).

19. El Erian M. (2018, September 13). Nine lessons from the global financial crisis // *The Bloomberg*. Access: <https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2018-09-13/financial-crisis-10-years-later-the-system-still-needs-change>

ISSUES OF LEGAL REGULATION OF SETTLEMENT OPERATIONS OF BANKS IN UKRAINE

Glibko Sergiy,

PhD, Associate Professor, Head of the Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development of National Academy of Law Sciences of Ukraine, Ukraine, glibksv@gmail.com ORCID: 0000-0003-3398-9276

Annotation. The report is devoted to the definition of the peculiarities of contracts related to the services for the transfer of funds under the legislation of Ukraine and to compare their content with payment services in accordance with the EU legal acts. A larger number of contracts are investigated, which, as a rule, are the basis for settlement and cash servicing. It is confirmed that the use of the terms ‘payment services’ and ‘funds transfer’ in all the contracts in which banks provide payment and related services will bring the Ukrainian legislation closer to the term ‘payment services’, which is used in the EU legislation.

Анотація. Тези присвячено визначенню особливостей договорів, пов’язаних з послугами переказу коштів відповідно до законодавства України та порівнянню їх змісту з платіжними послугами відповідно до законодавчих актів ЄС. Досліджується велика кількість контрактів, які, як правило, є основою для розрахунково-касового обслуговування. Доведено, що використання термінів «платіжні послуги» та «переказ коштів» у всіх контрактах, в яких банки надають платіжні та супутні послуги, наблизить українське законодавство до терміну «платіжні послуги», який використовується в ЄС законодавства.

Keywords: bank, bank account, funds transfer, entrepreneurship, payment services.

With a variety of banking services, their level of development and availability is most often determined by the proper provision of settlement services.

Settlement transactions in Ukraine are regulated by the following normative legal acts: Laws of Ukraine ‘On Payment Systems and Funds Transfer in Ukraine’ [1], ‘On Banks and Banking’ [2], ‘On Financial Services and State Regulation of Financial Service Markets’ [3], ‘On Prevention and Counteraction of the Legalization (Laundering) of the

Proceeds from Crime, Terrorist Financing and the Financing of the Proliferation of Weapons of Mass Destruction’ [4], Decree Cabinet of Ministers of Ukraine ‘About the System of Currency Regulation and Currency Control’ from February 19, 1993 № 15-93 [5], On approval of the Regulation on the implementation by banks of financial monitoring, approved by Decree Board of the National Bank of Ukraine (further- DB NBU) from June 26, 2015 № 417 [6], On Approval of the Regulations on Supervision (Overtime) of Payment Systems and Payment Systems in Ukraine, approved by DB NBU from November 28, 2014 № 755 [7], About the Approval of the Regulation on Currency Control, approved by DB NBU from February 8, 2000 № 499 [8], Instruction on the opening, use and closing of accounts in national and foreign currencies, approved by DB NBU from November 12, 2003 № 492 (further – Instruction № 492) [9], Instruction on Interbank Transfer of Funds in Ukraine in the National Currency, approved by DB NBU from August 16, 2006 № 320 [10], Instruction on Cashless Settlements in Ukraine in the National Currency, approved by DB NBU from January 21, 2004 № 22 [11], Instruction on the Procedure for Regulating the Activities of Banks in Ukraine, approved by DB NBU from August 28, 2001 № 368 [12], Methodology of complex evaluation of systemically important payment systems, approved by DB NBU from September 24, 2015 № 635 [13], List of cash and cash services operations that are not subject to taxation, approved by DB NBU from August 1, 2017 № 73 [14], DB NBU «On transactions with the use of electronic payment facilities» from November 5, 2014 № 705 [15] etc.

Separately, it should be noted that the consolidation of currency regulation in the Law of Ukraine ‘On Currency and Currency Transactions’ was adopted on 21.06.2018, and comes into force on 07.02.2019.

Also, the functions of observing public interests have a special impact on banking operations, as evidenced by the order of notification of the banking institutions of the fiscal service of the opening of accounts to business entities (Item 1.14 of Instruction № 492, Art. 69 of the Tax Code of Ukraine). In addition, the public interest justifies the restriction on cash turnover for economic entities and individuals, which is established in Section II of the Regulation on the conduct of cash transactions in

the national currency in Ukraine, approved by the RB National Bank of Ukraine on January 29, 2017, № 148, and provides for the actual transfer settlements in economic activity in a non-cash form, which is impossible without the use of the current account, which in this aspect becomes more a means of realization of economic competence than an independent service.

The legislation of Ukraine provides for the following types of contracts and their meaningful purpose at the same time for the legitimation of business entities, for making settlements, transferring funds and lending an account, or conducting other operations and services by banks that facilitate the transfer of funds and the functioning of payment systems.

1. An agreement on a bank account (items 1066, 12068 of the Civil Code of Ukraine provide the acceptance of funds for account and transfer from the account, the commission of other actions; the instruction № 492).

2. The only banking service agreement (Part 3 of the Instructions on interbank transfer of funds in Ukraine in national currency, approved by the RB National Bank on August 16, 2006, № 320). The subject of the agreement is the receipt of such services by the NBU as settlement and information service in the electronic payment system of the NBU; providing services by e-mail system of NBU; providing for use of information security means of the NBU.

3. Agreement on settlement and cash servicing (item 5 Article 341 of the Civil Code of Ukraine, item 1.37 of the Law of Ukraine ‘On Payment System and Funds Transfer in Ukraine’, Instruction № 492); The subject of the contract is the services provided by the bank to the client on the basis of the relevant agreement contracted between them, which are related to the transfer of funds from the account (to the account) of this client, the issuance of cash withdrawal, as well as the implementation of other operations provided with the contracts.

In 2017, the valid for today List of cash and settlement servicing operations, which is not the subject to taxation, was approved by the NBU on 01.08.2017, № 73 (hereinafter- the List). So it included transactions for the opening (closing) of customer accounts in bank metals, transactions with electronic payment facilities. Also, the List of certain types of settlement and cash services was expanded. For example, it is possible to

add an addition to the list of operations for documentary registration or confirmation of customer settlements by providing information related to cash withdrawal services of clients, as well as necessary information for the formation of an audit report, etc. That is, this list of actions is related to cash withdrawal services as an object of taxation, but not to the list of direct settlement and cash services as services of banks related to the basic service of 'funds transfer'. On the contrary, the Directive of the European Parliament and the Council of 2015/2366 provides a list of transactions relating to payment services, item 3 of Art. 4 Section I and in Appendix №1.

4. The correspondent account agreement (part 1 of section 2 of the Instruction on interbank transfer of funds in Ukraine in national currency, approved by the RB National Bank on August 16, 2006, № 320).

5. Agreement on payment settlements with a settlement bank (part 3, section 10, Regulations on oversight of payment systems and payment systems in Ukraine, approved by the RB National Bank on November 28, 2014, № 755) and the payment organization.

6. Agreement with the payment organization on the issue of electronic payment means (item 14. 2) of the Law of Ukraine 'On Payment Systems and Funds Transfer in Ukraine').

7. Agreement on the use of electronic payment instrument (item 14.8 of the Law of Ukraine 'On Payment Systems and Funds Transfer in Ukraine', item 4 of Section 2 of the NBU 'On the implementation of transactions with the use of electronic payment facilities' dated 5.11.2014, № 705).

8. Acquiring agreement (Part 72 of the Civil Code of Ukraine, item 14.18 of the Law of Ukraine 'On Payment Systems and Funds Transfer in Ukraine', Section 5 of Regulation № 705). Under the terms of the acquiring agreement, acquirer is obliged to provide technological, informational services to business entities and other persons (hereinafter - the trader) and to settle them with transactions performed between traders and users using electronic payment means, based on the contract.

9. Contractual storage contract (escrow) (Instruction № 492). The subject of the agreement is the account opened by the bank for the client on a contractual basis for enrolment and transfer of funds / cash withdrawal in cases stipulated by the legislation of Ukraine to the person (persons) indicated by (specified) the client (beneficiary or beneficiaries) or the

return of such funds to the client for the onset of the grounds stipulated by the contract.

10. Contract of a bank deposit (§ 3 of Chapter 71 of the Civil Code of Ukraine, Instruction № 492). The subject of the contract is the sum which is deposited or transferred to the deposit account and the payment of interest or income in a different form.

11. Contract for the issuance of a corporate card (governed by Section 2 of the NBU 'On the Operations with the Use of Electronic Payment Facilities' dated 5.11.2014, № 705).

12. An agreement on the provision of services for inter-bank transportation and the collection of currency valuables. (RB NBU 'On approval of the Instruction on Organization of Cash Collection and Transportation of Currency Values of Banks in Ukraine' dated 31.03.2017, № 29).

13. Agreement on performance by the National Bank of the functions of the settlement bank SEP (Part 3 Section 4 Instructions on interbank transfer of funds in Ukraine in national currency, approved by the RB National Bank of Ukraine, dated 16.08.2006, № 320).

Thus, the separate components of the features and conditions of a bank account agreement are actually contained in all contracts in the field of settlement and lending, and the bank account agreement itself may be interpreted as an agreement that is a type of contract in relation to other types of contracts using bank accounts that become special types of contracts including those connected with the additional to the payment ones. The transfer of funds is a general direction, the main common criterion for all treaties in the field of settlement and cash relations, which involves changing the owner of funds or rights to funds and reveals the essence of the service and facilitates the qualification of the listed contracts as economic ones. It is possible to say that the current bank account becomes an attribute for legitimizing an economic entity that maximizes its economic competence, as well as opening an account, ensures the implementation of economic activities with full consideration of the public interest.

The provision of cash and cash services must be unified as payment services, having a single directed link with the transfer of funds, which, while conducting business, requires the improvement of the legal mechanism for regulating these services. In the presence of complicated economic

activities of money transfer operations, there are features associated with additional functions and operations when servicing customers of banks. Moreover, the service of cash and cash services from public liabilities of banks that arise during client servicing under the legislation on prevention and counteraction to legalization (laundering) of proceeds from crime, monetary and tax legislation (in particular, Article 69 of the Tax Code Ukraine) and cash operations, etc. are greatly influenced. The above confirms that the use in all contracts in which banks provide payment and related services, namely, the terms ‘payment services’ and ‘funds transfer’ will approximate the legislation of Ukraine to the term “payment services”, which is used in Directives 2013/36/ EU [16], 2015/2366/ EU [17].

LIST OF USED LITERATURE AND OTHER SOURCES

1. On Payment Systems and Funds Transfer in Ukraine: Law April 5, 2001 № 2346-III. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14?lang=en> (date of appeal: 06.12.2018).
2. On Banks and Banking: Law December 7, 2000 № 2121-III. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14?lang=en> (date of appeal: 06.12.2018).
3. On Financial Services and State Regulation of Financial Service Markets: Law July 12, 2001 № 2664-III. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14?lang=en> (date of appeal: 06.12.2018).
4. On Prevention and Counteraction of the Legalization (Laundering) of the Proceeds from Crime, Terrorist Financing and the Financing of the Proliferation of Weapons of Mass Destruction: Law October 14, 2014 № 1702-VII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1702-18> (date of appeal: 06.12.2018).
5. About the system of currency regulation and currency control: Decree Cabinet of Ministers of Ukraine February 19, 1993 № 15-93. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/15-93?lang=en> (date of appeal: 06.12.2018).
6. On approval of the Regulation on the implementation by banks of financial monitoring: Decree Board of the National Bank of Ukraine June 26, 2015 № 417. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0417500-15?lang=en> (date of appeal: 06.12.2018).
7. On Approval of the Regulations on Supervision (Overtime) of Payment Systems and Payment Systems in Ukraine: Decree Board of the National Bank of Ukraine November 28, 2014 № 755. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0755500-14?lang=en> (date of appeal: 06.12.2018).
8. About the approval of the Regulation on currency control: Decree Board of the National Bank of Ukraine February 8, 2000 № 49. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0209-00?lang=en> (date of appeal: 06.12.2018).
9. On approval of the Instruction on the opening, use and closing of accounts in national and foreign currencies: Decree Board of the National Bank of Ukraine November 12, 2003 № 492. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1172-03?lang=en> (date of appeal: 06.12.2018).
10. On Approval of the Instruction on Interbank Transfer of Funds in Ukraine in the National Currency: Decree Board of the National Bank of Ukraine August 16, 2006 № 320. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1035-06?lang=en> (date of appeal: 06.12.2018).
11. On Approval of the Instruction on Cashless Settlements in Ukraine in the National Currency: Decree National Bank of Ukraine January 21, 2004 № 22. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04?lang=en> (date of appeal: 06.12.2018).
12. On Approval of the Instruction on the Procedure for Regulating the Activities of Banks in Ukraine: Decree National Bank of Ukraine August 28, 2001 № 368. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01?lang=en> (date of appeal: 06.12.2018).
13. Methodology of complex evaluation of systemically important payment systems: Approved Board of the National Bank of Ukraine September 24, 2015 № 635. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0635500-15?lang=en> (date of appeal: 06.12.2018).
14. On approval of the List of cash and cash services operations that are not subject to taxation: Decree Board of the National Bank of Ukraine August 1, 2017 № 73. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0073500-17?lang=en> (date of appeal: 06.12.2018).
15. On transactions with the use of electronic payment facilities: Decree Board of the National Bank of Ukraine November 5, 2014 № 705. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0705500-14?lang=en> (date of appeal: 06.12.2018).
16. On access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms, amending Directive 2002/87/EC and repealing Directives 2006/48/EC and 2006/49/EC: Directive 2013/36/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1544096354325&uri=CELEX:32013L0036> (date of appeal: 06.12.2018).
17. On payment services in the internal market, amending Directives 2002/65/EC, 2009/110/EC and 2013/36/EU and Regulation (EU) № 1093/2010, and repealing Directive 2007/64/EC: Directive (EU) 2015/2366 of the European Parliament and of the Council of 25 of November 2015. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1544094277602&uri=CELEX:32015L2366> (date of appeal: 06.12.2018).

ELECTRONIC EVIDENCE CONCEPT AND ESSENCE IN CIVIL PROCEEDINGS IN LATVIA

Jurkeviča Tatjana,

*Dr.iur., sworn solicitor, Docent at Baltic International Academy
e-mail: advokatu.birojs@inbox.lv*

Annotation. Growing interest of people to be involved in electronic information network raises the necessity for a series of procedural measures. The main role in this issue is dedicated to the growth of information types existing in electronic format and its legal aspects which need to establish a stable normative regulation. These problems in their turn create a question on the evidence value of information existing in electronic form. The question is particularly important in the cases when communication between the parties to a civil dispute is in electronic form. The aim of evidence proceedings in procedural regulation is to develop preconditions for the court to clarify the true conditions of the case. To achieve the aim an appropriate procedural form is necessary which would let the judge and other parties to the process insure as conveniently and effectively as possible to show and try true conditions of the case and to clear the necessary evidence to make information technologies serve the litigation purposes more effectively. The solutions to those questions are closely linked to the understanding of the electronic evidence essence, as well as to determine its place in the trial process.

Аннотация. Все возрастающая заинтересованность лиц в сети электронной информации, вызывает необходимость провести ряд процессуальных мероприятий. Ключевую роль в этом вопросе уделяется увеличивающимся видам информации, существующим в электронном формате и их правовым аспектам, которые требуют определенного самостоятельного нормативного регулирования. Эти проблемы, в свою очередь, поднимают вопрос о доказательственной силе информации, существующей в электронном виде. Особое значение этот факт приобретает в тех случаях, когда коммуникация между сторонами гражданско-правового спора осуществлялась в электронной форме. Задачей процессуального регулирования процедуры доказывания является создание предпосылок для суда в установлении истинных обстоятельств дела. Для реализации данной задачи необходима соответствующая процессуальная форма, которая позволит суду и другим участникам процесса, по возможности, удобнее и эффективнее, обеспечить, предоставить и проверить доказательства, необходимые для установления

истинных обстоятельств дела, чтобы информационные технологии могли эффективно служить для целей судопроизводства. Решения данных вопросов тесно связаны с пониманием концепции электронного доказательства, а также с необходимостью определить его место в процессе доказывания.

Key words: evidence, electronic evidence, civil proceedings, evidence source.

The importance of the topic chosen for the article and its importance is linked to the fact that during the last decade information technologies radically changed information fixation and ways of its transmission. Active application of new information technologies affected not only social relation sphere, but also to a big extend state administration system. The increase of information and computer technology in the society enhanced not only changes in many law regulations, but also created completely new information legislative relations. This process influences also civil proceeding law. Within the frames of civil proceedings theory and practice the interest raised a question on the possibility to use modern information sources in the civil proceedings. However, Latvia Civil Proceedings Law [1] separately neither defines nor regulates evidence which is obtained and exists in electronic form. From laws and regulations which determine proceeding law in Latvia the most advanced is considered Criminal Proceeding Law [2] which was enforced on 1st October, 2005. There is the notion of electronic evidence in it and electronic evidence is regulated separately and independently. Civil Proceeding Law and Administrative Proceeding Law [3], in which evidence regulation is rather similar, do not contain special regulation concerning electronic evidence considering those a part of written evidence. This situation cannot be viewed as satisfactory.

Modern electronic information sources are information, computer and telecommunication technologies which are applied for both organizational aims (to provide information sphere functionality, for example, to provide information/data collection, processing, storage, circulation, search and transmission), and information and communication aims (computer networks, telecommunication networks and special and open systems, as well as data transmission channels, communication and information flow administration tools), which are in electronic (digital or analogue) forms.

Some authors believe that the term “information” better reflect the essence of evidence [4,87]. It is difficult to agree with this opinion, since the information structure features content aspect (contents) and its material reflection – form. By means of the term “information” in its general meaning the data on something, some notion, some event or anything, which is an object for some operations which have contextual interpretation can be understood. In this case under the term of operation one can understand perception, transmission, changes, storage and application. Information, unlike data, has its meaning. According to Information Publicity Law [5], information is message or message summary in any technically possible fixation, storage or transmission way. From the analysis above it can be concluded that not any information can serve the evidence function in the trial. Only such features as applicable content and the form determined by the law can deserve the trial evidence status. Thus, one cannot agree with M. Palcikovska opinion that in adversarial process the parties give information to the court – evidence and arguments, presenting one’s own case view and the facts are tried giving the chance for the judge to evaluate this information critically through each party opinion, evidence and arguments [6].

Information has to reflect case circumstances. Evidence source determines where (from where) evidence tools can be obtained to try and evaluate the evidential information. So, evidence and its source are two different things. The features of the information source influence the character of the information it contains. In this case both information and its source are the things which reflect information essence. Thus, the terms “modern information source as evidence” and “modern electronic information tools” are not accepted directly as the trial evidence notion to be understood and defined due to the fact that in their term they are torn from the information content aspect. The author’s opinion is the term “electronic evidence” is a more precise legal term because the term “electronic” in this example determines the form, but the term “evidence” – the source.

Definitely, a supportive reference to the point is that the main formation element of electronic evidence is electromagnetic signals in the system of data transmission which are connected with information submission on some object, process or event features (their spread charac-

teristics or circumstances relations with a person) [7,368]. Uldis Mikelsons points, that electronic evidence initial form can be electromagnetic signals which appear when registering definite circumstances by means of technical equipment software processing [7,369]. In other words, the signals mentioned can have informative meaning only in connection with other information sources, a definite information system or the subject who is the information recipient.

It should be emphasized that computer technical equipment receive, summarize, store and process different types of signals, which immediately after processing period is treated as computer information, or information which is stored and exists in computer form. So, one cannot state that that is electronic information, as well as it is not enough to state that it is the information stored in electronic form. It can be in digital or analogue form, which still is different from the term “electronic form”. What one gets from the signals becomes not an event (without a certain aim), but information only when it can be stated and viewed only in relation to a definite object, process or event. The authors do not often, when research the essence of electronic evidence, specify these important differences.

The term “electronic evidence” asks for special attention. The term “electronic evidence” was introduced into Latvia everyday life mainly due to European Council Convention on Cybercrimes [8], which also advised the member countries to enforce the norms in their national laws which determine application of electronic evidence. It is important to point that the convention mentioned points at *evidence in electronic form*, i.e. at evidence in electronic format not at electronic evidence. And this difference is essential to understand this type of evidence correctly.

Electronic equipment, especially electronic and computer system development created the necessity to discuss the issue on new evidence application in civil cases, and in judicial practice they have started to be referred to generally – electronic. We are used to refer to them as to electronic media, but the data stored on them – information [7, 367]. Additionally, none considers it necessary to understand the new evidence type, which is takes both from files and its nature from the file format. They are just simple called electronic evidence to differ them from other types of evidence. A very important point is not taken into account, that an electronic part

of evidence are connected only with electronic tool – electronics – machines, which in their work use electrons, to be more precise – electricity. For example, electronic book is electronic equipment, which is meant to read files (book, magazine or newspaper), but not files, because files are not electric [9]. Evidence, if they are meant files (photo, video, audio or software code), which are reproduced or reflected by means of electronic equipment or tool (computer, screen, television, smart phone and so on), are only reproduced by means of those. Evidence which is called electronic, actually, can be divided into two groups: analogue and digital. In simple terms, these groups can be characterized as follows:

Analogue (evidence) is the information on facts, which is taken from analogues signals. Analogue signals are those which are formed due to a constant change of their condition. Those are determined at any moment. For example, human sight or hearing constantly captures eventually changing sight and hearing signals (analogue signals). Transmitting and capturing analogue signals noise, distortion and errors cannot be avoided. Digital (evidence) is the information on facts, which is taken from digital signals. Digital signals are formed by sharp changes of impulse value. Impulse existence corresponds the value one (1), its absence – zero (0). If the impulse becomes a little stronger, longer or shorter, the system anyway defines it as one. Zero is zero, even if in its place a slight, accidental signal appears. When transmitting a digital signal, errors and distortions are practically eliminated. Digital signals are mostly used in computer equipment.

Analogue evidence (signals) can be in their original form, but can be described (recorded, reflected) on paper and added to certified copy or to the original. Analogue signals, for example, recorded on a tape or a film can be transformed into paper form, which makes them easier to store and to show to other people. Analogue signals can be less precise than digital ones. For example, their media devices change with time, frequent and multiple applications (repeated viewing) can develop small defects (streaks). Informative part can also significantly suffer, small but important details can disappear, and even sometimes the information can become unreadable. However, digital evidence (signals) can be fully identical both in the copy and in the original. For example, if digital signal is transmitted from a mobile phone into a laser disk, which can be added

to the case materials, then this recording, despite the fact that it is identical to the original is considered a copy. For example, if an internet page is printed, then it means that a digital signal is turned into an analogue signal – in paper form, to become digital signal case physical evidence, which is obtained at a certain moment. Distortions can appear when using printer ink, due to insufficient printer resolution or other effects of printer quality performance indicators.

A digital signal is absolutely precise, whilst an analogue signal is approximate. A digital signal does not change with time, changes only signal media device. A digital signal cannot degrade under oxygen or sun ray (ultraviolet) influence, depending on the signal media – for example, on organic plastic optical disk. Digital evidence is not changed. The condition of digital signal carrier can change. For example, eventually the outer layer of polycarbonate in case of optical disc can degrade or some streaks and scratches can appear or it can break or be broken and becomes impossible to read. Thus, to ensure the safety of digital signal storage several copies on different signal carriers (optical, magnetic and so on) are made.

Thus, analogues and digital signal are different according to their nature and application, and it must be reflected in the term “electronic evidence” definition and in this evidence application approaches.

Due to the complex characteristics of information signals (both analogue and digital) used as evidence, a general term – electronic evidence is used which covers both signal types – digital and analogue, but which are reproduced by means of special electronic equipment. That is the reason why there has appeared so many terms with the word electronic (electronic document, electronic signature, and so on), which essentially cover a generalization of two types of evidence forms – analogue and digital. Equipment which can reproduce only a definite type of analogue or digital signals (player, tablet, cassette player, television and so on) increase has stimulated the necessity to define evidence terms, without mentioning the equipment use for its reproduction. Equipment is just a media between a signal and a person. To determine a signal, it is not important which media did it.

In practice there is a definite division of terms electronic and digital. As an example a famous program “Adobe Reader” can be used, which is meant for reading digital documents. Within the frames of this program

there is a choice – digital signature. This option opens the module to encode digital signature (to authorize the content confidence or authentication). The term “electronic signature” is not used in this program at all. In the software of this module in “Adobe Reader” determines that this module contains exactly the thing which is in Latvia called as electronic signature and nothing else. And this is not an only example.

In everyday life when hearing the term “electronic text file”, a person combines two terms “file” and “electronic”, supposing that the file is electronic and not digital as it is in electronic equipment. Actually, file is an algorithm which determines the operations to be made by electronic equipment or it is the information which is produced by the file by means of algorithm. A file does not contain electrons and does not use electrons. Electrons are used by electronic equipment to fulfil the tasks according to a definite algorithm which is in a file (or in a different file) to achieve a definite result, for example, to reflect the text on the screen according to the data which are in the file (software). Files can be only in digital form.

From all the described above, it can be concluded that the information which is read electronically by a computer is “digital”, not “electronic” since it is linked with the coding in digital form and connected to the file and cannot exist without it. Accordingly, a book (file) which is read by means of computer equipment “electronic book” or by means of other computer equipment has to be called “digital”, but not “electronic”. “Digital” in electronics and computer systems is a term which means “coded by digits”, in the basis of which is all analogue signal (picture, sound or text) conversion into digital (usually binary) codes and their re-transformation at the perception time.

Thus, in judicial practice it would be necessary to define the terms electronic and digital and it is important. Signature, which is called electronic, is actually digital, because it is created by a strongly determined algorithm and essentially is a number of digits. Signature can be created performing the calculations in a written form (a long way) or by means of a special program (a quick way). The fact that the program used operates in an electronic computer equipment is not a reason to call it electronic signature, it is important that the program used worked on the basis of mathematic algorithm strictly determined for definite aims.

The mess appeared in the use of terms electronic and digital has led to the situation when these terms are mutually replaced by each other and it is not correct.

One more important moment is that a computer is the equipment which is meant to fulfil an important principle, namely, to perform programmed software instructions automatically, without a person’s help. This principle is very important in proof during the civil trial. Evidence creation by means of computer is different written information creation by means of writing material (stick, pen, Biro pencil and so on) or by means of mechanical typewriter which can be used by a subject.

The principal difference of creating written information by means of a computer is that the information created by a computer differs from the information created in hand by means of writing materials cannot be perceived by a human directly. The thing is that a computer can process only the information which is in digital format. All the other information, for example, sounds, pictures, equipment indicators and others can be processed by a computer only if they are transferred into a digital form. By means of software, it is possible to transform the information obtained, for example, combine the sounds from different sound sources; and then the result can be transformed back into sound form.

In the same way textual information is processed. When keying in the computer, every letter is coded by a definite digit. When keying information from outer sources (screen or print), for a human perception pictures of letters are created, which can be perceived by eyes, due to a widely spread principle WYSIWYG. The correspondence between letters and digits is named symbol coding or ASCII code. WYSIWYG principle – what you see is what you get – means that an electronic document by means of computer graphics on the screen is shown in a conventional, real and the paper document everybody is used to or photo document virtual picture with all the accompanying details, but a computer screen is viewed as a desk top on which one can work with the documents. Such electronic document pictures are understood by everyone, they can be easily read by any literate person [10]. However, it should be remembered that electronic document picture seen on the screen is created only to make it easier to work with it and it has very little common with electron-

ic document. An electronic document and its virtual picture correspondence is rather a rule exception the rule itself: the document seen or printed out have a huge difference from the initial electronic document, although a computer has formed it on the basis of initial document [11].

Signatures, or digits, in the computer use binary system and are formed by means of one and zero, not by means of ten digit system which everybody uses in everyday life. Computers work in a different digit system. Digit input and output for reading can be made in a ten digit format: all the necessary changes are made by computer software. Information measurement is one bit, which is a binary feature, which understands the meaning of 0 and 1. Usually, computer software works not with separate bits but with eight bits at the same time; eight bits in sequence make a bite, a bigger information measurement is kilobite and megabite. Due to that it can be concluded that the category “electronic evidence” essentially cannot be applied to this information which is obtained from digital sources or analogue system sources since they are not electronic.

Thus, electronic evidence is not information on facts itself, it is rather a form in which the facts are accessible for the parties to the process, in other words, electronic evidence is existing, stored or accessible in a certain form information on facts. That is the reason why the author of the paper cannot agree to the term electronic evidence, which is defined by Uldis Mikelsons, who said that *electronic evidence is the information, which initially is fixed as data on/by means of any type of technical sources (tools) to store, process and transmit to the computer or other programmed technical device, system or communication network electromagnetic signals since by means of this information the facts (conditions) are determined, on the basis of which case initiator in the way determined by criminal or civil law proceedings determine legally important event or case circumstance existence or absence and other circumstances which are important to decide a correct verdict on the case* [7,374]. Firstly, this definition is too complicated. Secondly, in this definition evidence is interpreted as information, which according to the author’s view, cannot be allowed (this opinion was grounded above). Thirdly, this definition is not clear enough about special knowledge on fact existence format.

Additionally, emphasis of an initial fixation allows to think that with further processing or transmission, the formal can be changed, to conclude logically that it will not be electronic evidence any more.

In addition the author believes that also in Criminal Proceeding Law the definition of electronic evidence term is not very successful. Criminal Proceeding Law Article 136 includes the following: *Evidence in Criminal Proceedings can be information on facts in the form of electronic information which is processed, stored or transmitted by authorized data processing tools or systems*. A positive point in this definition is that there is a clear indication on the form itself in which the information on facts exist, but not stated that electronic evidence is also information on facts. However, the confusion is created by the thing that in this case information on facts is electronic information which is processed, stored or transmitted by means of automated data processing tools or systems.

The author’s opinion is that the category “electronic evidence” can be applied as a general term, covering such evidence, which exist in digital or analogue format. On the basis of everything stated, the author considers it possible to offer the following “electronic evidence” definition:

Electronic evidence is the information in stored, processed or transmitted by means of automated data processing tools, systems or communication network in electronic form, which is/exists in digital or analogue signal format (electromagnetic signal form) and is fixed on any type of electronic technical sources (tools) if by this information the existence or absence of the fact important to the case is stated.

One more essential issue is connected with the situation that many contemporary authors do not reveal the term “electronic evidence” essence, but on purpose lead this term to “electronic document” notion. One cannot agree with this position. Electronic documents are just a part of electronic evidence, since not any information existing in electronic form features the characteristics of electronic document. It should be emphasized, that electronic evidence and electronic documents are not identical terms. In scientific literature there is an opinion, that “actually electronic evidence can be obtained both from electronic documents and in the investigation proceedings, for example, which making computer technical analysis” [7, 371].

There are different modern electronic information forms and types. Electronic information source classification can be found in civil proceeding law science. For example, D. Ose, depending on information storage device, divides it on the documents, different electronic records and things [12,166]. Versinins points that electronic documents can be differentiated depending on the way the information is keyed in the storage device (input, storage): facsimile (scanned), manually dynamic (keyed in by means of keyboard and cursor), obtained by voice transformation, etc. If information presentation (output, circulation) is taken into account, electronic documents can be visual (on the screen), printed (by means of printer or fax) or voice form [13, 40].

M. Krumins offers the following electronic source division: the first group – electronic documents, the second group – electronic information sources: correspondence and records of electronic character; audit records; electronic databases; other stored data created, transformed, transmitted in electronic format; digital photos,; audio records; CD, video tapes, micro circuits and other format of video and sound records; other forms of electronic information fixation [14].

From all the mentioned above, the most interest in the problems researched is raised by electronic documents which are obtained in visual “screen” format. Exactly this electronic evidence type is the main argument for electronic information source independence, so that it can be treated as the evidence in civil proceedings. The speech is about such evidence tools which can combine video and sound recordings (for example, video telephone). It also should be added that information computer analysis objects are not only such widely spread modern electronic information sources, as for example computers, but also electronic diaries, pagers, mobile phones and electronic cash till equipment. It is profoundly named by some authors that “this evidence differs from simple usual modern information sources since this evidence combines electronic document photo, video or audio recording features” [15, 87].

Electronic evidence judicial (evidence) character is not fully determined, but it is clear that those cannot add to written or physical evidence.

Topicality of this issue began some time with the point that it was offered to differentiate such information sources as video and audio

recordings as new evidence tools. This evidence tool independence was based on two arguments: firstly, video and audio recordings are similar to physical evidence due to the source, since information is stored on objects which are not alive (discs, plates, etc.); secondly, to play the information stored on magnetic information storage devices the methods which are different from the methods of written and physical evidence application. Physical evidence mainly is tried visually, but modern information storage devices cannot be tried by observation or testing methods [16, 97–98]. Those who disagree with the opinion expressed on “arguments which ground modern information storage device independence”, point that “the features mentioned do not allow precisely separate “other documents and materials” from written evidence”. As M. Treusnikovs points it, the main argument for mentioned evidence legal feature is that this evidence is viewed as written evidence, since “firstly, video and audio recordings, photo and cinema materials are stored on objects which are not alive, similar to physical evidence. However, written evidence are stored both on objects which are not alive: paper, parchment, and on modern information storage devices; secondly, paintings, drawings etc. are the result of actions done on purpose. They fix the pictures which reflect the author’s thoughts and feelings. Evidence importance is emphasized on information that in those it is fixed by means of a pencil not to the object features (for example, canvas or colour quality), in which the information is fixed. So, photo, cinema, video and audio documents can be added to written documents” [16, 97–98]. I. Lukjanova suggested adding a new evidence type, however, to written evidence, keeping its investigation order [15, 136].

Since the 70-ies of previous century, in Europe country scientific literature there have been legal discussions on “documents produced by machines” term determination, its legal status and the document mentioned proof force [17,1097]. However, even nowadays there are discussions on electronic document essence, the clashes of different opinions on adding electronic document to written or physical evidence, or separating it into a different group can be seen in literature. The further the discussion goes the more normative acts which determine legal proceedings in Latvia, differently refer to theoretical disputes, consequently, Criminal

proceedings Law regulate electronic evidence separately from physical and written evidence, leaving a separate article which determines electronic evidence (Article 136). In its turn, Civil Proceedings Law does not contain a special regulation concerning electronic evidence, adding it to written evidence (Civil Proceedings Law Article 110).

Summarizing the opinions viewed the author points that information that exists in electronic form is independent evidence.

Specific features of information stored in electronic form differs it from other evidence types. These features are hidden in the aspect that in the case of information stored in electronic form the information is given by *equipment*. The court has no opportunity to clarify the investigated information, ask questions to the source which gives this information. Therefore, wide introduction of technical tools and opportunities to use special knowledge in civil proceedings, technical complexity of the cognitive methods and civil proceeding improvements made it necessary to expand the range of procedural means of proof.

Assessing the features of electronic evidence, the author considers it possible to offer the following “electronic evidence” definition:

Electronic evidence is the information in stored, processed or transmitted by means of automated data processing tools, systems or communication network in electronic form, which is/exists in digital or analogue signal format (electromagnetic signal form) and is fixed on any type of electronic technical sources (tools) if by this information the existence or absence of the fact important to the case is stated.

THE LIST OF THE USED LITERATURE AND OTHER SOURCES

1. Civilprocesa likums [Civil Proceeding Law]. „Latvijas Vēstnesis”, 326/330 (1387/1391), 03.11.1998., “Ziņotājs”, 23, 03.12.1998.
2. Kriminālprocesa likums [Criminal Proceeding Law.] „Latvijas Vēstnesis” 74 (3232), 11.05.2005., “Ziņotājs”, 11, 09.06.2005.
3. Administratīvā procesa likums [Administrative Proceeding Law]. „Latvijas Vēstnesis” 164 (2551), 14.11.2001., “Ziņotājs”, 23, 13.12.2001
4. Līcis A. (2003) Prasības tiesvedība un pierādījumi. [Līcis A. Legislation Requirements and Evidence.] R. TNA.
5. Informācijas atklātības likums [Information Publicity Law] .”Latvijas Vēstnesis”, 334/335 (1395/1396), 06.11.1998.

6. Pačikovska M. (2007) Tiesneša objektivitāte un neitralitāte: sacīkstes principa realizācija. Jurista Vārds [Palcikovska M. Judge Objectivity and Impartiality: Adversarial Principle Realization. Solicitor’s Word,] Nr.48 (501), accessible: www.juristavards.lv.

7. Uldis Miķelsons. (2002) Elektroniskie pierādījumi//Informācijas un komunikācijas tiesības. Autoru kolektīvs. U. Ķīņa juridiskajā redakcijā. [Uldis Miķelsons. Electronic Evidence//Information and Communication Law. Author team. U. Ķīņs’s legislation edition.] R.

8. European Council Convention on Cybercrime accepted 23rd November, 2003, enforced 1st June, 2007, published: Latvijas vēstnesis, 171 (3539), 26.10.2006

9. Федулеева Н. (2003) Электронное издание//Библиография [Fedulejeve, N. Electronic Publishing//Bibliography.]-2003.-№4., accessible: <http://www.bookresearch.ru/ebook.htm>,

10. Семилетов. С.И. (2003) Электронный документ как продукт технологического процесса документирования информации и объект правового регулирования.//Государство и право. [Semiletov S. I. Electronic Document as a Product of Technological Process of Information Documentation and as an Object of Legal Regulation.//State and Law]. № 1.

11. Гадасин В.А. Коньявский В.А (2004) Основы понимания феномена электронного обмена информацией. [Gadasin V.A Konjavskij V.A. Basics of Electronic Information Exchange Phenomenon]. Minsk.

12. Ose D. (2013) Pierādījumi un pierādīšana civilprocesa. Promocijas darbs. Latvijas Universitāte. [Ose D. Evidence and Proof in Civil Proceedings. Promotion Paper. University of Latvia.] 2013.

13. Вершинин А.П. (2000) Электронный документ: правовая форма и доказательство в суде. [Versinin A.P. Electronic Document: Legal Form and Evidence in Court.] М.

14. Krūmiņš M. (2015) Elektroniskie pierādījumi un to izmantošana pierādīšanas procesā. Lekcija. Zvērinātu advokātu profesionālās pilnveides mācības. [Krumiņš M. Electronic Evidence and their Application in Proof Proceedings. Lecture. Swon Solicitor Professional Development Training.]

15. Лукьянова И. Н.(2003) Доказательства в арбитражном процессе. [Lukjanova I.N. Evidence in Arbitration Process.] М.

16. Треушников М.К. (1990) Судебные доказательства. [Treusnikov M.K. Court Evidence.] М.

17. Lampe E.-J. (1970) Falschung technischer Aufzeichnungen.NJW.

THE LEGAL NATURE OF THE CONCEPT OF “MARKET” (ECONOMIC-LEGAL ASPECT)

Krolevetskyi Kyryl

*Attorney, Executive Partner, “Krolevetskyi & Partners”,
kirill.krolevetsky@gmail.com*

Аннотация. Доклад посвящён изучению понятия правовой природы рынка вообще и понятия товарный рынок, в частности, в том числе автором исследованы разные доктринальные подходы к трактовке этих вопросов, а также проведён основательный анализ нормативно-правовой базы, регулирующей указанную сферу.

Анотація. Доповідь присвячена вивченню поняття правової природи ринку взагалі і поняття товарний ринок, зокрема, у тому числі автором досліджені різні доктринальні підходи до трактування цих питань, а також проведено ґрунтовний аналіз нормативно-правової бази, що регулює зазначену сферу.

Key words: market, wholesale market, commercial market.

The wholesale market is a poorly researched economic and legal category. Its essence can be formed by a systematic understanding of concepts such as “market”, “commodity market”, “wholesale market”, “trade market”, “commercial activity”, “entrepreneurship”, “trade”, “trading activity”, “wholesale trade”, “consignment of goods”, in determining which we are forced to turn to the basics of economic theory, which defines of the basic principles as a doctrine.

The publicly available definition of the market is contained on the Wikipedia website, where it is stated that the market is a set of relations (acts) of purchase and sale of goods and services; a method of interaction between producers and consumers, based on a decentralized, impersonal mechanism of price signals. It constitutes a mechanism for the distribution of goods and services among members of the society through voluntary exchange [16].

In the scientific literature the market is considered in two meanings: wide and narrow. Thus, in a broad sense, the market is understood as a certain way of organizing economic life, the characteristic features of which are: the independence of the participants of the economic process;

the commercial nature of their interaction; the rivalry (competition) of the subjects; the formation of economic proportions under the influence of price dynamics and competition; prices that are formed on the basis of supply and demand, and the public economy, which operates on these principles, is called the market economy [8].

In a narrow sense, the market is understood as an institution or mechanism that brings together buyers (demand bearers) and sellers (suppliers) of individual goods and services [7]. In this aspect, the market is also considered as a mechanism of formation and movement of reproductive processes, a form of connection between production and consumption, as well as various types of commercial and economic activities through the sale of goods, capital, labor, technology, information.

The definition of the organizational aspect of the market is important in the science of economic law [6], which is a set of mandatory legal relations in the field of regulation and supervision of the activities of business entities in order to ensure appropriate conditions for commercial activities, profit, protection of property interests of participants in legal relations, favorable investment climate. Such signs mostly inherent in the markets, which activities will be settled through state institutions.

Turning to the socio-economic essence of the market, scientists determine the following features: [5]

First, this is the sphere of manifestation of certain economic relations, where the distribution of the consumed part of the social product, its implementation through the exchange of people’s income for goods;

Secondly, it is the sphere of manifestation of relations between producers and consumers of goods, between the cost and consumer value of goods;

Third, the market acts as a link between production and distribution, on the one hand, and personal consumption, on the other.

The legal content of the market in the legal literature is defined as a system of economic relations between economic entities, based on the payment of all goods and services and exchange relations. That is, the market means the whole set of structures of economic relations between economic entities on the principle of substitutability of goods and services [17]

We consider it expedient for the disclosure of the chosen research topic to discuss the market in a broad sense, taking into account the specifics of the economic sphere, to focus on the characteristics of legal relations, the which association and regulatory settlement allows us to distinguish the market as a legal phenomenon, which is the basis of wholesale trade.

Thus, first of all, the market represents a system of legal relations between the buyer and the seller regarding the transfer of ownership of goods and services regulated by act, contract, custom, mutual legal actions.

The market is a catalyst for the emergence, a means of ensuring, a form of settlement of economic trade relations in the sphere of sales, supply of goods, works, services and obtaining property benefits.

The market covers a wide range of relationships, however in the economic sector subordinated to the constitutional principles of public order and the General principles of economic management (articles 4, 5 of the economic code of Ukraine [14]).

The next step in the conceptual tools of research is to take into account the commodity component of the market, which determines the objects of its functioning.

Depending on the subject of purchase and sale it is distinguished as capital market, commodity, services and labor market, intellectual property market and the information market.

The commodity market that arouses interest for the study can be called “ Central “ market among them with the equality of the above-mentioned markets that work for it and depend on it.

According to V.V. Apopiy, in a narrow sense, market refers to the place of sale (equivalent exchange) the total amount of goods and services that is constantly produced or generated. [3]

In turn, the entire product market in the organizational aspect can be divided into two large components: retail (consumer) and wholesale (institutional) markets.

Criteria of differentiation of the commodity market into two subsystems can be called as the purpose of use of the acquired goods (personal needs, direct consumption or use in economic activity); the vector of legal relations (satisfaction of needs of the specific person or demand of market participants group) scope of use of the object of market relations

(private, internal or economic, industrial, social); subject composition of participants (with the participation of individuals or entities of collective ownership); the volume of goods and services (single, small or multiple), the frequency of market operations (single or systemic).

The last feature is not separately covered in the scientific literature, but we believe that a single purchase of a large batch of goods and its implementation can not indicate the existence of the wholesale market as such and the emergence of a wholesale seller or intermediary as a mandatory entity of wholesale market relations.

Constancy and consistency of wholesale economic activity as one of the main foundations of entrepreneurship (article 42 of the economic code of Ukraine) is also a determining criterion for differentiation of market relations systems, since the absence of at least one component excludes the possibility to include a certain sphere of activity to economic.

However, the study of the concept of “market” and “commodity market” will be incomplete without a detailed analysis of the legal regulation of this sphere.

Thus, the national legislation defines the concept of the market as business entity or its separate unit the functional responsibilities of which are the provision of services and the creation of appropriate conditions for sellers and buyers in the process of buying and selling goods at prices are formed depending on supply and demand established in the prescribed manner on the allotted land by the decision of the local Executive authority or local government. In particular, to such a definition of “market” is in the Law of Ukraine “On veterinary medicine” [11], the “Regulations of trade in the markets, approved by joint order of the Ministry of economy, Ministry of interior, State tax administration and state standard N 57/188/84/105 from 26.02.2002 [10], “the Rules of fire safety in Ukraine”, approved by MIA Order No. 470 from 06.06.2017 [9].

According to the Law of Ukraine “on wholesale markets of agricultural products, the market of agricultural products - part of the agricultural market, where the wholesale trade of agricultural products is carried out [4].

That is, the legislator, on the one hand, defines the market as a business entity, on the other - as a certain place where the conclusion and execution of transactions for the sale of certain commodity products.

Much broader and closer to the essence of the study is the concept of the market set out in the "Concept of transition of the Ukrainian SSR to a market economy", approved by the Supreme Council of the USSR 01.11.1990 [15], according to which the Ukrainian market is a system of commodity-money relations with the mechanism of free pricing, with free enterprise on the basis of economic independence, equality and competition of business entities in the struggle for the consumer.

That is, the legislative definitions of the commodity market can be divided into two groups. The first group includes definitions that determine the commodity market, focuses on the subject composition of legal relations and their spatial dimension.

For example, in the Tax code of Ukraine [13] the sphere of circulation of goods (works, services), determined on the basis of the possibility of the buyer (seller) without significant additional costs to purchase (sell) goods (works, services) in the nearest territory for the buyer (seller) is understood as the commodity market. Such a definition is also contained in the Law of Ukraine "on protection of economic competition" [11], according to which the market of goods (commodity market) is the sphere of turnover of goods (interchangeable goods), for which there is demand and supply for a certain time and within a certain territory.

These definitions are mainly contained in normative legal acts that regulate public relations, that is, those in which the state acts as a subject endowed with power and the ability to use coercion against other subjects of public relations.

The second group of definitions focuses on the object and content of legal relations. For example, according to the Law of Ukraine "on the electricity market" [2], the electricity market is a system of relations between market participants during the sale of electricity and/or ancillary services, transmission and distribution, supply of electricity to consumers.

The Law of Ukraine "on grain and grain market in Ukraine" [1] refers to the grain market as a system of commodity-money relations arising between its subjects in the process of production, storage, trade and use of grain on the principles of free competition, free choice of directions of grain sales and pricing, as well as state control over its quality and storage.

Thus, the emphasis of substantive components of legal relations arising in the markets of various goods is more inherent in private relations based on the legal equality of the parties.

Analyzing the advantages and disadvantages of the abovementioned groups of definitions, we come to the conclusion that they are not universal, but formulated in order to settle the relations arising in a particular sphere of public life.

From our point of view, it is necessary to take a more comprehensive approach to the definition of the market of goods, taking into account the broad content of this legal category, which includes not only the subjects and objects of the market, but also their content, the purpose of the acquisition and further use of material goods, their volume, signs of market legal relations that give it commercial content, means of normative regulation of the market and its legal, economic and social significance.

Therefore, from a legal point of view, the market is subject to the constitutional foundations of law and order and the general principles of management and is a system of stable, regulatory legal relations that arise between the initiative capable subjects on the transfer of ownership to property, work, services, and are designed to ensure the achievement of economic and social results.

REFERENCES

1. About grain and the grain market in Ukraine: Law of Ukraine dated July 4, 2002 No. 37-IV. *Supreme Council of Ukraine*. 2002. No. 35. p. 258
2. About the Electricity Market: Law of Ukraine dated April 13, 2017 No. 2019-VIII. *Supreme Council of Ukraine*. 2017. No. 27-28. with. 312
3. Apopiy V.V., Mischuk I.P., Rebitsky V.M., Rudnitsky S.I., Khomyak Y.M. (2008) Organization of trade: under the umbrella. 2nd Edn. (Apopiy V.V. Eds.). Kyiv: Center for Educational Literature. 632 p.
4. Law of Ukraine on wholesale markets for agricultural products as of 06.08.2014. The official web portal of the Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1561-17>
5. Martsin V.C. (2008) Trade Economics: Textbook. (2nd edn.) Kiev: Knowledge. 603 p.
6. Maslyaeva K.V. (2009) Economic and legal framework for the functioning of the financial services market in Ukraine. *Extended abstract of Candidate's thesis*. Kharkiv. 20 p.

7. McConnell K.R., Brue S.L. (1992) Economics: principles, problems: Moscow. (Vols.1-2, Vol. 1.) 399 p.
8. Nikolenko Yu.V. (2003) Fundamentals of Economic Theory. Textbook. Kyiv: TsNL, 540 p.
9. On approval of the Rules of fire safety on the markets of Ukraine: Order of the Ministry of Internal Affairs of Ukraine 06.06.2017 No 470. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0795-17>
10. On Approval of the Rules of Trade in Markets: The Order of the Ministry of Economy, Ministry of Internal Affairs of Ukraine, STA of Ukraine, State Committee for Standardization of 26.02.2002 № 57/188/84/105. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-02>
11. On Protection of Economic Competition: Law of Ukraine dated January 11, 2001 No. 2210-III. *Supreme Council of Ukraine*. 2001. No. 12. p. 64
12. On veterinary medicine: Law of Ukraine dated 25.06.1993 № 2498-XII. *Supreme Council of Ukraine*. 1992. No. 36. Art. 531
13. Tax Code of Ukraine: Law of Ukraine dated 02.12.2010 No. 2755-VI. *Supreme Council of Ukraine*. 2011. № 13-14, 15-16, 17. with. 112
14. The Commercial Code of Ukraine: Law of Ukraine dated 16.01.2003 No 436-IV. *Supreme Council of Ukraine*. 2003. 18, № 19-20, 21-22, 144
15. The concept of the transition of the Ukrainian SSR to a market economy of 11.11.1990. *Supreme Council of USSR*. 1990. No. 48. p. 632
16. Wikipedia: Free Encyclopedia URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B8%D0>
17. Zhuk L.A. Zhuk IL, Nezhivets O.M. (2003) Commercial law. Kyiv: Fundamentals 514 p.

QUALITY MANAGEMENT IN ENTREPRENEURSHIP

Murenets Iryna,

*Ukraine, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics,
Department of Entrepreneurial Activity, lecturer,
ira.murenets@gmail.com*

Аннотация. В статье автор анализирует управление качеством в предпринимательстве. Отмечается, что обеспечение качества и контроль качества являются двумя очень тесно связанными понятиями, и из-за их тесной

взаимосвязи они часто путаются и одно ненадлежащим образом используется в качестве замены другого.

Abstract. In the present article, the author analyzes Quality Management in Entrepreneurship. It should be noted, that Quality Assurance and Quality Control are two very closely related concepts and because of that close relationship they are often confused and one is inappropriately used as a substitute for the other.

Keywords: Quality, Total Quality Management, Quality Management, Quality Assurance, Quality Control.

Quality management is a vital part of operations in all kinds of business sectors, industrial operations and government. Given the nature of today's global economy and international competition, product and service quality is critical to the success of entrepreneurship.

Aim of the thesis is to determine the difference between quality assurance and quality control and highlight basic principles for improving quality.

According to ISO 9001:2015, quality is “the degree to which a set of inherent characteristics of an object fulfill requirements.” Simply put, quality in localization is about meeting client requirements, while also sticking to industry and language standards.

Quality as a concept has been known for years, but it only started to receive prominence in the 20th century. Following the Industrial Revolution and the rise of mass production, companies realized the need to better define and control their processes. In the 1920s, quality control came to life as a method for ensuring that requirements were met in final products. Thirty years later, quality assurance and auditing developed out of the realization that quality could be improved earlier in the process and therefore should be managed from the source. The 1980s brought the rise of total quality management (TQM) as a methodology to ensure quality through the coordination of all the processes in a company. As the movement matured and improved, it developed into what we now know as quality management [1].

Quality Assurance and Quality Control are two very closely related concepts and because of that close relationship they are often confused and one is inappropriately used as a substitute for the other [2,3].

Let's now explore them in more detail and see how they fit into the quality management methodology (figure 1.).

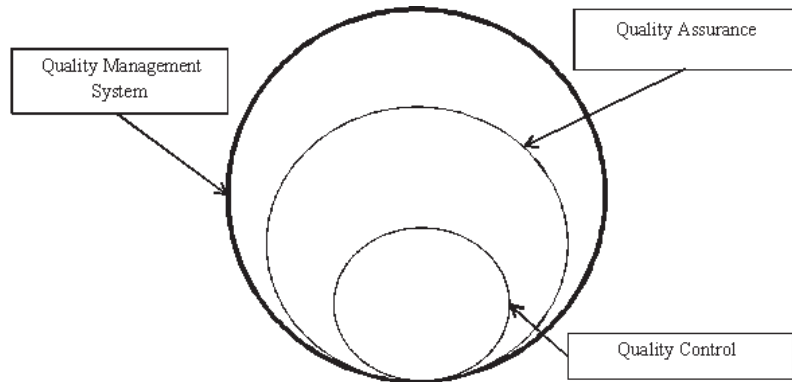


Figure 1. Quality Management

Quality control is the most basic level of quality management. It includes all activities of inspecting, testing, or checking a product to ensure it meets the requirements. The intent of QC is to identify any issues - and either fix them or eliminate them - to make sure the end result is as expected. QC is typically conducted reactively, at the end of the process [1,4].

The main limitation of quality control is that it's very product oriented and doesn't improve quality or make quality more efficient - it only focuses on identifying instances where quality is lacking. What's more, you only find out about issues at the end of the process, which may cost you time and money.

Quality assurance takes your quality management process a step further. QA is focused on planning, documenting, and agreeing on the steps, rules, and guidelines that are necessary to ensuring quality. The planning happens at the beginning of a project, and the end result is a documented quality plan.

The main purpose of QA is to prevent defects from entering into your product in the first place, so it's a proactive measure to ensure quality. Planning for quality is key to mitigating risks, but also saves you a lot of time and money. TQM covers these four basic principles for improving quality in any organization (figure 2):

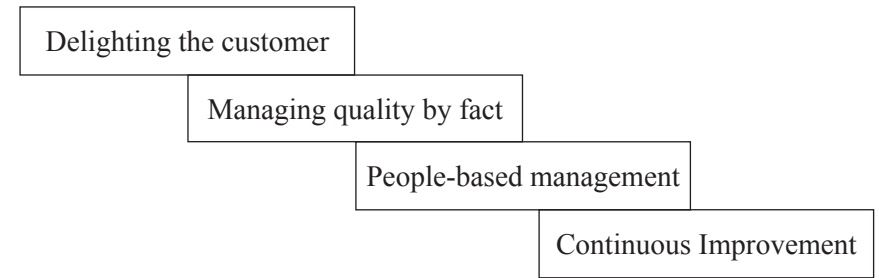


Figure 2. Basic principles for improving quality

Start by asking yourself what would delight your customers. This means that you need to be the best at what matters the most to your customers, and this factor can change over time. Being aware of these changes and always keeping your customer satisfied are an essential part of TQM (Delighting the customer).

Knowing the present quality standards of the goods or service is the first step you can take to improve. You can only improve if you know the foundation of your product or service (Managing quality by fact).

Your employees need to know exactly what they're doing and why they're going doing it in order to be motivated by any kind of feedback. In this way, you can give them more responsibility. The more your employees feel involved, the stronger their commitment to satisfying the customer will be. Standards, systems and technology alone cannot provide quality. People play an extremely important role in the improvement of quality in any organization (People-based management).

TQM is not just a short-term technique that is over once the target is met. It is not a project or program. It is a process that recognizes the fact that however much you may improve, your competitors will also continuously improve and your customers will demand more and more from you. Continuous improvement is essential to any organization (Continuous Improvement).

In the past, managers had to face the rapidly growing quality demands and expectations of the customers, but today, with the advent of TQM, managers are now finding it a lot easier to manage quality in their organizations [4].

Basically, the Total Quality Management (TQM) philosophy and related quality management techniques have contributed to increased competitive performance through increased quality of products or services and cost reductions. An example of these quality management techniques is the ISO 9000 standards on quality management systems. Their scope, institutional infrastructure for certification and the costs and benefits of the implementation of ISO 9000 standards. ISO 9000 standards function as a trade facilitator. They may improve business performance, and they establish a basic framework for further implementation of quality management practices. Consequently, the adoption of ISO 9000 standards is associated with enterprise competitiveness.

REFERENCES

1. Murenets I., Ignatenko L. /Quality management, its components and principles/ Murenets I., Ignatenko L. //Integration processes and innovative technologies: achievements and prospects of engineering sciences. 2016. P. 442–448
2. <http://www.businessdictionary.com/article/1046/quality-assurance-vs-quality-control-d1412/>
3. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4688/1/S9700133_en.pdf
4. <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/132592/Quality%20Management.pdf?sequence=1>

LEGAL PROBLEMS ARISING FROM THE TRANSFER OF FOREST LAND FOR GEOLOGICAL EXPLORATION BY DIGGING BOREHOLES

Savchuk Olena,

Ukraine, Yaroslav Mudryi National Law University, Ass. Department of Environmental Law, Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development National Academy of Law Sciences of Ukraine scientific associate, PhD;

Liubchych Anna,

Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development National Academy of Law Sciences of Ukraine Scientific Secretary of Institute, scientific associate, PhD, ORCID 0000-0002-6492-4179

Анотація. У роботі проаналізовано правові проблеми здійснення геологічних, пошукових, геодезичних та інших геологорозвідувальних робіт шляхом буріння свердловин на земельних лісових ділянках. Метою дослідження є висвітлення сучасного стану законодавства щодо зміни цільового призначення земель лісгосподарського призначення для здійснення зазначених робіт. У статті розглядаються приклад використання зазначеної категорії земель для проведення цих робіт. При розгляді даної проблематики застосовувалися переважно метод наукового узагальнення, логіко - юридичний та порівняльно-правовий методи. З врахуванням норм національного законодавства та міжнародного права, серед основних законодавчо-обґрунтованих шляхів вирішення запропоновано деякі рекомендації щодо вирішення питання наявної правової колізії по даному виду користування надрами, як складової природокористування.

Annotation. The legal problems of realization of geological surveys, searching, geodesic and other geological survey works by well-drilling on lot forest land are analyzed in the article. A research aim is illumination of the modern state of legislation on conversion of forest land for realization of the indicated works. At consideration of question the method of scientific generalization, logical-legal and comparative-legal methods are used mainly. Taking into account the norms of national and international legislation, among the basic legislatively well-regulated ways of decision some recommendations offer in decision of question of conflict of law on this type for subsoil use as part of environmental management.

Key words: forest land, geological exploration, innovation, land, land use, rules of law.

In practice, there are cases when gas-producing enterprises carry out their activity on forest land plots that are forest-covered with woody vegetation, which impedes the carrying out of this activity. There is a need for felling of forest plantations. The issue of preservation or felling of trees, in the event of a change in the intended use of the forest land on which they are located, is regulated by Art. 58 of the Forest code of Ukraine [2].

A practical example of the use of forestry lands, which are in constant use by state forest enterprises, for, among other things, geological survey, search, geodetic and other exploration works, is the resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 19.06.2006 No. 839 “On the

seizure, granting in constant use and in renting land for public and other needs, coordinating the location of objects and changing the purpose of land” [5]. According to this regulatory document, public joint stock company “National joint-stock company “Naftogaz of Ukraine” has been provided with 0.36 hectares of land for permanent use and 2.24 hectares for lease for a period of 2 years for the construction of a gas well No. 120 of the Berezivsky gas condensate field on the territory of Kharkiv region.

In this way, we have three legal conflicts. The first is the divergent discrepancy between the content of Art. 62 of the Land code of Ukraine (hereinafter the LC of Ukraine), Art. 97 of the Criminal Code of Ukraine [2; 3]. The second – Art. 97 of the Criminal Code of Ukraine contradicts (in line with) the requirements of other, above-mentioned articles of the Criminal Code of Ukraine on issues related to the implementation of geological surveying, search, geodetic and other exploration works by digging boreholes. The third is the content of the actual Article 97 of the Criminal Code of Ukraine and consists in the fact that Part 1 does not refer to any use of land and in Part 6 it is allowed to use one and the same land.

In the vast majority of cases, the permanent user of land parcels is the state forest enterprises for which to carry out the aforementioned works. The property of such enterprise, including the land of forestry, is a state property and is secured by him on the right of economic management. The Forestry Enterprise owns, uses land and other natural resources in accordance with the purpose of its activity and the current legislation. In addition, Article 92 of the Law of Ukraine of Ukraine stipulates that the right of permanent use of land is the right of ownership and use of a land plot that is in state or communal ownership, without a time limit. That is, the person, to whom the land plot of state or communal property is provided for permanent use, has no right to freely dispose of this land plot without the adoption of appropriate decisions by the executive authorities. The rights of permanent forest users are defined by the LC of Ukraine, their list is exhaustive. In accordance with Article 19 of the LC of Ukraine, permanent forest managers are not authorized to dispose of forestry lands in any way, they must, among other things, comply with the land use regime established by the legislation. Land for forestry should be used for forestry (Article 57 of the Criminal Code of Ukraine) [3].

According to Art. 96 of the Criminal Code of Ukraine, land users are obliged to ensure the use of land for their intended purpose [3].

According to Art. 9 of the Constitution of Ukraine, legal order in Ukraine is based on the principles under which no one can be compelled to do what is not provided for by law [1].

In accordance with Article 1 of the Law of Ukraine of June 19, 2003 No. 963-GU “On State Control over the Use and Protection of Land” [4], the unauthorized occupation of a land plot - any actions that indicate the actual use of land in the absence a corresponding decision of the executive body or local self-government body on its transfer to the property or provision for use (lease) or in the absence of the commission of the land plot, except for actions that are lawful in accordance with the law. According to Article 164 of the Criminal Code of Ukraine, land protection includes the protection of land from unjustified exclusion for other needs. The use of land not for the intended purpose is the reason for the termination of the right to use the land plot (Article 141 of the Criminal Code of Ukraine) in the manner prescribed by Article 144 of the Criminal Code of Ukraine [3].

In the opinion of A. G. Martin, the special feature of the provision of land during the conduct of intelligence operations should be the possibility of establishing and registering a land servitude without preliminary registration of a land plot on the lands of state and communal property not provided for use. However, the boundaries of the area to which the right of attorney extends must be determined by the relevant technical documentation and registered with the State Land Cadastre [6, p. 27]. But it is right to agree with the position of the scholars that the right of land servitude and the right to use land plot for conducting intelligence work differ from each other [7, p. 62-63; 8, p. 140-141].

After analyzing the current legislation on obtaining the right to use or lease land for the purpose of carrying out appropriate geological explorations through drilling, it can be noted that an example of a lawful resolution of the issue is the resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine on the seizure, provision for the permanent use and lease of land plots for public and other needs, coordination of location of objects and change of the purpose of land from April 26, 2007 № 681 [5].

However, in order to eliminate certain legal conflicts on this issue, it is necessary:

a) To bring the content of Article 97 of the Criminal Code of Ukraine in line with the requirements of Articles 66, 93, 116, 122, 123, 125 and 149 of this Code [3].

b) To bring the content of Part 1 and Part 6 of Article 97 of the Criminal Code of Ukraine into compliance.

c) Bring the content of Article 62 of the LC of Ukraine in line with the content of the amended (in the future) Article 97 of the Criminal Code of Ukraine [2; 3].

d) Study the European experience on this issue and, if necessary, take appropriate steps to bring national legislation in line with European land legislation.

REFERENCES

1. The Constitution of Ukraine. Date of update: 30.09.2016. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (Last accessed: 05.11.2018).

2. Forest code of Ukraine. Date of update: 18.12.2017. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3852-12> (Last accessed: 06.08.2018).

3. Land code of Ukraine. Date of update: 12.10.2018. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2768-14> (Last accessed: 05.11.2018).

4. Ukrainian Act “State control of land use and land conservation”. Date of update: 28.12.2015. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/963-15> (Last accessed: 05.11.2018).

5. About an exception, for permanent assignment and lease of lands for public and other necessities, agreeing about places of location of objects and refocusing of land: decision Cabinet of Ministers of Ukraine of 26.05.2007 no 681. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/77469881> (Last accessed: 05.11.2018).

6. Martyn, A. G. (2013) Nadannia zemelnykh dilianok pry provedenni rozvidky rodovyshch korysnykh kopalyn: udoskonalennia orhanizatsiino-pravovoho mekhanizmu. Zemleustrii i kadastr, 21-28 [in Ukrainian].

7. Zolotarova, D. M. (2017) The legal basis of land use for exploration. PhD (Law) Kharkiv [in Ukrainian]. URL: http://nauka.nlu.edu.ua/download/diss/Zolotarova/d_Zolotarova.pdf (Last accessed: 05.11.2018).

8. Barabash, N. P. (2012) The legal regime of land given for the use by the bowels of land. PhD (Law) Lviv [in Ukrainian].

CONCEPT KHARKIV SMART CITY

Strizhkova Alla,

Ukraine, PhD, Senior researcher of Scientific and research institute of providing legal framework for the innovative development of National academy of law sciences of Ukraine, lead of project “Legal regulation of the virtualization of the infrastructure of the national economy of Ukraine”,

e-mail: vaschenko.alla@gmail.com; ORCID 0000-0002-4477-7941

Karbovska Karolina,

Ukraine, junior researcher of Scientific and research institute of providing legal framework for the innovative development of National academy of law sciences of Ukraine,

e-mail: karbovskayakarolina@gmail.com, ORCID 0000-0003-3088-2887

Анотація. Робота присвячена критичному аналізу різних підходів до визначення концепції «Розумного міста», формулюванню дефініції «Kharkiv Smart City» та пропозиції її використання при розробці стратегій Smart City та планів або дорожніх карт з реалізації стратегій Smart City.

Аннотация. Работа посвящена критическому анализу различных подходов к определению концепции «Умного города», формулировке дефиниции «Kharkiv Smart City» и предложения ее использования при разработке стратегий Smart City и планов или дорожных карт по реализации стратегий Smart City.

Key words: Smart City, concept of Smart City, Kharkiv Smart City, Kharkov Smart City.

Вступ. Smart City is an actual trend that covers a number of developed cities on all continents, like a tsunami. This idea of Smart City originated with the beginning of the digitalization era, when more and more information and communication technologies such as cloud computing, the Internet of Things, Big Data became available to the general public. Kharkiv is now striving to reformulate its own municipal government, provide administrative services, modernize various sectors of the economy to Smart City level, and lay the vector of Smart City’s development into the new Strategy of the City of Kharkiv 2020–2030. However, what is the Smart City, which is its nature and logical structure?

Target of research is definition of the concept of Smart City on the basis of a comparative analysis of its key features.

Основні теоретичні і практичні положення. Since the emergence of the Smart City idea, every researcher, municipal official or IT specialist is interpreting the definition of Smart City. We consider it necessary to generalize the experience of such theoreticians and practitioners, and to identify the key general features of Smart City and formulate its definition.

For example, PriceWaterhouseCoopers (PwC), a consultant in developing a research report (for reporting on the development of Moscow Smart City), focused on Smart City's concept of DDC (data driven city), for which the core of Smart City's idea is the technology of storage and processing of information. In order to develop the concept of Smart City in the Russian Federation, the Department of Construction and Housing and Communal Services of Ukraine approved the departmental project Smart City, for the development of which by 2024 it is planned to allocate 13 billion rubles and allocate them between cities that carry out modernization in the direction of Smart City for indicator of cities IQ. As "IQ cities" in the Ministry of Construction understand the degree of application of digital solutions in the field of housing and communal services and urban infrastructure. Administrations of municipal entities with a higher "IQ" planned to allocate more funds from the federal budget for the development of the urban environment [6].

The British Standards Institute (BSI) came to the conclusion of its research that the Smart City concept is an effective integration of physical, digital and human systems in an artificial environment for a stable, prosperous and comprehensive future for citizens. It is designed to increase the effectiveness of interaction between regions with central government authorities through IT projects. The concept of a smart city is aimed at integrating information and communication technologies to optimize the city's life. New technologies are designed to make people's lives better and more comfortable, increase the level of comfort, quality and service efficiency, reduce costs and consume resources. Such a process involves improving the living conditions of society through the introduction of information technology to stimulate the development of the city.

Smart Cities Council promote cities that embody their three core values: livability (cities that provide clean, healthy living conditions without pollution and congestion with a digital infrastructure), workability (cities that provide the enabling infrastructure — energy, connectivity, computing, essential services — to compete globally for high-quality jobs) and sustainability (cities that provide services without stealing from future generations) [5].

"Intelligent City" - the concept of integrating several information and communication technologies (ICTs) and the Internet for managing urban property; The city's assets include, but are not limited to, local information systems departments, schools, libraries, transport, hospitals, power stations, water supply and waste management systems, law enforcement agencies and other public services [2].

In the Strategy Smart City of Stockholm to achieve the city's environmental goals, effective cooperation between residents, the private industry, the public sector and society is important. Ecological and information technologies are the main priorities of the development of a sustainable society [1].

Concerning the concept of "Smart City," the UK Department of Business, Innovation and Skills argues that this concept is not static, it lacks the ultimate point, but there is a process or a sequence of steps by which cities become more fit for life and sustainable, and , therefore, are able to respond more quickly to new challenges [4].

The Economic and Social Council of the United Nations describes this concept as: "An innovative city that uses digital technologies to improve living standards, performance and services in the city, as well as to develop competitiveness in meeting the needs of this and future generations in economic, social, cultural and environmental aspects" [7].

Modern technologies change the urban environment, economic and social ties, create an opportunity to manage state farms on a qualitatively new level and create an active demand for innovative inputs in this area. Development requires the creation of an infrastructure based on intelligent networks. Technologies should become the basis for new cities and integrate organically into existing ones. It is possible to solve these problems with the help of the concept of a comprehensive approach "Intelligent City".

The benefits of a Smart City are to raise people's standard of living and reduce the cost of working processes by automating activities that do not require the use of analytical skills. Smart Cities are built in parallel with a smart economy: creating a supportive environment for innovation, including for the development of information and communication technologies.

Margarita Angelidou published 7 smart city strategies from cities across the world:

1. It starts with having a realistic plan.
2. Smart cities require extensive experimentation.
3. A smart city vision should energize the private sector.
4. Smart cities demand smart data.
5. Get creative when rethinking transportation.
6. Don't downplay digital security.
7. Smart city initiatives should complement low-tech initiatives [3].

After analyzing the experience of developed countries of the world, we believe that the main components of the intelligent city system are a combination of tools for information collection and analysis, while using it to improve the functioning of the transport system, medicine, industry and other areas that form the digital city model. An important element of the functioning of smart cities is the active introduction of information technologies, namely automated intelligent control systems (and control) of various aspects of the city's life, such as housing and communal services, urban automobile traffic, public transport, tourism, public safety, education, health, energy, water supply and ecological situation. The introduction and innovative use of information technologies (intelligent systems of the "smart city") contributes to improving the quality and efficiency of management, reducing administrative costs and improving the level and quality of life of the population.

We think that today the development, formation and further implementation of the Smart City concept is one of the most promising actions for introducing innovations and stimulating the development of the city. So, for an effective solution to future problems, society at an early stage should think about the introduction of an effective and intellectual concept Smart City. Having analyzed the key features of Smart City as

outlined above, the following definition can be formulated: Smart City is a comprehensive concept for city development, the directions of which are determined in accordance with the human, natural and economic potential of a particular city, in order to increase the level and quality life of the population.

Results of the study, their assessment. Thus, this research is one of the first economic-legal concepts of understanding Smart City as a comprehensive concept for city development, the directions of which are determined in accordance with the human, natural and economic potential of a particular city, in order to increase the level and quality life of the population.

Conclusions and prospects for the development. We offer our vision of Smart City concept to use (with the obligatory adaptation to our own conditions and opportunities) other scientists, practitioners, developers of strategies for building Smart City and plans for implementation, road maps for the implementation of Smart City strategies, in particular, Kharkiv Smart City.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. City of Stockholm. The Smart City. URL: <https://international.stockholm.se/city-development/the-smart-city/>;
2. Dr. Sam Musa. Smart City Roadmap. URL: http://www.academia.edu/21181336/Smart_City_Roadmap;
3. IoT Institute: 7 smart city strategies from cities across the world. URL: <https://www.urenio.org/2017/10/09/iot-institute-7-smart-city-strategies-cities-across-world/>;
4. Smart cities: Background paper. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/246019/bis-13-1209-smart-cities-background-paper-digital.pdf;
5. Smart Cities Council. About Us. URL: <https://smartcitiescouncil.com/article/about-us-global>;
6. Минстрой потратит 13 млрд руб. на развитие «Умных городов». URL: <http://dialog-e.ru/market-news/595/>;
7. Экономический и Социальный Совет ООН. Показатели «умных» устойчивых городов, разработанные ЕЭК ООН–МСЭ. URL: https://www.unece.org/fileadmin/DAM/hlm/documents/2015/ECE_HBP_2015_4.ru.pdf.

ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Анісімова Ганна,

*кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри екологічного права, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, заступник директора з наукової роботи НДІ ПЗІР НАПрН України, Україна, м Харків
e-mail: anisimova.ecolaw@gmail.com, ORCID 0000-0003-0579-7007*

Анотація. В тезисах представлені результати науко-теоретичного і практичного аналізу проблем устойчивого розвитку України в контексті забезпечення екологічного підприємництва як виду економічної діяльності. Особливо уделено уваги удосконаленню механізму їх правового регулювання під впливом євроінтеграційних процесів.

Abstract. The theses present the results of scientific-theoretical and practical analysis of the sustainable development of Ukraine problems in the context of ensuring environmental entrepreneurship as a type of economic activity. Special attention was paid to the improvement of their legal regulation mechanism under the influence of European integration processes.

Ключевые слова: хозяйственная деятельность, экологическое законодательство, экологическое предпринимательство

У сучасних умовах особливої актуальності набуває питання юридичного забезпечення й розвитку національного екологічного підприємництва. Варто відзначити, що в правовій доктрині досі відсутнє єдине розуміння екологічного підприємництва, а також систематизована нормативно-правова база, що встановлює засади ведення екологічно безпечної господарської діяльності, яка, на жаль, й досі залишається розгалуженою та неузгодженою. Проте загальновідомим є те, що екологічне підприємництво є формою підприємницької діяльності, спрямованою на задоволення економічних, екологічних, продовольчих та інших потреб. Правовий статус суб'єктів екологічного підприємництва визначається виходячи з системи прав, свобод, законних інтересів, обов'язків й юридичних гарантій.

В умовах сьогодення, коли домінуючим є концепт свободи підприємництва, в екологічному праві особливого значення набувають питання встановлення правової охорони права приватної власності на природні ресурси й комплекси, забезпечення екологічної безпеки господарської діяльності, а також подолання екологічної кризи, покращення якісного екологічного стану довкілля, раціонального використання ресурсів, що, у свою чергу, потребують, навіть вимагають, гармонізації та збалансування економічного й екологічного компонентів розвитку, віднайдення і дотримання рівноваги між економічними й екологічними інтересами тощо.

Запровадження з 1 січня 2016 р. цілей сталого розвитку (яких, до речі, названо 17), проголошених у Резолюції «Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку на період до 2030 року», схваленої на Саміті 70-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН у м. Нью-Йорк 25 вересня 2015 р., об'єктивізувало міжнародне визнання концепції сталого розвитку й набуття нею парадигмального значення у дослідницькій і практичній діяльності. Отже, розробка управлінських заходів на рівні як держав чи транснаціональних корпорацій, так і малих і середніх підприємств відповідно до концепції сталого розвитку вимагає виокремлення системоутворюючого ядра сталого розвитку, яким вважається інноваційне забезпечення. З урахуванням цього саме інновації стають джерелом ефективних змін і рушійною силою гармонізованого й взаємозалежного соціального, економічного, екологічного прогресу суспільства в цілому та особистості зокрема, не збіднюючи їх майбутнього [1, с. 1].

Беручи до уваги наведене, уявляється за доцільне внести певні зміни й доповнення до Стратегії державної екологічної політики в частині поетапного наближення екологічного законодавства до відповідних директив ЄС в контексті сталого розвитку України, які також стосувалися б визнання оновлених провідних принципів державної екологічної політики, приведення у відповідність й узгодження засад державної та регіональної екологічних політик, оновлення й оптимізації системи державного екологічного управління на всіх рівнях, запровадження екосистемного підходу до управлінської діяльності, прискорення розвитку секторального партнерства в еко-

логічній політиці, реорганізації системи державного екологічного контролю й обліку за господарською діяльністю.

Варто додати, що екологічне підприємництво України в умовах державної інноваційної політики зорієнтоване на виробництво екологічно безпечних технологій, надання екологічних послуг з економічного менеджменту, аудиту, вироблення екологічно чистих продуктів, впровадженням «зеленої» енергетики тощо.

Примітно, що Мінприроди підготувало рейтинг «ТОП-100 найбільших підприємств-забруднювачів» за 2017 рік, складений на підставі аналізу даних офіційної статистики і результатів поданої суб'єктами господарювання звітності про обсяги скидів, викидів та утворення відходів. Завдяки цьому сформовано новий умовний перелік сотні «Основних забруднювачів» за трьома категоріями: скиди забруднення стічних вод (33 підприємства), викиди в атмосферне повітря (33 підприємства) й утворення відходів (34 підприємства). Дві третини підприємств, що увійшли до рейтингу ТОП-100, локалізовані на території 4 областей: Дніпропетровська – 30; Донецька – 22; Запорізька – 9; Луганська – 6. Зокрема, із 33 підприємств – найбільших забруднювачів довкілля в Україні, які увійшли до рейтингу щодо скидів забруднених стічних вод, 9 знаходиться на Дніпропетровщині, 8 – на Донеччині, по 4 – на Луганщині й Сумщині, 3 підприємства у Запорізькій області та по 1 на Львівщині, Миколаївщині, Рівненщині, Чернігівщині, а також у м. Київ [3].

Принагідно згадати, що правовою основою для євроінтеграційних процесів у екологічній галузі є розділ V глава 6 Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС, згідно з приписами якого пріоритетами нашої держави мають бути: а) збереження, захист, поліпшення і відтворення якості довкілля; б) захист здоров'я людей та безпеки їх життєдіяльності; в) розсудливе й раціональне, екологізбалансоване використання природних ресурсів і комплексів; г) заохочення заходів на міжнародному рівні, спрямованих на вирішення регіональних і глобальних міжнаціональних проблем у галузі навколишнього середовища, тощо.

Наголосимо, що, спираючись на це, розроблено проект Концепції реалізації державної політики у сфері промислового забруднен-

ня (інтегроване запобігання й контроль промислового забруднення). Проект та супровідні аналітичні матеріали опрацьовані провідними департаментами Мінприроди. Проект Концепції заплановано направити на погодження заінтересованими ЦОВВ у жовтні 2018 р. У той же час документ з аналітичними матеріалами буде опубліковано на сайті Мінприроди для громадського обговорення [2].

У Мінприроді також триває доопрацювання Концепції реформування державної системи моніторингу довкілля, метою якої є визначення організаційно-технічних заходів, вжиття яких сприятиме створенню нової моделі організаційно-інформаційної структури державної системи моніторингу довкілля, яка забезпечить перехід від відомчої спрямованості проведення моніторингу й оцінювання стану довкілля до здійснення комплексних оцінок стану ресурсу й довкілля в цілому, розвиток механізмів прогнозування змін у природному середовищі на основі оцінки факторів впливу на нього. Крім того, створення єдиної державної мережі спостережень, побудованої відповідно до принципів Європейської мережі спостережень та інформації про стан навколишнього середовища, забезпечить дотримання вимог, які висуваються до систем оцінки й надання екологічної інформації громадськості, визначених низкою директив та регламентів ЄС природоохоронного спрямування [2].

До того ж триває підготовка проекту Стратегії морської природоохоронної політики України на період до 2032 року (з метою імplementації Європейської морської стратегії), яка визначатиме основні засади державної морської природоохоронної політики, коротко-, середньо- та довгострокові пріоритети, а також механізми її реалізації. Така робота ведеться на основі та за результатами наукових моніторингових досліджень, проведених нещодавно у територіальних водах України за сприяння проекту міжнародної технічної допомоги ЄС/ПРООН «Удосконалення екологічного моніторингу Чорного моря» (EMBLAS II). Проект Стратегії та політична пропозиція до неї надіслані на розгляд експертів ЄС (проект APENA). Залучення експертів ЄС до опрацювання Стратегії морської природоохоронної політики України на період до 2032 року відбувається постійно в рамках проекту ЄС EMBLAS.

Зупинимось ще на одному моменті, а саме на тому, що Кабінетом Міністрів України прийнято розпорядження «Про затвердження плану заходів щодо виконання Концепції реалізації державної політики у сфері зміни клімату на період до 2030 року» від 06.12.2017 р. № 878, а урядом розроблено та схвалено проект Закону України «Стратегії низьковуглецевого розвитку України до 2050 року» тощо. Вивчення основних їх положень свідчить про те, що в цілому вдосконалення національного законодавства про екологічне підприємництво в умовах сьогодення спрямоване на: правове забезпечення сировинної незалежності економіки України; модернізацію інвестиційного законодавства; оптимізацію інституціональних перетворень у контексті екологізації виробництва, підтримки малого й середнього бізнесу, ліквідації корупційних схем; вдосконалення бюджетного фінансування окресленої сфери; впровадження сучасних заходів із кредитування, підвищення конкурентної спроможності господарюючих суб'єктів; впорядкування податкового законодавства тощо.

Підсумовуючи наведене, вважаємо за доцільне вказати, що екологічне підприємництво слід розглядати як вид економічної діяльності. Воно тісно пов'язано з галузями економіки, а також сферою надання послуг. За сучасних умов необхідно вдосконалити підходи до правового механізму й юридичних підстав надання екологічних послуг, що можливо, зокрема, шляхом спрощення процедури їх надання. Відзначимо, що забезпечення екологічної безпеки господарської діяльності обов'язково сприятиме покращенню екологічного стану довкілля, забезпеченню національної безпеки (її складових, як-от: економічної, продовольчої, інформаційної та ін.), подальшому сталому розвитку країни. Безумовно, економічна вигода не повинна бути протиположною екологічній безпеці господарської діяльності. Крім того, треба розробити дієвий юридичний механізм економічного стимулювання розвитку екологічного підприємництва, бо природно-ресурсний потенціал України доцільно використовувати лише при можливості мінімізації або усунення негативного антропогенного впливу на довкілля й реальної зацікавленості в цьому як всієї держави, так і суб'єктів підприємництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Андрусак І. В. Інноваційне забезпечення сталого розвитку економіки України: автореф. дис. ... канд. ек. наук. Київ, 2017. 20 с.
2. Звіт Міністерства екології та природних ресурсів щодо виконання Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони за III квартал 2018 року. URL: https://docs.google.com/document/d/1a5d1nyNnR6rYOpN_6x_nyo6PUszNaJul0RIUImOfb1A/edit (дата звернення: 02.12.2018).
3. Мінприроди оприлюднило новий рейтинг «ТОП-100 найбільших підприємств-забруднювачів». URL: <https://menr.gov.ua/news/32935.html> (дата звернення: 02.12.2018).

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ НОВОЇ ПАРАДИГМИ МЕНЕДЖМЕНТУ

Бутенко Дар'я,

*Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця,
Україна, м Харків. e-mail: butenko.hneu@gmail.com*

Анотація. Розглянуто історію розвитку сучасного менеджменту. Встановлено вплив використання різних підходів до менеджменту на розвиток підприємницької діяльності. Виділено риси існуючих парадигм менеджменту. Викладено результати досліджень формування новітньої парадигми менеджменту. Надано рекомендації щодо вибору моделі управління підприємницькою діяльністю в залежності від рівня розвитку менеджменту в країні.

Abstract. The history of development of modern management is considered. The influence of different approaches to management on the development of entrepreneurial activity is established. The features of existing management paradigms are highlighted. The results of researches on the formation of a modern management paradigm are presented. Recommendations on choosing a model of management of entrepreneurial activity are given depending on the level of development of management in the country.

Ключові слова: менеджмент, парадигма менеджменту, підприємницька діяльність, управління.

Реформації, що відбуваються в менеджменті підприємств і які є наслідком стрімкої й не завжди корисної глобалізації, затяжних кризових явищ та рецесій у світовій економіці, вимагають неординарних управлінських рішень. Підприємствам потрібно швидко придумувати нові продукти, блискавично розробляти, налагоджувати їх виробництво і пропонувати ринку. За таких умов від персоналу підприємств, а особливо керуючої підсистеми, вже потрібна не стільки старанність, а творча ініціатива, креативність, висока зацікавленість у кінцевому результаті. Саме тому в менеджменті зараз домінуючими напрямками є управління за цілями, різні концепції мотивації та лідерства. Водночас важливою проблемою в умовах сьогодення є осмислення явищ, подій, фактів і впорядкування уявлень про сутність концепцій менеджменту, врахування новітніх тенденцій і передумов інтелектуалізації системи менеджменту підприємств та визначення їх впливу на формування парадигми менеджменту [2]. Тому тема розвитку підприємницької діяльності в умовах Нової парадигми менеджменту є актуальною, бо вона надає відповіді сучасним підприємцям, як поводитися в різних умовах.

В другій половині ХХ ст. на ґрунті різноманітних наукових шкіл склалася єдина система поглядів на менеджмент. Менеджмент багатогранний та складний процес, який розвивався по різному в кожній країні Світу. Однак в цілому його основні напрямки єдині.

Парадигма ХХ століття включає наступне:

1. Підприємства відносно закрита система. Підприємство, що займається комерційною діяльністю не може бути повністю закритою системою. В першу чергу воно повинно реалізовувати свої товари та послуги, а це означає, що підприємство тісно зв'язано з ринком збуту та зовнішнім середовищем. Крім того, для виробництва товарів чи послуг необхідні різноманітні матеріали, обладнання та енергія. Все це підприємство отримує із зовнішнього середовища. Однак у минулому столітті зв'язки багатьох підприємств з зовнішнім середовищем були дещо обмежені, оскільки умови їх діяльності були відносно стабільні. Підприємства тривалий час випускали однакову продукцію та одному обладнанні. Ринки збуту були стабільними, постачальники змінювалися не часто.

2. Цілі, завдання та умови діяльності підприємства є достатньо стабільними.

3. Зростання масштабів виробництва продукції та послуг – головний фактор успіху та конкурентоспроможності.

4. Рациональна організація виробництва, ефективне використання всіх ресурсів, підвищення продуктивності праці – головні завдання.

5. Головне джерело доданої вартості – виробничий робітник і продуктивність його праці.

6. Система управління будується на контролі всіх видів діяльності та функціональному поділі праці.

7. Підвищення рівня продуктивності праці – головна задача менеджера.

В сучасних умовах загальні положення парадигми залишилися незмінними. Однак деякі з них дещо змінилися. В першу чергу це стосується персоналу:

Менеджери завжди повинні лояльно ставитися до робітників і пам'ятати, що робітники – це рушійна сила виробництва.

Необхідно щоб атмосфера організації сприяла розвитку здібностей робітників, як фізичних так і інтелектуальних. Також слід брати до уваги, що використання фізичних можливостей людини має межі, а інтелектуальні здібності безмежні.

Робітники потребують справедливої моральної та матеріальної винагороди.

Зацікавленість робітників в своїй праці сприяє росту продуктивності праці.

В сучасних умовах велике значення має відповідальність. Кожний робітник повинен відповідати за свою роботу.

Необхідною є своєчасна реакція на зміни у зовнішньому середовищі

Важливим є акцент на якість продукції та послуг. Висока якість сприяє росту іміджу підприємства.

Етика бізнесу. Чесність та прозорість в ділових стосунках збільшує можливості підприємства, сприяє отриманню додаткових інвестицій, кредитів та у разі необхідності відстрочку платежу.

В економічній літературі зустрічаються і інші погляди на сучасну парадигму. В деяких джерелах її називають «Нова парадигма менеджменту» або «Парадигма ХХІ століття».

Нова парадигма менеджменту – необхідно орієнтуватися на зміни ринку і при цьому раціоналізація виробництва стає другорядною задачею.

До основних напрямів нової парадигми можна віднести:

Головним джерелом доданої вартості є люди, які наділені глибокими знаннями і умовами для їх реалізації.

З одного боку орієнтація на якість та прагнення задовольнити потреби споживачів, а з іншого боку, відмова від прагнення збільшити обсяг виробленої продукції.

Миттєва реакція на зміни у зовнішньому середовищі, відмова від раціоналізації виробництва (збільшення обсягів виробництва, зниження собівартості).

Для реалізації Нової парадигми необхідні особливі умови. Група креативних спеціалістів, які орієнтуються на швидкі зміни споживчого ринку, не беручи до уваги витрати на виробництво. Обсяги виробництва низькі, проте попит дуже високий. Отже, ціна в багато разів буде вище ніж витрати, а тоді і прибуток буде великим. Мода на товар змінюється, а креативні робітники пропонують новий товар. Класичний приклад задоволення потреб.

Таким чином, Нова парадигма має право на існування. Однак, питома вага таких підприємств в загальному обсязі дуже низька. Тому «Нова парадигма менеджменту» має відношення лише для невеликої кількості підприємств, прибуток яких дуже висок, але і ризик ще вищий. «Нова парадигма менеджменту» виникла наприкінці ХХ століття і на початку ХХІ століття у період розвитку Світової економіки. Проте Всесвітня економічна криза знизила шанси на існування таких підприємств.

Стосовно Розвиток підприємництва в Україні, вітчизняні вчені [1] акцентують увагу, що є необхідність в раціоналізації економіки, підвищенні конкурентоспроможності, раціональному та збалансованому використанні ресурсів, найповнішу реалізацію людського потенціалу. Ці проблеми свідчать про те, що вітчизняному менедж-

менту більш характерні риси парадигми ХХ століття та для переходу к Новій парадигмі необхідно надалі йти шляхом інноваційного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гоголя О. П. Сучасні аспекти управління підприємницькою діяльністю сільськогосподарських товаровиробників в умовах глобалізації ринку. *Економіка та управління підприємствами*. № 11. 2017. С. 184–188
2. Ситник Й. С. Засади формування парадигми менеджменту світогляду й особистісно-власницького зростання. НУ «Львівська політехніка». 2014. С. 196–205

ЕКОНОМІЧНІ ІННОВАЦІЇ: РУШІЙНА СИЛА ТЕХНОЛОГІЧНИХ ЗМІН. КОНЦЕПЦІЯ ПІДРИВНИХ ІННОВАЦІЙ

Варшава Олександр,

аспірант кафедри економіки і підприємництва ДВНЗ

«Ужгородський національний університет»,

E-mail: saschawarschawa@gmail.com

Науковий керівник: **Готра Вікторія,**

д.е.н., доцент, Професор кафедри економіки і підприємництва

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Abstract. At present, the development of the Ukrainian economy in the conditions of rapid globalization processes and European integration is relevant. In order to ensure the competitiveness of the economy, it is essential to implement the necessary institutional changes and innovations. The concept of innovations, disruptive innovation and the importance of their implementation in economic processes in Ukraine is described in the paper.

Key words: disruptive innovation, economic development, economic stimulation, innovation, state policy.

Аннотация. Сейчас актуальным является развитие экономики Украины в условиях быстрых глобализационных процессов и евроинтеграции. Для обеспечения конкурентоспособности экономики нужно воплощать

необходимые институциональные изменения и внедряют инновации. В работе изложены понятия инноваций, подрывных инноваций и важность их внедрения в экономических процессах в Украине.

Ключевые слова: государственная политика, экономическое развитие, экономическое стимулирование, инновации, подрывные инновации,

Невтішна економічна ситуація в Україні сьогодні є результатом недосконалої політики в умовах переходу від планової економіки до ринкової. Наразі актуальним є розвиток економіки в умовах швидких глобалізаційних процесів та євроінтеграції. Для забезпечення конкурентоспроможності економіки потрібно втілювати необхідні інституційні зміни та впроваджувати інновації.

Економічні інновації - це «успішна експлуатація нових ідей» [6, с. 25]. Процес інновацій включає дослідження та творчість, винахід, дизайн та розробка та комерціалізація винаходів [6 с. 25]. Інновації стимулюють зростання завдяки технологічному прогресу і, таким чином, до них має бути прикута увага влади.

Для інтенсифікації інноваційних процесів у підприємстві і суміжних галузях необхідне функціонування інноваційної екосистеми. У дослідженні Джефрі Фурмана [3] використали структуру, розроблену Портером, щоб продемонструвати рушійні сили інноваційної екосистеми:

– Вклад в інновації — це вклад в людський капітал, дослідницькі інститути, високоякісна інформаційна інфраструктура, і венчурний капітал;

– Локальний контекст і конкуренція. Фірми вкладають у діяльність, пов'язану з інноваціями, виходячи з контексту середовища, в якому вони працюють. Конкуренція також заохочує фірми інвестувати в інновації, які створять конкурентну перевагу;

– Місцевий попит: наявність споживачів, прихильних до розроблених інноваційних продуктів і послуг;

– Пов'язані галузі: це місцеві постачальники та суміжні компанії.

Інноваційну екосистему можна охарактеризувати як середовище, що складається з приватних та державних агентів, які взаємодіють у різних механізмах для збору технічних, комерційних та фінансових

ресурсів, необхідних для інновацій. Фурман [3] визначає інноваційну екосистему як таку, яка дає змогу країні виробляти та комерціалізувати нові технології в довгостроковій перспективі. Економісти Гу та Метью [2] також додали, що інноваційна екосистема є такою, яка полегшує прискорену передачу технологій від технологічно розвинених країн до менш розвинених країн.

Існують різні типи інновацій, які можуть бути віднесені до категорії як радикальних, так і інкрементальних. Важливим питанням є те, який тип інновацій значно змінить траєкторію росту країн, що розвиваються і мають необхідні потужності. Передбачається, що цим країнам буде потрібно випробувати стрибки продуктивності, які призведуть до зрушень у техно-економічних парадигмах, які на сьогодні існують [7]. Ці стрибки продуктивності можуть бути створені завдяки підривним інноваціям.

Концепція підривних інновацій була вперше розглянута Клейтоном Крістенсенем як стратегія створення та підтримання успішного росту [1]. Вона може підривати ринки, які існують, за рахунок розширення та розвитку нових ринків і надання нових функціональних можливостей існуючим товарам та послугам [4]. Клейтон Крістенсен вивчав причини, через світові лідери у своїй галузі нестримно втрачають свої домінуючі позиції, втрачають свою першість, коли на ринку з'являються нові технології. Все змінюється у той момент, коли «підривні технології» знаходять свого покупця, який готовий миритися з недоліками нового товару і якому потрібні нові властивості цього товару. Отримавши такого покупця, нова технологія починає розвиватися, зростають обсяги виробництва, настає момент, коли нова технологія починає виправдовувати свою назву «Проривна технологія». Економісти Ю. і Ханг описують підривні технології як «технології, які забезпечують цінності відмінні від основних технологій. Руйнівні технології знаходять нове застосування в покинутих сегментах ринку і коригують технологію відповідно до потреб в цих сегментах. На ранніх етапах використання цих підривних технологій, їх дія стосується тільки нижнього сегменту ринку. Поступово, завдяки покращенням ці технології починають залучати інші сегменти ринку і, отже, створювати нові галузі.

Підривні інновації дають країнам, що розвиваються можливість створювати підривні технології, які будуть вирішувати проблеми, унікальні для ринків, що розвиваються. Дж. Люндвал, В. Шамінад та Дж. Ванг передбачають, що країни, які розвиваються повинні створювати інклюзивні інноваційні системи для задоволення їх конкретних потреб. Ці системи повинні мати здатність розробляти підривні технології, щоб бути стійкими. Тем не менше, Люндвал Дж. [5] виявили, що створення цих інноваційних систем історично було складним для більшості країн, що розвивалися через відсутність можливостей для вдосконалення існуючих технологій.

Бразилія, Чилі, Китай, Індія та Південна Корея були країнами, які розвиваються, які успішно створили інноваційні системи, що посприяли їх економічному розвитку. Інноваційні системи в Китаї та Індії з часом поліпшили свою конкурентоспроможність завдяки «новим світовим інноваціям та знанням, які важко копіювати» [5].

Для формування дієвих механізмів активізації темпів впровадження інновацій у підприємстві варто залучати іноземний досвід у цій сфері зважаючи на сучасні економічні і політичні фактори в Україні. Потрібно активізувати державну політику сфери інноваційного розвитку в тих напрямках де є найбільші прогалини. Аналіз національних програм забезпечення інноваційного розвитку в окремих країнах Євросоюзу показав, що, здебільшого, такі програми спрямовані на сприяння створенню науково-дослідних та інноваційних проектів в окремих галузях економіки з можливістю використання державних інструментів фінансової підтримки [8].

Пріоритетами стратегії розвитку «Європа 2020» є: інтелектуальне зростання – розвиток економіки, що ґрунтується на знаннях; стале зростання – просування вперед до більш ресурсозберігаючої, екологічно чистої та конкурентоспроможної економіки; соціально інтегроване зростання – сприяння економіці з високим рівнем зайнятості, що забезпечує соціальну і територіальну згуртованість [8].

Можна виділити три основні типи державних програм забезпечення інноваційного розвитку країн ЄС:

- державні технологічні або науково-дослідні програми;
- програми, спрямовані на комерціалізацію результатів;
- національні кластерні програми.

Інноваційна система держави повинна базуватися на пріоритетах розвитку знань і технологій їхнього використання. Досвід розвинених країн вказує на позитивні наслідки стимулювання інноваційної діяльності з боку держави.

З огляду на вище написане, зрозуміло що тільки використання передових технологій та впровадження інновацій може призвести до зростання економік країн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Christensen C. M. & Raynor M. E. *The innovator's solution*. USA. Boston: Harvard Business School Publishing Corporation. 2003. 320 pp.
2. Hu M. C. & Mathews J. A. National innovative capacity in East Asia. *Research Policy*. 2005. No 34(9). S. 1322–1349.
3. Furman J. L. Porter M. E. & Stern S. The determinants of national innovative capacity. *Research policy*. 2002. No. 31(6). pp. 899–933.
4. Yu D. & Hang C. C. A reflective review of disruptive innovation theory. *International Journal of Management Reviews*. 2010. 12(4). pp. 435–452.
5. Lundvall B. A. Joseph K. J. Chaminade C. & Vang J. (Eds.). *Handbook of innovation systems and developing countries: building domestic capabilities in a global setting*. UK. London: Edward Elgar Publishing Limited. 2009. 416 pp.
6. Swann G. P. *The economics of innovation: An introduction*. Cheltenham: Edward Elgar / Swann G. P. – UK. London: Edward Elgar Publishing Limited. 2009. 320 pp.
7. Whitfield L. How countries become rich and reduce poverty: A review of heterodox explanations of economic development. *Development Policy Review*. 2012. No.30(3). pp. 239–260.
8. Готра В. В. Аналіз зарубіжного досвіду забезпечення інноваційного розвитку економіки. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2015. №2. С. 235–243.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЩОДО ЗДІЙСНЕННЯ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

Врублевська-Місюна Катерина,

*Україна, к. ю. н., молодший науковий співробітник
Науково-дослідного інституту правового забезпечення
інноваційного розвитку НАПрН України
vkatrin21@gmail.com*

Анотація: В докладі проведено аналіз питань, пов'язаних з процесом здійснення електронної торгівлі. Виділено існуючі в законодавстві прогалини щодо регулювання вказаних відносин, обґрунтовано необхідність регламентації положень, пов'язаних з встановленням вимог до здійснення інтернет-торгівлі та оплати товарів, сформульовано пропозиції щодо їх практичного рішення та дані рекомендації з метою забезпечення безпеки здійснення електронної комерції.

Abstract: The present report analyses issues related to e-commerce. The gaps in the regulation of these relations are set out in the legislation, the necessity of regulating these provisions associated with the establishment of requirements for the implementation of Internet commerce and payment in kind is substantiated, suggestions for their practical solution are formulated and recommendations are given in order to ensure the security of the implementation of e-commerce.

Ключові слова: електронна комерція, електронна торгівля, інтернет-магазин, платіжна система.

Дослідженню окреслених питань свого часу присвятили увагу таку вчені, як Адамюк Д. І, Іванова К. Ю, Мілаш В. С., Плескач В. Л., Чучковська А. В. Здебільшого наукові праці присвячені аналізу основних положень законодавства України, які стосуються електронної комерції, відповідності їх Директивам ЄС, дослідженню міжнародного досвіду здійснення електронної комерції та з'ясуванню правової природи договорів у сфері електронної комерції.

З прийняттям у 2015 році Закону України «Про електронну комерцію» [1] було встановлено певні правила діяльності інтернет-бізнесу. Аналізуючи становище ринку електронної комерції до та після прийняття Закону, можна дійти висновку, що прийняття вказаного

Закону не стало перешкодою на шляху розвитку сфери електронної комерції. Темпи відкриття інтернет-магазинів високі, а ріст обороту на порядок вищий, ніж в традиційній торгівлі.

Желіховський В. М. визначає електронну комерцію як систему взаємовідносин у сфері здійснення обміну даними (електронними документами) та інформацією між суб'єктами господарювання з використанням глобальної мережі Internet [3; 7].

В свою чергу Н. Л. Савицька, розглядає електронну комерцію у декількох значеннях – вузькому (розглядається як комерційна діяльність лише Інтернет-провайдерів і виробників інформаційних технологій), звуженому та широкому (всі можливі способи використання інформаційно-цифрового простору і технологій для розподілу ділової інформації, вибудовування відносин між суб'єктами ринку та здійснення господарської діяльності) [4].

Вивчаючи підходи науковців до визначення поняття «електронна комерція» очевидним є те, електронна комерція це високоефективна форма товарно-грошових відносин, адже котрий рік підряд показує стабільне зростання, з 2010 р. по 2017 р. товарно-грошовий оборот збільшився у 6,5 рази. Цей тренд відповідає загальносвітовому, де все більша частка торгівлі товарами і послугами переходить в мережу Інтернет [5].

В сучасних ринкових відносинах важливим елементом при здійсненні операцій, що стосуються обміну грошового еквіваленту на товари, послуги чи активи відповідної вартості, є використання електронної платіжної системи, яка відповідно до Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» визначається, як платіжна організація, члени платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними при проведенні переказу коштів [2].

Оплата картою на території України здійснюється за допомогою платіжних систем, найбільш поширеними серед яких є та LiqPay, WebMoney, Qiwi та інші.

Вивчаючи практичні аспекти здійснення діяльності інтернет-магазинами, можна виокремити найбільш поширені схеми продажу та здійснення оплати товарів через інтернет-магазини. По-перше, це офіційні інтернет-магазини, у яких на балансі є товар, що пропону-

ється споживачу. (Ельдорадо, Фокстрот, Comfy та інші). Оплата відбувається шляхом переказу коштів на відкритий рахунок у певному банку. Як правило, такі великі підприємці не пропонують покупцю перерахувати кошти за товар на поточний рахунок фізичної особи.

По-друге, це фізичні особи-підприємці, які мають на балансі товар. При продажі товару оплату приймають на карту певного банку, яка оформлена на фізичну особу.

По-третє, фізичні особи підприємці, які не мають в наявності товару, а є по суті посередниками. Оплату приймають, в основному, на карту певного банку, що оформлена на фізичну особу. При цьому, найчастіше особа, на чий рахунок здійснюється переказ коштів не зазначається на сайті інтернет-магазину як продавець чи будь-яка інша контактна особа. Такі продавці здійснюють пошук товару вже безпосередньо після його оплати покупцем. Варто зазначити, що вказана схема діяльності є найбільш поширеною серед дрібних підприємців.

Останній варіант є найменш вдалим, оскільки інтернет-магазин здійснює покупку товару у постачальника, як підприємець, а він в свою чергу продає його безпосередньому споживачу. В такому випадку, коли виникає питання обміну несправного товару чи гарантійного обслуговування всі витрати або покриваються самим інтернет-магазином, що наносить йому збитки, або взагалі не покриваються, тим самим порушуючи права споживачів та втрачаючи репутацію свого інтернет-магазину, що в подальшому призведе до втрати клієнтів. Для уникнення подібних ситуацій необхідно, щоб постачальник формував замовлення на складі і відправляв безпосередньому споживачу.

Чи не найбільшою проблемою для електронної комерції наразі є проблема безпеки. Передусім це стосується онлайн-оплати через мобільні додатки й різні сервіси. Попри активну роботу кіберполіції, досить часто трапляються випадки несумлінного використання конфіденційної інформації, крадіжки грошей з рахунків тощо.

Шахрайські операції здійснюються при продажі за допомогою: а) відсутність інформації про продавця та «безтоварні магазини»; б) магазинів, що безвісти зникають з ринку після успішно проведе-

них афер; в) фіктивних магазинів, призначених для збору інформації про картки клієнтів; г) використання психологічного чинника тощо.

Проаналізувавши нормативну базу, доктринальні дослідження та дослідивши актуальні практичні питання у сфері здійснення електронної комерції, а саме щодо продажу товарів через інтернет-магазини очевидним є те, що багато питань залишаються поза увагою законодавця, що в свою чергу створює підґрунтя для недобросовісного виконання зобов'язань учасниками вказаних відносин та посягань з боку шахраїв. Задля підвищення безпеки здійснення електронної комерції необхідною є чітка правова регламентація таких важливих питань як: забезпечення підтвердження якості товару; Забезпечення підтвердження виконання поставки; закріплення розподілу відповідальності при здійсненні відправлення та повернення товару. Зважаючи на те, що в більшості випадків покупець не впевнений в доброчесності продавця щодо виконання поставки товару, а продавець не впевнений в платоспроможності покупця доцільним вважається обов'язкове введення акредитиву для фізичних осіб, що передбачає підтвердження платежу платіжною системою, в такому випадку це буде додатковим захистом для продавця і покупця щодо виконання зобов'язання.

Таким чином, наступними кроками розвитку електронної торгівлі в Україні мають стати підготовка підзаконних актів, які мають забезпечити створення системи якості для електронної комерції, адже урегулювання питань стосовно електронної комерції в правовому полі стане поштовхом для наступного інтенсивного етапу розвитку як внутрішньої, так і міжнародної електронної комерції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015 № 675-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2015. № 45. Ст. 410.
2. Про платіжні системи і переказ грошей в Україні: Закон України від 05.04.01 р. N 2346-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 29. Ст.137.
3. Желіховський В. М. Правові засади електронної комерції в Україні: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.07. Київ, 2008. 22 с.
4. Савицька Н. Л. Драйвери та бар'єри розвитку онлайн-ритейлу: теоретико-методичний аспект. *Бізнес Інформ*. 2014. № 10. С. 236–241.
5. Дослідження ринку електронної комерції України. URL: <http://hub.kyivstar.ua/?p=13562>

ВПЛИВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ПІДПРИЄМНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Гонтарева Ірина,

д.е.н., професор,

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця,

завідувач кафедри підприємницької діяльності, Україна.

e-mail: lider.khneu@gmail.com

Анотація. Для України тіньова економіка за різними оцінками становить від 35% до 50% ВВП. Метою статті є визначити основні фактори, що сприяють розвитку тіньової економіки та засоби їх нейтралізації. Фактори, що сприяють зростанню тіньової економіки повинні бути нейтралізовані засобами державного регулювання, в тому числі: для населення повинні бути передбачені заходи пом'якшення дій кризових явищ; легалізація та виведення з тіні неформальних економічних відносин; жорсткі репресивні заходи по відношенню до корумпованих і кримінальних структур.

Abstract. For Ukraine, the shadow economy, according to various estimates, ranges from 35% to 50% of GDP. The purpose of the article is to identify the main factors contributing to the development of the shadow economy and the means of their neutralization. Factors contributing to the growth of the shadow economy should be neutralized by means of state regulation, including: measures to mitigate the effects of crisis should be foreseen for the population; legalization and withdrawal from the shadow of informal economic relations; harsh repressive measures against corrupt and criminal structures.

Ключові слова: підприємництво, тіньова економіка, фактори, засоби нейтралізації.

Одним з компонентів підприємницького середовища є так звана «тіньова економіка». Важливість цієї складової для розвитку підприємництва впливає як мінімум з наступних фактів: для України тіньова економіка за різними оцінками становить від 35% до 50% ВВП; велика частина підприємців, що є самозайнятими прямо входять до сфери тіньової економіки; гроші для підкупу чиновників і участі їх в корупційних схемах приходять з тіньової сфери, куди потім і повертаються з великими відсотками.

Слід розуміти, що тіньова економіка – це відноситься не тільки до країн, що розвиваються та з перехідною економікою. В абсолютних

величинах тіньова економіка США в 2010 році за оцінками експертів становила 1,5 трл. дол., що багаторазово перевищує ВВП України. За оцінками австрійського вченого Ф. Шнайдера загальний обсяг тіньової економіки Євросоюзу до 2013 року становив близько 215 трл. євро. Звичайно ж вимірюються непрямі параметри, методики не є цілком якісними, але в будь-якому випадку обсяги вражаючі [1–2].

Метою статті є визначити основні фактори, що сприяють розвитку тіньової економіки та засоби їх нейтралізації.

Незважаючи на те, що тіньова економіка в певній мірі забезпечує додаткову зайнятість і доходи, а також покращує доступ до дешевших товарів і послуг, тіньова економіка знижує ефективність дій легітимної влади зі збору та розподілу бюджетних коштів, сприяє посиленню впливу мафіозних структур на багато сфер економічного та суспільного життя, спотворює механізми конкуренції.

У різних країнах є відмінності щодо визначення тіньової економіки, способів структуризації і оцінювання. Використовуються також і різні терміни – прихована, неформальна, підпільна, нелегальна і т.д. У 2009 році статистичною комісією ООН було схвалено новий міжнародний стандарт з національного рахівництва (СНС-2008), в якому був використаний узагальнюючий термін «непостережна (невидима) економіка» і виділені її окремі компоненти (рис. 1) [3].

За даним стандартом до основних елементів неспостережної економіки відносяться:

тіньова (прихована) економіка, що включає виробництво звичайних (дозволених законом) товарів і послуг, яке організовано підпільним чином для ухилення від сплати податків (на прибуток, ПДВ та ін.), ухилення від дотримання певних вимог чи стандартів (вимоги до мінімальної заробітної плати, максимальної тривалості тижня, безпеки робочого місця, тощо);

нелегальна економіка, що охоплює виробництво товарів і послуг, заборонених законом (виробництво і продаж наркотиків, проституція, контрабанда, торгівля краденими товарами, надання послуг особами, які не мають на це право, тощо);

неформальна економіка, що включає діяльність некорпорованих підприємств, що належать домашнім господарствам (фермери, під-

собні господарства, населення, які реалізують частину продукції на ринку; невеликий бізнес, заснований на використанні праці членів сімей, тощо). Підприємницькі структури неформального сектора, що не є юридичними особами і не ведуть бухгалтерський облік. Сюди також відноситься продукція домашніх господарств, призначена для власного використання (в основному споживання продуктів сільськогосподарства і будівництво власними силами); виробництво, яке не враховується через недоліки в організації статистичного спостереження.



Рис. 1. Структура неспостережної економіки за стандартом СНС-2008 [3]

Поділ суб'єктів неспостережної економіки на три групи умовно і не безперечно, так як характеристики цих груп частково перетинаються, а цілі пов'язані з отриманням економічної вигоди багато в чому збігаються. Відповідно, триває пошук нових шляхів відображення існуючого стану різних компонентів економіки, їх співвідношення і методів вимірювання. Незважаючи на наявність міжнародного стандарту, термін «неспостережна економіка» використовується в основному як бухгалтерський, а в науковій літературі і практиці домінує термін «тіньова економіка». Частково це пов'язано з тим, щоб не було поганих асоціацій з «неспостережною рукою ринку» А. Сміта, а частково з тим, що в наукових працях термін «тіньова економіка» почав використовуватися значно раніше,

ніж в бухгалтерських звітах. В кінцевому рахунку, тіньова економіка «неспостережна» тільки для тих, хто не хоче її бачити. Інше питання про складнощі вимірювання і впливу на таку економіку.

Для оцінки масштабів тіньової економіки використовуються такі групи методів [4]: соціологічні – опитування населення, аналіз даних податкових служб і правоохоронних органів; статистичні – визначення різниці між доходами і витратами підприємницьких структур та домогосподарств; монетарні – базуються на припущенні про готівкові розрахунки в тіньовій економіці і тоді спостерігається зростання грошової маси відповідно до зростання тіньової економіки; структурні – показують наскільки загальне споживання сировинних і енергетичних ресурсів перевищує сформовані технологічні нормативи в певних галузях господарської діяльності. Всі відомі методи оцінки масштабів тіньової економіки слабо формалізовані, не мають високої точності, в зв'язку з цим вимагають взаємної перевірки (верифікації) і коригування. Зокрема, пропонується в монетарних методах окрім грошової маси враховувати взаєморозрахунки із застосуванням кредитних карток.

Основними факторами, що сприяють розвитку тіньової економіки є: необхідність для значної частини населення виживати в економічних умовах, що постійно погіршуються – інфляція, безробіття, зниження доходів; бажання у підприємців зберегти прибутковість бізнесу при підвищенні прямих і непрямих податків, підвищення цін на сировину при одночасному зниженні платоспроможного попиту; можливість для кримінальних структур отримувати надприбутки в умовах бюрократії, корупції і неадекватної державної політики в правовій та економічній сферах.

Фактори, що сприяють зростанню тіньової економіки повинні бути нейтралізовані засобами державного регулювання, в тому числі: для населення повинні бути передбачені заходи пом'якшення дій кризових явищ, шляхом створення програм соціальних гарантій, субсидій та допомоги, а також забезпечуватися умови, що сприяють сталому зростанню реальних доходів; легалізація та виведення з тіні неформальних економічних відносин, не пов'язаних з кримінальними структурами за рахунок зниження податкового тягаря і боротьби

з недобросовісною конкуренцією; жорсткі репресивні заходи по відношенню до корумпованих і кримінальних структур.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Карта: процент теневой экономики в странах мира. URL: <http://businessviews.com.ua/ru/economy/id/karta-procent-tenevoj-ekonomiki-v-stranah-mira-453/>.

2. Schneider F. The size and development of the shadow economies of Ukraine and six other eastern countries over the period of 1999 – 2015. *«Економіка розвитку» (Economics of Development)*, 2016. № 2 (78). Р. 12–20.

3. Бузов В.Ю. Основы предпринимательства: учебное пособие. Чита: ВШЭУиП ЗГУ, 2013. 441 с.

4. Колот В. М., Репіна І. М., Щербина О. В. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура: навч. посібник. 3-тє вид. Київ : КНЕУ, 2010. 444 с.

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВИЙ РИЗИК» ПІДПРИЄМСТВА

Горячий Юрій,

магістр; к.е.н., доц. Україна, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, фінансовий менеджмент
losdegiganto@gmail.com

Андрійченко Жанна,

к.е.н., доц. Україна, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, фінансовий менеджмент
Zhanna.Andriichenko@hneu.net

Анотація. У статті проаналізовано теоретичні положення сутності поняття «фінансовий ризик» підприємства та розроблено практичні рекомендації щодо мінімізації рівня фінансового ризику на підприємстві.

Abstract. The article analyzes the theoretical principles of the concept of «financial risk» of the enterprise and develops practical recommendations for minimizing the level of financial risk in the enterprise.

Ключові слова: ризик, фінансовий ризик, фінансовий ризик підприємства.

Швидка мінливість економічної ситуації і кон'юнктури фінансового ринку впливає на розвиток економіки України таким чином, що діяльність підприємств тісно пов'язана з різноманітними фінансовими ризиками. Вони, в свою чергу, зумовлені як внутрішніми умовами функціонування підприємств, так і зовнішнім середовищем, яке в сучасних умовах є досить непередбачуваним. Керівник підприємства мусить приймати найважливіші рішення, спираючись на те, який рівень економічних ризиків прийнятний для підприємства, як можна знизити дію ризиків, можливі втрати, неприпустимі для підприємства. Ймовірний характер економічних рішень, що приймаються в умовах ризикових ринкових відносин, може бути виявлений лише за допомогою конкретних методів аналізу ризиків та їх впливу на діяльність підприємства. Саме тому питання аналізу та оцінки фінансових ризиків набуває останніми роками дедалі більшої актуальності.

Оскільки на сьогодні фінансові ризики підприємств є найбільш загрозливими і руйнівними, то це обумовлює необхідність їх подальшого наукового дослідження, вивчення питань сутності, видів фінансових ризиків та методів управління ними. Вагомий внесок у структурний аналіз проблем управління фінансовими ризиками підприємства зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як І.О. Бланк [2], В. Г. Бабенко [3], В. В. Вітлінський [1], І.Т. Балабанов [4], Н. М. Внукова [7], В. І. Грушко [5], В. М. Шелудько [8], Т.А. Говорушко [6]. Але мінливість умов економічного середовища потребує подальшого дослідження цієї проблеми.

Незважаючи на постійні наукові дослідження дане питання потребує подальшого удосконалення, оскільки в умовах фінансово-економічної кризи потрібно подальше дослідження проблеми пошуку оптимальних шляхів аналізу та оцінки фінансових ризиків та найефективніших методів щодо їх мінімізації.

Метою роботи є розвиток теоретичних положень питань сутності поняття «фінансового ризику» та розробка практичних рекомендацій щодо мінімізації рівня фінансового ризику на підприємстві.

Автори В. І. Грушко, І. Т. Балабанов визначають фінансовий ризик як ймовірність отримати втрати. А. І. Бланк та Н. М. Внукова розглядають фінансові ризики з погляду банкрутства або лише з по-

гляду здійснення фінансових операцій підприємства. Підхід Вітлінського В.В. чітко окреслює причини появи даних ризиків (природні, людські, економічні фактори) [1].

Основними перевагами трактувань даної економічної категорії, серед досліджених підходів є врахування наступних аспектів:

- ознак фінансових ризиків підприємств;
- сфери виникнення фінансових ризиків підприємства;
- зовнішніх фінансових відносин підприємства.

Більшість наведених визначень стверджують, що фінансовий ризик призводить до негативних наслідків. Однак фінансовий ризик дає змогу отримати й додаткові позитивні результати, як свідчать такі вчені, як І. Т. Балабанов, Ю. Ю. Кінев та С. Філін. Та більшою загрозою для діяльності підприємства є саме негативні наслідки ризики. Тому при аналізі та оцінці фінансового ризику підприємства слід звертати увагу на наслідки, які несприятливо впливають на фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Для більш точного аналізу та оцінки фінансових ризиків підприємства необхідно визначити причину їх виникнення. Причини виникнення фінансових ризиків різноманітні й можуть виникати спонтанно в процесі діяльності підприємства та поділяють на зовнішні та внутрішні.

До основних зовнішніх причин формування фінансових ризиків можна віднести такі: слабка і нестабільна економіка країни; економічна криза; інфляція; неефективне державне регулювання банківської облікової ставки; підвищення рівня конкурентної боротьби; зниження цін на світовому ринку; політичні чинники тощо.

Усі ці причини мають зовнішнє, щодо підприємства, походження і тому, їх підприємство контролювати не може. До внутрішніх причин формування фінансових ризиків можна віднести: підвищення витрат на підприємстві, незадовільну фінансову політику підприємства, неефективне управління витратами, доходами і фінансовими результатами.

Необхідно зазначити, що зовнішні фінансові ризики можуть бути зумовлені загальноекономічними та ринковими чинниками. До загальноекономічних чинників треба віднести: загальний спад об-

сягів виробництва в країні, збільшення рівня інфляції, уповільнення платіжного обігу, недосконалість і нестабільність податкового законодавства, зменшення рівня реальних доходів і купівельної спроможності населення тощо.

Серед ринкових чинників ризику можна виділити: зменшення обсягу внутрішнього ринку, падіння ринкового попиту, збільшення пропозиції товарів-субститутів, нестабільність фінансового і валютного ринків, недостатня ліквідність фондового ринку. Внутрішні фінансові ризики підприємства залежать від впливу виробничо-комерційних, інвестиційних і фінансових чинників

Основним недоліком підходів до тлумачення поняття «фінансові ризики підприємства» є неврахування позитивних наслідків ризику.

Проаналізувавши підходи до визначення поняття, можна визначити фінансові ризики підприємства як ймовірність отримання певного результату що приведе до позитивного наслідку чи невідзначених втрат вартісного характеру внаслідок дії сприятливих/несприятливих факторів зовнішнього та внутрішнього середовища під час здійснення господарської діяльності.

Фінансові ризики відіграють найбільшу роль у загальному портфелі ризиків підприємства. Вони становлять найбільшу частину сукупних господарських ризиків підприємства і впливають на різні аспекти господарської діяльності підприємства. Зростання ступеня впливу фінансових ризиків на результати фінансової діяльності підприємства пов'язано із швидкою зміною економічної ситуації в країні і кон'юнктури фінансового ринку, розширення сфери фінансових відносин, появою нових фінансових технологій та інструментів.

Особливістю фінансового ризику є те, що він неодмінно впливає на рух фінансових потоків та зміну структури фінансових активів підприємства. Тобто в результаті виникнення будь-якого виду економічного ризику неминуче призведе до появи фінансових ризиків.

До того ж застосування будь-якого методу мінімізації економічного ризику змінює рівень та структуру фінансових ризиків діяльності підприємства. Іншою важливою особливістю фінансового ризику є те, що він виникає на усіх без винятку етапах виробничо-господарської діяльності підприємства. Прояви такого ризику є аб-

солотно різними – починаючи із відсоткового при кредитуванні діяльності підприємства, закінчуючи ризиком платоспроможності при збуті продукції.

Отже, фінансовий ризик є одним з найважливіших видів ризиків, з якими пов'язана діяльність підприємств в умовах ринкової економіки. Він характеризується невизначеністю щодо здійснення тієї чи іншої фінансової операції в майбутньому, непередбачуваністю та випадковістю. Можливі як позитивні, так і негативні наслідки ризику.

Для ефективного аналізу та оцінки фінансових ризиків необхідно спиратися на наукові розробки, вміло комбінувати відомі методи і застосовувати їх у щоденній роботі. Також необхідно визначити особливості використання методів на конкретному підприємстві.

Головне, щоб система аналізу та оцінки фінансових ризиків підприємства була простою, прозорою, практичною і відповідала стратегічним цілям підприємства.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямку полягають у розробці практичних рекомендацій щодо оцінки та мінімізації фінансових ризиків підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вітлінський, В.В., Великоіваненко Г. І. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія. Київ: КНЕУ, 2004. 559 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. 2-е изд., перераб. и доп. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. 656 с.
3. Бабенко В. Г. Страхування фінансових ризиків як механізм надання гарантій суб'єктам підприємницької діяльності. Суми : Вид-во Укр. акад. банк. справи Нац. банку України, 2013. 21 с.
4. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. Москва : Финансы и статистика, 2015. 192 с
5. Грушко В.І., Пилипченко О. І. , Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками : навч. посіб. для самост. роботи студ. Київ : КРОК, 2000. 121 с
6. Говорушко Т. А. Страхіві послуги : навч. посібн.. Київ : Центр навч. літ-ри, 2016. 400 с.
7. Внукова Н. М., Успенко В. І., Временко Л. В. Страхування: теорія та практика : навч.-метод. посібн. Харків : Вид-во «Бурун Книга», 2004. 378 с.
8. Шелудько В. М. Фінансовий ринок : навч. посіб. Київ : Знання-Прес, 2013. 535 с

ГАРМОНІЗАЦІЯ ЦИВІЛЬНОГО ТА ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ЩОДО МАТЕРІАЛЬНОГО БЛАГА

Єфімов Олександр,

*Україна, доцент кафедри цивільного та трудового права
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана, цивільне право, фінансове право
oleksandr.yefimov@yefimov-partners.com*

Анотація. Стаття посвячена дослідженню блага як об'єкта громадянських, трудових і податкових правовідносин. В ній виявлені умови віднесення об'єкта вказаних відносин до категорії «благо», що дозволяють виявити благо як об'єкт оподаткування податком на доходи фізичних осіб. На основі цього пропонується доповнити Податковий кодекс нормою, направленою на гармонізацію громадянського, трудового і податкового законодавства.

Annotation. The article is devoted to the study of the benefit as an object of civil, labor and tax legal relations. It identifies the conditions for classifying the object of these relations as «benefit», which allows to identify the benefit as an object of taxation by the tax on personal income. On the basis of this, it is proposed to supplement the Tax Code with a norm aimed at harmonizing civil, labor and tax legislation.

Ключові слова: блага, матеріальні потреби, мотивація, нематеріальні потреби, об'єкти цивільних правовідносин,

Введення. Одним із елементів цивільних правовідносин є їх об'єкт, тобто те, стосовно чого цивільні правовідносини виникають та існують. В сучасній цивілістичній літературі є чимало напрямків, за якими вивчаються ті чи інші об'єкти цивільних правовідносин. Враховуючи їх різноманіття, це й зрозуміло, адже цього вимагає різний правовий режим окремих груп цих об'єктів. Над цим працювали Г.Г. Харченко, С.В. Кривобок, Ю. Є. Ходико, О.В. Даниленко, А.С. Савченко та інші стосовно таких об'єктів, як речі, майно, самочинне та незавершене будівництво, гроші тощо. Є й більш узагальнені наукові праці, в яких досліджуються об'єкти цивільних прав та

правовідносин як такі. В українській цивілістиці найгрунтовнішим з таких досліджень має бути названа монографія під редакцією професора І.В. Спасибо-Фатєєвої¹. Шари цієї наукової праці доволі повно відображають ту сучасну проблематику різних аспектів поняття об'єктів цивільних правовідносин, яких торкались свого часу такі провідні вчені, як Г.Ф.Шершеневич, Н.М.Коркунов, М.М.Агарков, С.С.Алексєєв, О.С. Іоффе, Р.О.Халфіна та ін.

Існування різних підходів ґрунтується на сприйнятті самого поняття «об'єкт»: загально-філософського, психологічного та спеціально-юридичного². Спеціальний юридичний підхід об'єктом правовідношення вважає те, з приводу чого виникає правовідношення. Цей підхід має моністичний та плюралістичний напрямки. Прихильники першого напрямку обмежують зміст поняття лише одним певним явищем. Прихильники ж другого об'єктами правовідношення визнають найрізноманітніші блага в залежності від виду правовідносин або ж поділяють усі блага на речі та дії (так званий дихотомічний поділ). Складність наукового бачення феномену об'єкту цивільних прав певною мірою навіть заважає у застосуванні цієї категорії задля суто прагматичних цілей. Тому було навіть запропоновано для «спрощення ситуації» та «за традицією» під об'єктами права слід розуміти саме матеріальні та нематеріальні блага або ж діяльність, спрямовану на їх створення³.

Саме заради таких благ суб'єкти й вступають у цивільні правовідносини. Їх поведінка «не може бути абстрактною, відірваною від намірів, що стосуються певних благ, оскільки вона є вольовою дією, осмисленою й спрямованою на певний результат. І цей результат пов'язується так чи інакше з об'єктами, що й дозволяє їх отожднювати, і з метою, і зі змістом правовідносин, і з самим діями суб'єктів»⁴.

¹ Харьковская цивилистическая школа: объекты гражданских прав: монография под общ. ред. И. В. Спасибо-Фатеевой. Харків, «Право», 2015.

² Вакулина Г.А. О понятии объекта гражданского правоотношения // *Современные наукоемкие технологии*. 2009. №4. С. 58–59.

³ Гражданское право в 4 т. Т.1. Учебник / Отв. ред. проф. Е.А. Суханов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во БЕК. 1998. С. 295.

⁴ Спасибо-Фатєєва І. В. Цивільний кодекс України. Науково-практичний коментар. Т. 4. Харків, «Страйд», 2010. С.12.

Отже питання розуміння поняття «благо» є вкрай важливим не лише для суто теоретичного розуміння об'єкта цивільних правовідносин, а й для практичного розмежування та визначення отримуваних суб'єктом цивільних чи трудових правовідносин об'єктів як таких, які є благом (додатковим благом), так і таких, які благом не є. Адже відповідно до пп. 164.2.17. ст. 164 ПКУ ті об'єкти правовідносин, які відносяться до благ, включаються до об'єкту оподаткування податком на доходи фізичних осіб.

Для того, щоб будь-який предмет набув ознак блага, необхідним є збіг таких чотирьох умов: 1) людської потреби; 2) властивостей предмета, що роблять його придатним бути поставленим у причинний зв'язок із задоволенням цієї потреби; 3) пізнання людиною цього причинного зв'язку; 4) можливості розпоряджатися предметом таким чином, щоб дійсно вживати його для задоволення цієї потреби¹.

Наявність цих чотирьох ознак дозволяє відмежувати, наприклад, знаряддя праці, яке отримує працівник, від блага. Адже у трудові правовідносини працівник вступає також з метою задоволення своїх потреб.

Як вказує Ю. К. Толстой, блага, які не мають корисних властивостей, або ж корисні властивості яких ще не відкриті, а також предмети, які недосяжні для людини на певному етапі розвитку людської цивілізації, об'єктами цивільних правовідносин не виступають². Тобто благами не є. Отже, цим самим проводиться думка, що наявність корисних властивостей сама по собі ще не робить предметом благом. Саме досяжність цих корисних властивостей предмета робить його благом.

Іншою необхідною ознакою блага як об'єкта цивільних правовідносин (за виключенням особистих немайнових благ) є *можливість їх грошової оцінки*. При цьому йдеться не лише про вартість, а й про споживчу вартість³. О. В. Мартишин вказував, що будь-який

¹ Цивільний кодекс України. Науково-практичний коментар. Т. 4. під заг. ред. І. В. Спасибо-Фатєєвої. Харків, «Страйд», 2010. С.11.

² Гражданское право [Текст]: учебник / под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 1998. Ч. 1. С. 205.

³ Харьковская цивилистическая школа: объекты гражданских прав: монография под общ. ред. И. В. Спасибо-Фатеевой. Харків, «Право», 2015. С. 77.

товар, будь-яка послуга являє собою «предметну цінність», що вимірюється в грошовому вираженні (вартості) і в корисних якостях (споживчій вартості)¹.

З урахуванням тих ознак, які перетворюють предмет на благо, слід виокремити із усього розмаїття об'єктів, отримуваних працівником від роботодавця, те, що є благом для працівника і те, що благом для нього не є. І таким критерієм у трудових правовідносинах слід вважати мету, з якою роботодавець передає/надає працівникові ті чи інші предмети, послуги... Так, якщо такою метою є мотивація працівника на виконання ним трудових обов'язків, то отримуване працівником слід визнати благом. Якщо ж метою є уможливити виконання працівником його обов'язків чи підвищити ефективність такого виконання, то про благо у такому випадку не йдеться.

Підпунктом 14.1.47. ст. 14 Податкового кодексу України (далі – ПКУ) передбачено, що *додаткові блага – це кошти, матеріальні чи нематеріальні цінності, послуги, інші види доходу, що виплачуються (надаються) платнику податку податковим агентом, якщо такий дохід не є заробітною платою та не пов'язаний з виконанням обов'язків трудового найму або не є винагородою за цивільно-правовими договорами (угодами), укладеними з таким платником податку*.

Отже, ПКУ додатковими благами по суті називає об'єкти цивільних правовідносин, а саме:

- кошти,
- матеріальні чи нематеріальні цінності,
- послуги,
- інші види доходу.

Дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена (п.5 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290, зареєстрованим в Міністерстві юстиції України 14 грудня 1999 за

¹ Мартышин О. В. Проблема ценностей в теории государства и права [Текст] / О. В. Мартышин // *Государство и право*. 2004. № 10. С. 5.

№ 860/4153). Для фізичної особи у сенсі такого визначення доходом є усе те, що вона отримує у тому чи іншому вигляді без будь-якого зустрічного обов'язку (оплати, виконання роботи...). Причому отримує не у володіння, а у власність, тобто набуває права розпоряджатися тим, що отримала. Наприклад, якщо фізична особа отримує кошти як зарплату, то вона має право ними розпоряджатися на власний розсуд, і такі кошти є її доходом. Якщо ж ці кошти отримані нею «під звіт», для придбання якихось ТМЦ для підприємства, то вони вже не є її доходом, так як розпоряджатися коштами така особа не вправі та й повинна підприємству повернути гроші, або звіт про їх витрачання в інтересах підприємства.

Висновки та пропозиції. Таким чином, для того, щоб будь-яка річ, послуга чи робота, отримані працівником, набули статусу блага взагалі і додаткового блага зокрема, слід дослідити їх з точки зору, чи задовольняють вони особисті потреби працівника, мотивують його до вчинення дій, які приведуть до такого задоволення; чи мають вони властивості, що роблять їх придатними бути поставленими у причинний зв'язок із задоволенням вказаної потреби; чи знає та усвідомлює працівник існування зазначеного причинного зв'язку; та чи має він можливість розпоряджатися предметом таким чином, щоб дійсно вживати його для задоволення потреби. Тобто цей предмет, робота чи послуги повинні не просто мати певну цінність/вартість, вони повинні мати споживчу вартість для такого працівника.

Наявність саме цих умов і перетворює усе отримане працівником на благо чи додаткове благо, а відсутність – усуває перетворення отриманого на об'єкт оподаткування податком на доходи фізичних осіб та військовим збором. Підпункт «б» пункту 164.2.17 ст. 164 ПКУ слід доповнити таким абзацом: «Додатково до винятків, передбачених підпунктом «а» цього підпункту, не вважаються додатковим благом платника податку майно, речі, товари, роботи, послуги, які не задовольняють особисті матеріальні та/або духовні потреби працівника, незалежно від усвідомлення працівником відсутності такої можливості задовольнити зазначені потреби». Включення такого абзацу привело би до гармонізації податкового та цивільного і трудового законодавства, що в результаті усунуло би підстави виникнення

конфліктів між платниками податків та контролюючими органами з приводу тлумачення того чи іншого об'єкту правовідносин, як блага, отриманого працівником та відповідно, оподаткованого податком на доходи фізичних осіб і військовим збором.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вакулина Г. А. О понятии объекта гражданского правоотношения. *Современные наукоемкие технологии*. 2009. №4 С. 58–59.
2. Маргышин О. В. Проблема ценностей в теории государства и права. *Государство и право*. 2004. № 10. С. 5.
3. Менгер К. Бем-Баверк Е., Визер Ф. Основания политической экономии. Австрийская школа в политической экономии: Москва.: Экономика, 1992. С. 39–75.
4. Спасибо-Фатеева І. В. Цивільний кодекс України. Науково-практичний коментар. Т. 4. Харків, «Страйд», 2010. С. 12.
5. Гражданское право в 4 т. Т. 1. Учебник / Отв. ред. проф. Е. А. Суханов. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Изд-во БЕК. 1998. С. 295.
6. Гражданское право [Текст]: учебник / под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 1998. Ч. 1. С. 205.
7. Харьковская цивилистическая школа: объекты гражданских прав: Монография под общ. ред. И. В. Спасибо-Фатеевой. Харків, «Право», 2015.
8. Цивільний кодекс України. Науково-практичний коментар. Т. 4. під заг. ред. І. В. Спасибо-Фатеевої Харків, «Страйд», 2010. С. 11.
9. Податковий кодекс України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 04.03.2018).
10. Цивільний кодекс України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 04.03.2018).
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290, зареєстрованим в Міністерстві юстиції України 14 грудня 1999 за № 860/4153. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (дата звернення: 04.03.2018).
12. Індивідуальна податкова консультація від 19.10.2017 р. № 2300/6/99-99-13-02-03-15/ІПК. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PK676.html (дата звернення: 04.03.2018).
13. Індивідуальна податкова консультація від 22.03.2017 р. № 5683/6/99-99-13-02-03-15. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ru/news/id/3070> (дата звернення: 04.03.2018).

ВЕНЧУРНІ ФОНДИ ЯК СУБ'ЄКТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ОГЛЯД ІСНУЮЧИХ ПРОБЛЕМ

Жорнокуй Юрій,

*доктор юридичних наук, доцент,
провідний науковий співробітник НДІ правового забезпечення
інноваційного розвитку НАПрН України,
zhornokuy.yu@gmail.com*

Анотація. Одним із найпоширеніших способів вирішення проблем отримання коштів для одержання результатів науково-дослідних або дослідно-конструкторських та технологічних робіт є механізм венчурного інвестування. В Україні майже відсутня цілісна система венчурного інвестування, яка пропонує українським підприємцям перспективні форми взаємозв'язку з новими інноваційними підприємствами, діяльність яких спрямована на створення технологічних інновацій та розробок нової продукції, вони є більш мобільними та ефективними, порівняно з великими товариствами. Однак питання суб'єктного складу відносин, пов'язаних із залученням вільних коштів в ризикові інвестиційні проекти, та їх правового становища в Україні не вирішені до сьогодні.

Ключові слова: венчурне інвестування, венчурне підприємство, національна інноваційна система, інноваційна діяльність, інвестиційні проекти.

Abstract. One of the most common ways of solving the problems of obtaining funds for the results of research and development or technological works is the mechanism of venture investment. Ukraine lacks a holistic venture investment system that offers Ukrainian entrepreneurs perspective forms of interconnection with new innovative enterprises whose activities are aimed at creating technological innovations and developments of new products, they are more mobile and effective than large companies. However, the issue of the subject composition of relations involving the attraction of free funds in risky investment projects and their legal status in Ukraine have not been resolved to this day.

Keywords: venture investment, venture enterprise, national innovation system, innovative activity, investment projects.

Аналізуючи проект Стратегії інноваційного розвитку України на період до 2030 року [6], створений відповідно до розпорядження

Кабінету Міністрів України основними учасниками інноваційного процесу, які формують інноваційну екосистему є інвестори, які не беруть безпосередньої участі в операційній діяльності, але фінансують її за рахунок власних коштів чи здійснюють управління фондами, зокрема венчурні фонди, венчурні компанії, лізингові компанії, страхові компанії, інвестиційні фонди інших типів та бізнес-ангели.

Такий стан справ, у першу чергу, пов'язаний зі стрімким розвитком суспільних відносин, у тому числі у сфері інноваційних відносин, по-друге, неготовністю українських підприємств конкурувати з іноземними суб'єктами господарювання внаслідок недостатності власних фінансових активів, та, по-третє, з недосконалістю (хоча в прямому сенсі цього слова відсутністю системності) чинного законодавства України, яке б забезпечило сталий розвиток цієї сфери національної економіки, чітке визначення місця осіб, які беруть участь у розробці та реалізації інноваційних проектів у Національній інноваційній системі України та окреслення кола об'єктів, що можуть бути допущені до цивільного (господарського) обороту (первісно це стосується об'єктів, чий правовий режим не встановлений нормами законодавства нашої держави).

Розглянувши нормативно-правові положень щодо регулювання інноваційних відносин, які охоплюють діяльність венчурних фондів слід наголосити, що законодавець окреслює поняттям інноваційна інфраструктура, якою, відповідно до ст. 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» [5] від 04.07.2002 року № 40-IV, є сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо). Аналогічний дискусійний підхід зроблено у запропонованому до розгляду законопроекті «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері» [4] від 30.11.2007 року № 1082, де суб'єктами інфраструктури венчурної діяльності визнаються виключно юридичні особи (ст. 6). Тобто до інноваційної інфраструктури законодавець відносить юридичних осіб, що, на нашу думку є досить сумнівним (оскільки не враховується можливість участі як окремих суб'єктів, наприклад, фізичних осіб-підприємців).

Так, відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» інноваційний продукт є результатом виконання інноваційного проекту і науково-дослідною і (або) дослідно-конструкторською розробкою нової технології (в тому числі – інформаційної) чи продукції з виготовленням експериментального зразка чи дослідної партії і відповідає вимогам, закріпленим у ст. 14 цього Закону. Виходячи із наведеного варто вказати, що чинне законодавство України не містить заборон щодо здійснення такої діяльності фізичними особами, а отже й можливості виробництва ними інноваційного продукту.

Також зазначимо, що відповідно до ст. 5 Закону України «Про інноваційну діяльність» суб'єктами інноваційної діяльності можуть бути фізичні і (або) юридичні особи України, фізичні і (або) юридичні особи іноземних держав, особи без громадянства, об'єднання цих осіб, які провадять в Україні інноваційну діяльність і (або) залучають майнові та інтелектуальні цінності, вкладають власні чи запозичені кошти в реалізацію в Україні інноваційних проектів. Хоча у деякому ступені законодавець виправляється, роблячи спробу закріплення такої категорії як «суб'єкти венчурної діяльності» (ст. 7 проекту Закону України «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері»), якими запропоновано розуміти юридичні особи незалежно від організаційно-правової форми та форми власності, громадян України, іноземні юридичні особи і громадян, а також осіб без громадянства. Питання визнання фізичних осіб та фізичних осіб-підприємців суб'єктами інноваційної інфраструктури заслуговує на окрему увагу, у той час як невирішеність із організаційно-правовими формами юридичних осіб у сфері венчурного інвестування становить нагальне вивчення.

Метою венчурних фондів є забезпечення стабільності економічних інноваційних відносин, важливим фактором якої є зниження інвестиційних ризиків. Досягнення цієї мети стає можливим за рахунок диверсифікації розміщення інвестицій в різних сферах національної економіки. Для інвестування інноваційного проекту за кордоном зазвичай залучаються декілька фондів: один основний і кілька співінвесторів. Не досить часто мають місце випадки, коли один венчурний фонд інвестує весь проект. Диверсифікація також

забезпечується завдяки тому, що фондом одночасно фінансується декілька інноваційних проектів, в рамках яких обирається сценарій розвитку, що забезпечує мінімізацію ризиків за одночасного зростання вартості [2, с. 107]. Крім того, фонди фінансують інноваційні компанії на різних стадіях їх життєвого циклу [3, с. 24].

На думку Кабінету Міністрів України, у контексті обговорення Стратегії інноваційного розвитку України на період до 2030 року, проблеми учасників інноваційного процесу на етапі впровадження новачі шляхом створення спеціалізованого малого інноваційного підприємства – «стартапу» полягають, у тому числі, у: недостатньому розвитку венчурного фінансування в Україні та проблемах правового захисту іноземних інвесторів; відсутності або обмеженій ефективності інноваційної інфраструктури, яка має сприяти розвитку інноваційного підприємництва.

При цьому варто підкреслити, що незважаючи на те, що в Україні найважливішою стратегічною складовою державного управління неодноразово проголошувався курс на розвиток науки та науково-технічної сфери, в країні ще й досі відсутня чітко сконструйована інвестиційна політика, яка б мала за основу активне інвестування інноваційної діяльності. Венчурні фонди належать до важливих базових елементів загальної системи венчурного інвестування, однак їх діяльність в Україні є ще далекою від американського чи європейського зразків.

Аналіз питання правового регулювання діяльності венчурних фондів, дає змогу стверджувати, що на законодавчому рівні воно залишається недостатньо урегульованим, що й призводить до виникнення основних проблем у цій сфері, а для подальшої розбудови цілісної Національної інноваційної системи, законодавцю варто звернути на це увагу. Окреслимо найбільш вагомні проблеми, які виникли у даній галузі:

1. недостатня розробленість самої моделі організації та діяльності венчурних ІСІ, яка обумовлена системою існуючих нормативних актів, що регулюють процеси створення та діяльності венчурних корпоративних фондів, венчурних пайових фондів та компаній з управління активами ІСІ (далі – КУА ІСІ);

2. сповнені внутрішніх протиріч нормативно-правові акти у сфері регулювання діяльності ІСІ: положення одних актів суперечать нормативам інших, а загалом система нормування і регулювання діяльності з корпоративного інвестування неузгоджена за багатьма параметрами, передбаченими цивільним та господарським законодавством;

3. на недостатньому рівні у Законі України «Про інститути спільного інвестування» закріплено відповідальність КУА венчурного корпоративного інвестиційного фонду перед самим фондом. Законом не передбачено відповідальність КУА венчурного корпоративного фонду перед акціонерами такого фонду;

4. на недостатньому рівні у Законі України «Про інститути спільного інвестування» закріплено відповідальність КУА венчурного пайового інвестиційного фонду перед таким фондом та його учасниками;

5. відсутні визначення договору про управління активами ІСІ та його істотні умови, хоча вказана договірна конструкція є базовою у діяльності ІСІ;

6. на неналежному рівні врегульовано порядок здійснення державного контролю у сфері венчурного інвестування.

Детально дослідивши питання діяльності венчурних фондів як суб'єктів інвестиційного забезпечення в складі інноваційного процесу робимо наступні висновки:

1. Погоджуючись з позицією фахівців, діяльність яких спрямована на удосконалення законодавства в сфері інноваційної діяльності в Україні у контексті внесення змін до Закону України «Про інноваційну діяльність» у частині визначення понять, ознак, функцій та місця таких суб'єктів як бізнес-інкубатори, інноваційні центри, технопарки, індустріальні парки, технополіси в національній інноваційній системі [1, с. 41], пропонуємо також додати й чітку регламентацію на рівні цього Закону й визначення організаційно-правових форм таких суб'єктів. Якщо ж законодавець не визначиться із цим питанням, воно може викликати сумніви у суспільстві щодо можливості визнання неправосуб'єктних осіб суб'єктами інноваційної діяльності (про що нами вказувалося на прикладі ІТ кластера у м. Харкові).

2. Зазначимо, що юридична природа венчурного підприємства може виступати як юридична особа, яка здійснює венчурне підприємство, так і як об'єкт цивільно-правових відносин.

3. Діяльність венчурного підприємництва має свою специфіку, зазначимо, що такі суб'єкти можуть бути створені виключно у формі підприємницьких товариств, а їх організаційно-правовими формами мають визначатися акціонерні товариства або товариства з обмеженою відповідальністю.

Отже, висвітливо можливі позитивні дії, які потрібно робити у цій сфері: прийняття Закону України «Про венчурне інвестування інноваційної діяльності», внесення відповідних змін до суміжних законодавчих та нормативно-правових актів, державних програм і проєктів, розробка системи мотиваційних чинників для венчурних інвесторів, створення умов для забезпечення ліквідності наукоємних фірм, тобто можливість продажу їх акцій на фондовій біржі, використання державою спеціальних важелів регулювання інноваційної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз правового регулювання діяльності інноваційних структур, підтримки малого та середнього підприємництва в Україні (регіональний аспект): наукове видання / за ред. С. В. Глібка, Ю. Є. Атаманової, О. В. Черкасова. Харків: Право, 2018. 96 с.

2. Інноваційний розвиток світової економіки: інвестиційний аспект: монографія / О. А. Джусов, Н. П. Мешкота та ін. Донецьк: Юго Восток, 2009. 278 с.

3. Поручник А. М. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: монографія / А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк. Київ: КНЕУ, 2000. 172

4. Про венчурну діяльність в інноваційній сфері: проєкт Закону України від 30.11.2007 р. № 1082. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=1082&skl=7.

5. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/40-15>.

6. Про схвалення Стратегії інноваційного розвитку України на період до 2030 року: проєкт розпорядження Кабінету Міністрів України. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/gromadske-obgovorennya/2018/10/22/innovatsiyogo-rozvitku-ukraini.pdf>.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЛАТВИИ

Игнатъев Сергей, Латвия,

*Балтийская Международная Академия, Резекненский филиал,
stranik7@inbox.lv*

Аннотация. В данной статье рассматривается франчайзинг – как инструмент развития предпринимательской деятельности. Франчайзинг является эффективным элементом системы поддержки малого предпринимательства. В статье кратко изложена теоретическая сущность франчайзинга, рассмотрены особенности одного из наиболее выгодных способов вложения капитала и поиска рынка сбыта – франчайзинга, проанализированы нормы Латвийского законодательства касающиеся франчайзинга.

Abstract. This article considers franchising as a tool for business development. Franchising is an effective element of a small business support system. The article briefly describes the theoretical essence of franchising and features it being one of the most profitable ways of investing and searching for a market. The article outlines and analyses the norms of Latvian legislation concerning franchising

Ключевые слова: франчайзер, франчайзи, франчайзинг, франшиза.

ВВЕДЕНИЕ. INTRODUCTION.

Европейцы признали франчайзинг как перспективную модель развития бизнеса. Начиная с 2002 года активность в формировании и продвижении сетей, наблюдается практически на всем европейском пространстве. Успешная практика франчайзинга и наличие объединённого рынка в Европе предсказывают хорошее будущее для продолжительного расширения франчайзинга в Европе.

Важно заметить, что около 60 % экономики Евросоюза «делает» франчайзинг. При этом порядка 90% такого бизнеса в ЕС растет за счет специфических целевых кредитов [7].

Систему франчайзинга на европейском уровне представляет, а так же продвигает Европейская Федерация Франчайзинга (EFF). Федерация создана как некоммерческая международная ассоциация, и была основана в 1972 году. Созданная в 1977 году Британская франчайзинговая ассоциация (БФА) (British Franchise Association) дает определение франшизы как контрольной лицензии, выданной одним лицом (франчайзором) другому лицу (франчайзи), которая [6]:

- дает разрешение или обязывает франчайзи заниматься в течение периода франшизы определенным бизнесом, используя специфическое наименование, принадлежащее или ассоциируемое с франчайзором;

- дает право франчайзору осуществлять контроль в течение всего периода франшизы за качеством ведения бизнеса, являющегося предметом франшизы;

- обязывает франчайзора предоставлять франчайзи помощь при ведении бизнеса, являющегося предметом франшизы (помощь в организации предприятия, обучение персонала, управление продажами и т. д.);

- обязывает франчайзи регулярно в течение всего периода франшизы выплачивать франчайзору определенные денежные суммы в оплату франшизы или товаров, услуг, предоставляемых франчайзором франчайзи;

- не является обычной сделкой между холдинговой и ее дочерней компаниями или между частным лицом и компанией, контролируемой им.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ / SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJA / BASIC THEORETICAL PROVISION

Современный франчайзинг представляет собой систему отношений, строго регулируемых этическими, юридическими и финансовыми нормативами и положениями. В большинстве стран мира

работают Ассоциации и Федерации, основная задача которых защищать интересы франшизных компаний.

Основной функцией франчайзинга является предоставление правообладателем пользователю права использования комплекса исключительных прав в предпринимательской деятельности пользователя. Данная правовая функция является юридической формой реализации экономической функции франчайзинговых отношений, состоящей в создании или расширении производственной, сбытовой сети для продвижения товаров или услуг, расширения рынка их сбыта.

Говоря о правовом регулировании франчайзинга в европейских странах, нельзя не коснуться так называемого «наднационального» права Европейского союза (далее — ЕС). В литературе отмечается, что в настоящее время на уровне ЕС специальных правил о договоре франчайзинга нет, правовое регулирование указанных отношений осуществляется в рамках предписаний, направленных на обеспечение реализации свободы передвижения товаров и услуг, а также свободы конкуренции независимо от национальных границ [8], т. е. касается в основном конкурентного, а не гражданского права.

Несмотря на то, что в большинстве случаев вышеприведенных норм вполне хватает для регламентирования отношений между сторонами при франчайзинге, ряд стран располагает собственными законодательными актами.

В Латвии, как и в ряде других стран, существуют специальные нормативные акты, регулирующие отношения франчайзинга. Любой бизнес, который запускает гражданин Латвии, негражданин или иностранец в Латвии, регулируется двумя основными законами. Первый из них является *Komerclikums* [1], который описывает все формы бизнеса, юридические права и обязанности, а также все правила эксплуатации. Второй – *Konkurences likums* [2]. Оба закона применяются как к франшизе бизнеса, так и к франчайзи Латвии.

Есть страны (к ним относится и Латвия), где отдельные нормы франчайзинга косвенно регулируются в Гражданском законе и различных законах, связанных с предпринимательской деятельностью. В Латвии, например, это:

- Гражданский закон,
- Коммерческий Закон,
- Закон о патентах [5],
- Закон о товарных знаках [4],
- Закон об авторском праве [3].

На институциональном уровне, система франчайзинга представлена и продвинута Европейской Федерацией Франчайзинга (EFF)[10], которая является некоммерческой международной ассоциацией, основанной в 1972. Ее основными целями являются: содействие развитию франчайзинга в Европе и представление интересов франчайзинга в международных организациях. Основным документом EFF является Европейский Этический Кодекс, принятый в 1991 году. В странах Балтии действует Балтийская Ассоциация Франчайзинга, которая была создана в 2004 году с целью популяризировать франчайзинг на территории прибалтийских стран.

Франшиза в качестве нормативно-правовой базы для особого вида коммерческих операций впервые появилась в латвийском Законе о коммерции в конце 2008 г., когда закон был дополнен отдельным разделом о коммерческих договорах франчайзинга. В этот раздел вошли статьи о понятии и форме договора франчайзинга, обязательствах сторон договора франчайзинга, правовых последствиях договора франчайзинга, а также нормативные положения, связанные с ограничением конкуренции и исполнением законодательства о конкуренции. Законодательство Латвии определяет франшизу как право на использование товарного знака, других прав интеллектуальной собственности, ноу-хау в сфере продажи и дистрибуции товаров или предоставления услуг в соответствии с системой, разработанной и опробованной франчайзором.

С 1 января 2010 года в Латвии действуют поправки к Коммерческому закону, касающиеся коммерческих сделок: таких, как лизинг, факторинг, договор коммерческой купли. Наряду с ними в силу вступило и регулирование договора франчайзинга.

Седьмая часть Коммерческого закона включает в себя определение договора франчайзинга: в ней сказано о том, что информация об этом виде договора должна быть доступна лицам, которые потен-

циально заинтересованы начать бизнес по форме франчайзинга[1]. Седьмая часть закона также описывает права и обязанности сторон договора, возможность его досрочного прекращения и особенности регулирования франчайзинга в рамках конкурентного права.

В законе так же установлено требование к письменной форме договора, однако он предоставляет достаточную гибкость в отношении применимого права, языка договора, условий договора и множества других вопросов, связанных с договором франчайзинга, оставляя их на усмотрение сторон.

В целом, обязательство франчайзора по раскрытию информации о франшизе потенциальным франчайзи соответствует практике, предусмотренной иностранными, международными нормативными положениями и нормативными положениями Европейского Союза [9]. Подобно франчайзору, франчайзи несет установленное законом обязательство предоставления франчайзору до заключения договора франчайзинга актуальной и верной информации об обстоятельствах, важных для заключения договора.

Франчайзор несет обязательство предоставления поддержки франчайзи. Примечательно, что поддержка отнесена к сферам ответственности франчайзора, а не включена в определение договора франчайзинга. Это сделано с целью допустить возможность распространения базы договора франчайзинга на другие типы франшизы, а не только на франшизу делового формата. Это означает, что данный латвийский закон применяется ко всем типам франшизы, не ограничиваясь несколькими конкретными типами.

Следует упомянуть, что от франчайзора не только требуется предоставление франчайзи прав интеллектуальной собственности на франшизу в необходимом объеме.

Закон также обязывает франчайзора обеспечить, чтобы франчайзи продолжал беспрепятственно пользоваться правами интеллектуальной собственности. Это положение непосредственным образом работает в пользу франчайзи, защищая его от возможных негативных последствий в силу наложения дополнительной ответственности на франчайзора по постоянному контролю над правами на объекты интеллектуальной собственности, принадлежащие ему.

ВЫВОДЫ. CONCLUSIONS.

Нормы латвийского законодательства, соответствующие международным регулам, позволяют, знать о правовой защищенности малого предпринимательства; создавать новые рабочие места; инициировать разработку новых идей, методов и технологий в малом бизнесе; повышать эффективность положительного государственного влияния на развитие тех или иных видов деятельности и на малое предпринимательство в целом; привлекать значительные иностранные инвестиции в латвийскую экономику.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Komerclikums (pieņemts 13.04.2000.) // Ar grozījumiem 01.01.2010. Latvijas Vēstnesis 2010.
2. Konkurences likums (pieņemts 04.10.2001.) // Latvijas Vēstnesis, 2001.
3. Autortiesību likums (pieņemts 06.04.2000.) // Ar grozījumiem 06.03.2003 un 22.04.2004 Latvijas Vēstnesis, 2000.
4. Par preču zīmēm un ģeogrāfiskās izcelsmes norādēm (pieņemts 16.06.1999.) // Latvijas Vēstnesis, 1999.
5. Patentu likums (pieņemtas 15.02.2007.) // Ar grozījumiem 14.10.2010. Latvijas Vēstnesis, 2010.
6. Васильев Е.А., Гражданское и торговое право зарубежных государств: учеб. / отв. ред. Е.А. Васильев и А.С. Комаров. Т. II. 4-е изд., перераб. и доп. Москва, 2005.
7. Мендельсон М. Руководство по франчайзингу: Пер. с англ. Москва, 1995. 176 с.
8. European Franchise Report // European Franchise Federation. <http://www.efffranchise.com/Data/PUBLICATION%202012%20EFF%20FRANCHISE%20REPORT.pdf>. (05.11.2018)
9. Likumdošanas bāze frančaizinga attīstībai Latvijā., pilns teksts pieejams http://www.franchising.lv/new_site/lv/legislation_latvia.shtml, (06.11.2018.)
10. The EUROPEAN FRANCHISE FEDERATION// <http://www.efffranchise.com/> (05.11.2018.)

ЄВРОІНТЕГРАТИВНІ ОРІЄНТИРИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Колмакова Валентина,

*Україна, Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», м. Київ
e-mail: vnkolmakova@gmail.com*

Аннотация. Цель статьи предусматривает рассмотреть особенности экологического предпринимательства в Украине и обосновать экономико-правовые основы и стратегические направления его развития в контексте аппроксимации законодательства Украины к праву ЕС в сфере охраны окружающей среды. Предложения по повышению эффективности экологического предпринимательства в условиях развития децентрализации управления и развертывания процессов евроинтеграции за счет активизации государственно-частного партнерства определяют новизну исследования.

Ключевые слова: децентрализация, экологическое право, евроинтеграция, предпринимательство.

Abstract. The purpose of the article is to consider the features of environmental entrepreneurship in Ukraine and to substantiate the economic and legal bases and strategic directions of its development in the context of approximation of the legislation of Ukraine to the EU's law in the field of environmental protection. The suggestions to improve the efficiency of environmental business in the context of decentralization of management development and the deployment of European integration processes through the intensification of public-private partnerships determine the novelty of the research.

Keywords: decentralization, environmental law, eurointegration, entrepreneurship.

Вступ. Серед низки сучасних викликів, які сьогодні стоять перед Україною, особливої актуальності набуває проблема реформування системи екологічного управління з урахуванням загальних процесів децентралізації та євроінтеграції, що передбачає пошук нових інноваційних форм господарської діяльності в контексті європейського екосистемного підходу. У цьому аспекті, спираючись на значний за-

рубіжний досвід, та з огляду на кризову екологічну ситуацію в Україні, необхідно по-новому розглянути екологічне підприємництво та обґрунтувати економіко-правові засади й стратегічні напрями його розвитку в контексті апроксимації законодавства України до права ЄС у сфері охорони довкілля, що й визначає мету дослідження.

Основна частина. В українському законодавстві підприємництво визначається як безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством [1].

У Законі України «Про охорону навколишнього природного середовища» [2] зазначається, що невід'ємною умовою сталого економічного та соціального розвитку України є охорона навколишнього природного середовища, раціональне використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності людини. Тому суб'єкти підприємницької діяльності мають нести майнову та іншу встановлену законом відповідальність, у т.ч. кримінальну за спричинену шкоду навколишньому середовищу та здоров'ю людей. Стаття 40 цього закону передбачає додержання екологічних вимог при використанні природних ресурсів у підприємницькій діяльності, а саме:

а) раціонального і економного використання природних ресурсів на основі широкого застосування новітніх технологій;

б) здійснення заходів щодо запобігання псуванню, забрудненню, виснаженню природних ресурсів, негативному впливу на стан навколишнього природного середовища;

в) здійснення заходів щодо відтворення відновлюваних природних ресурсів;

г) застосування біологічних, хімічних та інших методів поліпшення якості природних ресурсів, які забезпечують охорону навколишнього природного середовища і безпеку здоров'я населення;

д) збереження територій та об'єктів природно-заповідного фонду, а також інших територій, що підлягають особливій охороні;

е) здійснення господарської та іншої діяльності без порушення екологічних прав інших осіб;

є) здійснення заходів щодо збереження і невиснажливого використання біологічного різноманіття під час провадження діяльності, пов'язаної з поводженням з генетично модифікованими організмами.

У цьому контексті екологічно відповідальне підприємництво в Україні має функціонувати згідно вимог екологічної безпеки, що передбачає не лише мінімізацію наслідків від негативного впливу своєї господарської діяльності на навколишнє природне середовище та їх компенсацію, але й проведення превентивних заходів щодо їх попередження. Проте сучасна модель індустріально-споживацького суспільства, яка досі є переважаючою в Україні, свідчить про протилежне і потребує кардинальних змін.

Ключовими факторами, що визначають перспективи розвитку екологічного підприємництва в сучасних умовах, насамперед, є наступні: широке запровадження міжнародних та національних екологічних стандартів; розвиток ринку екологічних товарів і послуг; підвищення екологічної свідомості споживачів тощо. Основні напрями екологізації підприємницької діяльності доцільно умовно розподілити на дві складові: організаційну та економічну. Організаційна складова передбачає вплив на суб'єктів підприємницької діяльності через встановлення та введення в дію низки екологічних стандартів та регламентів (моніторингу, ліцензування, сертифікації, маркування, екоаудиту тощо). Економічна здебільшого використовує ринкові стимули, що впливають на економічні інтереси суб'єктів господарювання (екологічне оподаткування, екологічне страхування, торгівля квотами (дозволами) на забруднення довкілля тощо).

Європейський вектор визначає сучасну національну стратегію наближення (апроксимації) законодавства України до права ЄС у сфері охорони довкілля, що фокусується на положеннях статті 363 Глави 6 «Навколишнє середовище» Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (2014 р.) і Додатку XXX до цієї Угоди, який містить 29 Директив по наступних 8 секторах: (1) екологічне управління та інтеграція екологічної політики у інші секторальні політики; (2) якість атмосферного повітря; (3) управління відходами та ресурсами; (4) якість води та управління водними ресурсами,

включаючи морське середовище; (5) охорона природи; (6) промислове забруднення та техногенна небезпека; (7) зміни клімату та захист озонового шару; (8) генетично модифіковані організми.

Таким чином, у зазначеній Угоді про асоціацію закладено базові основи для співпраці між Україною й ЄС у сфері екологічної політики й екологічного права, що потребує широкого запровадження екологічного підприємництва, особливо щодо реалізації спільних стратегічних цілей. У цьому сенсі заслуговує на увагу проект Закону України «Про Стратегію сталого розвитку України до 2030 року» № 9015 від 07.08.2018 р. [3]. Попри те, що в цілому зміст і структура зазначеного законопроекту враховують євроінтегративний напрям і спрямовані на розвиток людського капіталу й збереження навколишнього природного середовища, документ досі перебуває на стадії обговорення.

Зарубіжний досвід свідчить, що екологізація підприємництва сприяє не лише підвищенню економічної відповідальності бізнесу, але й акумулюванню та консолідації ресурсів держави та приватного бізнесу на пріоритетних напрямках господарської діяльності. Одним із найбільш ефективних механізмів доступу до приватних інвестицій може стати реалізація екологічних проектів на принципах публічно-приватного партнерства (ППП). У Зеленій книзі Європейської Комісії [4] акцентовано на необхідності залучення європейської спільноти, бізнесу та державного сектору в підготовку скоординованих та комплексних стратегій публічно-приватного партнерства.

Попри те, що Законом України «Про державно-приватне партнерство» [5], визначено основні організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними та основні принципи такого партнерства на договірній основі, екологічний напрям у зазначеному документі представлений звужено (див. ст. 4 «Сфери застосування державно-приватного партнерства»).

Тоді як найбільш перспективними для екологічного підприємництва можуть бути наступні моделі PPP:

- модель власника (включає планування, організацію, фінансування, експлуатацію об'єктів на умовах PPP);
- орендна модель (укладення договорів на тривалий термін);

- модель лізингу (механізми поетапного викупу об'єкту);
- операторська модель (експлуатація об'єктів на умовах PPP);
- концесійна модель (часткова участь в отриманні платежів від користувачів на умовах PPP).

Результати. Таким чином, можна стверджувати, що екологічно відповідальне підприємництво в Україні сьогодні ще знаходиться на етапі свого розвитку й становлення. Європейський вектор, що включає ратифікацію екологічних конвенцій і підписання меморандумів та апроксимацію законодавства України до права ЄС у сфері охорони довкілля є початком процесу запровадження екосистемного європейського підходу до господарювання, що створює всі необхідні економіко-правові умови для відповідального еколога безпечного підприємництва з участю PPP.

Висновки. У процесі децентралізації управління, що супроводжується поглибленням економічної самостійності всіх суб'єктів господарювання, акценти зміщуються у площину задоволення конкретних територіальних інтересів суб'єктів господарювання, держави й бізнесу, де визначальним має стати вироблення інноваційних механізмів екологічного підприємництва на умовах PPP та підвищення інвестиційної привабливості території за рахунок переосмислення ролі природних ресурсів як активів сталого просторового розвитку у процесі господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Law of Ukraine “On Entrepreneurship” URL <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12> [in Ukrainian].
2. Law of Ukraine “On the Protection of the Environment” URL <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12> [in Ukrainian].
3. Draft Law “On the Strategy of Sustainable Development of Ukraine till 2030” № 9015 of 07.08.2018 URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=645 [in Ukrainian].
4. Green Paper on public-private partnerships and community law on public contracts and concessions; Commission of the European Communities (2004), Brussels, 22 p.
5. Law of Ukraine “On Public-Private Partnership” URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404->

6. Закон України «Про підприємництво» URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12>.

7. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>.

8. Проект Закону «Про Стратегію сталого розвитку України до 2030» № 9015 від 07.08.2018 р. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=645.

9. Green Paper on public-private partnerships and community law on public contracts and concessions; Commission of the European Communities. – Brussels, 30.4.2004. 22 p.

10. Закон України «Про державно-приватне партнерство» URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404->

ПРОБЛЕМИ ТА ПОМИЛКИ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ КОМПЛЕКСУ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ KEY PERFORMANCE INDICATOR (KPI)

Колмакова Валентина,

*студентка факультету «Менеджменту і маркетингу»,
групи 8.03.076.030.18. І Харківський національний
економічний університет імення Семена Кузнеця, Україна,
e-mail: <leragetmanskaya123@gmail.com>*

Ковальова Вікторія,

*к.е.н., доц., Україна, Харківський національний
економічний університет імення Семена Кузнеця,
e-mail: vikakova04@gmail.com*

Аннотация. В статье рассмотрены и проанализированы проблемы и ошибки, которые делают руководители и которые могут возникнуть при реализации на предприятии сбалансированных показателей key performance indicator (KPI). Предложены направления по их устранению.

Annotation. The article analyzes the problems and mistakes that managers make and which can arise when implementing the balanced key performance indicator (KPI) at the enterprise. Suggested directions for reducing them.

Keywords: management problems, efficiency, balanced indicators, effectiveness.

Сьогодні в менеджменті вітчизняних підприємств важливе місце займає стратегічне управління. При цьому для такого типу управління особливо важливою є проблема вибору найбільш суттєвих показників, які можуть служити індикаторами як сьогоdnішнього, так і, в першу чергу майбутнього успіху компанії, тобто «метрикою ефективності» за термінологією російського економіста Д. Бугрова [1].

Вітчизняні підприємства слідом за іноземними компаніями почали застосовувати методіку збалансованих показників (KPI) для оцінки підсумків функціонування компанії з одного боку та з іншого для відстежування просування до стратегічної мети. У зв'язку з цим ця тема є актуальною.

Метою цієї статті є дослідження ряду проблем і помилок, які можуть виникнути при розробці та впровадженні системи KPI на підприємстві.

Серед вчених які займаються дослідженням цієї проблеми можна визначити наступних: Д. Бугров, А. Филимонова, П. Лекомцев, П. Нивен та ін.

Слід відзначити, що якщо в компанії прийнято рішення почати використовувати KPI, то потрібно бути готовими до виникнення певних проблем на етапах розробки та впровадження проекту KPI.

1. Помилки на етапі розробки проекту KPI.

1. *Відсутність планування.* Перед початком проекту необхідно відповісти на три головні питання: навіщо він впроваджується у роботу (мета проекту), якого результату підприємство очікує за його підсумками та як / хто / що буде робити [2]. Бажано відповісти на ці питання в цифрах, будь то цифри підвищення продуктивності, зниження рівня плинності, утримання ключових співробітників, а також цифри бюджету, ресурсів, які необхідні для успішної реалізації проекту.

2. *Непрофесіоналізм розробників.* Майже всі проекти KPI, які зроблені не компетентними фахівцями приречені на невдачу. Впровадження KPI – це складний механізм, в якому нюанси впровадження дуже серйозно позначаються на колективі і фінансових показниках компанії.

3. *Непослідовність дій.* Впровадження KPI передбачає дуже багато підготовчих заходів, без яких працюючій системі не обійтися.

Це і упорядкування оргструктури, зон відповідальності і завдань підрозділів, співробітників, оцінка посад, планування грейдів, формалізація процедур і регламентів і т.п. Не можна приступати до наступного етапу, якщо не виконаний попередній.

4. *Подвійні стандарти.* КРІ – це системний підхід для ведення бізнесу, що передбачає впровадження механізмів та інструментів регулярного менеджменту, заснованого на цільовому управлінні. Дуже часто практикується підхід створення правил для окремих підрозділів, а не для всього підприємства в цілому.

5. *Не використання інформатизації та автоматизації.* Практика показує, що КРІ не буде працювати ефективно без електронної системи постановки та відстеження завдань, показників і проектів. І найпростішими інформаційними (автоматизованими) системами управління, створеними тільки під КРІ, компанії не обійтись. Для цільового управління необхідна більш складна ІСУ, в якій закладена можливість створення єдиного інформаційного поля для управлінської ланки [3].

II. Помилки, які робляться на етапі впровадження КРІ.

1. *Не дотримання встановлених правил, стандартів і технологій.* КРІ здатне вирішити дуже багато кадрових і фінансові проблеми компанії, але без дотримання встановлених правил, стандартів і технологій ця система не працює. Необхідно сприймати КРІ як спосіб життя і постійно відстежувати правильність їх застосування. Для цієї мети в компанії повинна з'явитися функція контролю і аудиту правильності та ефективності використання КРІ, розрахунку показників і виконання кадрових процедур. Ця функція може як входити в коло завдань HR-відділу, так і бути самостійною в рамках окремого підрозділу внутрішнього аудиту КРІ- проекту з підлеглистю топ-менеджменту компанії. Таким кроком адміністративно закріплюється діючий механізм КРІ [3].

2. *Не ефективна кадрова політика.* Будь-яка компанія зацікавлена в утриманні ключових фахівців і залучення ефективних і знайомих співробітників з ринку праці. Але грейд компанії не завжди можуть вгнати за рівнем оплат, який диктує ринок, або за рівнем претензій співробітників. І тут виникає спокуса сепаратно «домови-

тися» з таким співробітником в обхід КРІ і грейдів і таким чином вирішити конфлікт або найняти вподобаного компанії фахівця. Щоб не виникало таких ситуацій, можна ввести «кадровий комітет», який повинен погоджувати умови прийому кожного співробітника - порушене один раз правило призведе до прецеденту, що може обернутися набагато більшими збитками, ніж рішення, прийняте системно і за встановленими правилами [4].

Аналіз проблем дозволив визначити напрями щодо їх усунення.

1. *Послідовність* – працювати потрібно з методичністю, скрупульозністю. Не має сенсу зробити все і відразу, необхідно починати з одного підрозділу, керівник якого готовий до прийняти змін і не боїться здатися некомпетентним. При впровадженні КРІ доведеться дуже багато комунікувати, пояснювати, умовляти, знаходити компроміси і вирішувати безліч конфліктів для того, щоб домогтися необхідних змін.

2. *Залучення до робочих груп з впровадження КРІ* не тільки менеджерської ланки, але і рядових співробітників компанії. Всі етапи проекту повинні бути прозорі, пояснені їх суть і вигоди для співробітників. Для досягнення ефективної залученості персоналу необхідно активувати PR-діяльність на підприємстві, що допоможе уникнути чуток і недомовок. Співробітники повинні розуміти, що відбувається і навіщо це потрібно .

3. Система КРІ повинна бути впроваджена єдиним масивом з певною зазначеної дати, з якою співробітники повинні бути ознайомлені заздалегідь. Співробітники повинні мати можливість придивитися до нової системи, зрозуміти, як вона працює, і побачити її особливості й ефективність. За цей час у керівництва підприємства буде можливість більш точно налаштувати КРІ, систему показників і звітність відділів і несуттєво змінити принципи і умови нарахування бонусів і премій.

Для того щоб КРІ продуктивно запрацювали, менеджерській ланці підприємства необхідно вчитися планувати роботу підрозділів, формулювати завдання працівникам, вести аналітику і статистику, правильно застосовувати КРІ, тощо.

Плинність персоналу – це, на жаль, неминуче. Світовий досвід свідчить, що від 10% персоналу доводиться замінювати на етапі під-

готовки проекту КРІ і до 40 % працівників протягом одного року після впровадження [2].

Як правило, у менеджменту підприємства є одна велика ілюзія про те, що КРІ-проект можна реалізувати швидко і безболісно для персоналу. Безумовно, КРІ-проект буде плідним, але за умови, що ця система стане працювати послідовно при відборі кандидатів, наймі, а потім при оцінці результатів їх праці, переміщенні співробітника по грейдам і отриманні зарплати.

На закінчення хотілося б відзначити, що для успішного уникнення всіх вищевказаних труднощів і помилок при реалізації КРІ-проекту необхідно: заручитися підтримкою топ-менеджменту, який зацікавлений в «прозорості» роботи всіх структурних підрозділів та співробітників компанії; знайти і залучити консультантів-фахівців, які грамотні і безболісно підготують і впровадять в компанію КРІ; бути послідовними в реалізації подібного проекту.

Використання КРІ та розроблених на їх основі показників виконання проміжних цілей та завдань дозволяє, з одного боку, відстежувати просування до стратегічної мети, з іншого боку, являє собою інструмент оперативного управління та своєчасної прийняття коригувальних рішень на шляху до досягнення стратегічних орієнтирів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бугров Д. Метрика ефективності. *Вестник McKinsey*, 2003. No 3. URL: http://www.mckinsey.com/russianquarterly/articles/issue03/05_0103.aspx.
2. Филимонова А., Лекомцев П. Управление по КРІ в многоуровневых компаниях. Корпоративный менеджмент и финансы. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/controlling/kpi.shtml>.
3. Нивен Пол Р. Сбалансированная Система Показателей: Шаг за шагом – максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / Р. Пол Нивен; пер. с англ. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2004. 328 с.
4. Гершун А., Горский М. Технологии сбалансированного управления. Москва: Олимп-Бизнес, 2005. 415с.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОДАТКОВИЙ КРЕДИТ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Лядов Антон,

аспірант кафедри фінансового права, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, Україна,

e-mail: ljadov.anton@gmail.com

Науковий керівник: **д.ю.н., проф. О. О. Дмитрик**

Аннотация. Рассматривается вопрос стимулирования инновационной деятельности путем применения налоговой льготы в форме инвестиционного налогового кредита. Предоставляется характеристика использования налогового кредита в сфере научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в некоторых странах мира. Обосновывается необходимость введения в налоговое законодательство Украины налоговой льготы в форме инвестиционного налогового кредита.

Abstract. The issue of stimulate innovative activity by application investment tax credit is considered. The foreign experience of usage of tax credit for R&D is analyzed. Proposals for improving the tax legislation of Ukraine in the sphere of stimulating innovation by application investment tax credit are suggested.

Keywords: innovative activity, investment tax credit, tax incentives, tax legislation.

В останні роки спостерігається тенденція до збільшення зацікавленості держави у розвитку правової бази у сфері науки та інновацій. Формується низка інститутів, спрямованих на підтримку інноваційної діяльності, що не є дивним, адже за сучасних умов, саме раціональне проведення політики у сфері інновацій є запорукою збільшення економічного добробуту країни. Як свідчить практика, одним із дієвих інструментів залучення капіталу у розвиток інноваційної діяльності є запровадження податкових пільг та дієвого механізму їх реалізації. У 2016 році Верховною Радою України було одержано Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо встановлення інвестиційних преференцій у виді інвестиційного податкового кредиту) [5]. У зв'язку з цим, пропонує-

мо розглянути можливості впровадження цього інституту в Україні з врахуванням досвіду інших держав.

Протягом останніх двох десятиліть, більшість урядів країн для досягнення своїх цілей розвитку, провадять політику, спрямовану на залучення приватного капіталу та приплив прямих іноземних інвестицій, шляхом лібералізації законів і правил створення та затвердження іноземних інвестиційних проектів, надання гарантій репатріації інвестицій та прибутків, створення механізмів врегулювання інвестиційних спорів. Податкові пільги також є частиною цих заходів, які, в залежності від законодавства держави, можуть мати різні форми: податкові надбавки, податкові канікули, податкові знижки, відтермінування сплати податків, зменшення ставок податків, дискреційні повноваження, податкові кредити і т.д. [1, с. 4–21]. В Україні питанню визначення поняття та форм податкової пільги присвячено статтю 30 Податкового кодексу України. Зокрема, податкова пільга тлумачиться як передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності відповідних підстав. Податкова пільга може надаватися шляхом податкового вирахування (знижки), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору; зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору; встановлення зниженої ставки податку та збору; звільнення від сплати податку та збору [3]. При цьому, Податковий кодекс не містить жодного положення стосовно можливості надання спеціальних податкових пільг для платників податків, які провадять інноваційну діяльність, хоча абзац 7 статті 6 Закону України «Про інноваційну діяльність» одним із шляхів державного регулювання інноваційної діяльності передбачає встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності [4].

Проблема пошуку оптимальних шляхів стимулювання інноваційної діяльності існує давно і в даний час є особливо актуальною. В зарубіжних країнах накопичений значний досвід використання різноманітних заходів податкової підтримки, які обумовлюють прискорене впровадження нових високоінтелектуальних розробок і тех-

нологій. Пропонуємо на прикладі деяких держав розглянути особливості стимулювання інноваційної діяльності у формі податкового кредиту.

В Канаді передбачено податковий кредит для науково-дослідних та експериментальних розробок (scientific research and experimental development tax credit), який являє собою певне відрахування з податку, яке не повинно перевищувати загальну суми податку, протягом податкового року [2].

Центральне місце в системі податкового стимулювання інноваційної діяльності у Франції займає податковий кредит на проведення досліджень. Він був введений спочатку в 1983 році і потім неодноразово модифікувався. З 1 січня 2008 року його розмір становить 30 % від суми витрат на науково-дослідні роботи в межах до 100 млн. євро і 5 % вище цього порогу. Для підприємств, які вперше звертаються за одержанням податкового кредиту, ставка на перший рік встановлюється в розмірі 40 %, а на другий рік вже – 35 %. При цьому особа, яка вперше отримує дану пільгу не повинна мати прямої взаємозалежності з іншими підприємствами, які вже користувалися цією пільгою, а власник підприємства не користувався цією пільгою останні 5 років. Дослідження можуть проводитися як у Франції, та і в країнах ЄС, а також в Норвегії та Ісландії [6, с. 311–312].

В Нідерландах, для підприємців, які здійснюють наукові дослідження і розробки, в 2011 році було встановлено податковий кредит в розмірі 12104 євро. Якщо підприємець приступає до проведення досліджень вперше, він також може розраховувати на екстра кредит в розмірі 6054 євро. Для отримання податкового кредиту він повинен мати сертифікат на проведення наукових досліджень і витратити в фінансовому році на ці цілі щонайменше 500 годин [6, с. 313–314].

Податковий кредит, як інструмент стимулювання інноваційної діяльності також застосовується в ряді країн: Австралія, Великобританія, Данія, Ірландія, Італія, США, Швеція, Японія та інші. Податковий кодекс України у підпункті 14.1.181 пункту 14.1 статті 14 також містить поняття податкового кредиту, який являє собою суму, на яку платник податку на додану вартість має право зменшити податкове зобов'язання звітного (податкового) періоду, визначена згід-

но з Податковим кодексом України[3]. Тобто, податковий кредит в тому розумінні, яким оперує Податковий кодекс України, жодного відношення до стимулювання інноваційної діяльності не має.

Водночас, законопроект щодо встановлення інвестиційного податкового кредиту, який було згадано раніше, має на меті врегулювати підтримку та розвиток інвестиційної та інноваційної діяльності та впровадження підприємствами інновацій, створення прозорого сприятливого інвестиційного клімату в державі, що стане подальшою базою для активізації обміну науковими знаннями та технологіями. Інвестиційний податковий кредит визначається як таке продовження строку сплати податку чи збору, при якому платнику податку за наявності підстав, надається можливість протягом певного терміну і в певних межах зменшувати свої платежі з податку чи збору з наступною поетапною сплатою суми кредиту і нарахованих відсотків. Однією з таких підстав є здійснення платником податку інноваційної діяльності, у тому числі створення нових або вдосконалення існуючих технологій, створення нових видів сировини або матеріалів [5].

Проте, наразі, даний законопроект знаходиться на стадії обговорення у Верховній Раді України вже на протязі двох років і жодних кроків на шляху його прийняття не було зроблено. Як свідчить світовий досвід, податковий кредит у науково-дослідницькій сфері залишає за собою позитивне враження. Тому, враховуючи зарубіжну практику застосування податкових стимулів щодо інноваційної діяльності, вважаємо за доцільне впровадження в податковому законодавстві України такої податкової пільги, як інвестиційний податковий кредит.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Tax Law Design and Drafting (volume 2; International Monetary Fund: 1998; Victor Thuronyi, ed.) Chapter 23, Income Tax Incentives for Investment. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/nft/1998/tlaw/eng/ch23.pdf>
2. Canada Income Tax Act, R.S.C., ch. 1, §127.3,5th supp. 2012. URL: <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/I-3.3/page-134.html#docCont>
3. Податковий кодекс України (зі змін та доп.) № 2755- 17. *Відомості Верховної Ради України*. 2011. № 13—17. Ст. 112

4. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2002. № 36. Ст. 266.

5. Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо встановлення інвестиційних преференцій у виді інвестиційного податкового кредиту): проект Закону України від 19.08.2016 № 5037 URL доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=59892

6. <http://council.gov.ru/media/files/41d4df1ff0148dce377f.pdf>

ПІДСИСТЕМА ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ: ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Подрез-Ряполова Ірина,

*Україна, Науково-дослідний інститут правового забезпечення
інноваційного розвитку Національної академії правових наук
України, науковий співробітник,
learnwisdom40@gmail.com*

Анотація: Рассматриваются проблемы развития и функционирования инновационной инфраструктуры на региональном уровне. Определяются основные составляющие инновационной инфраструктуры, а так же основные правовые проблемы развития и функционирования инновационной инфраструктуры на региональном уровне. Подчеркивается необходимость усовершенствования институционально-правового обеспечения развития регионов.

Abstract: The problems of the development and functioning of innovative infrastructure at the regional level are considered. The main components of the innovation infrastructure are determined, as well as the main legal problems of development and operation of the regional innovation infrastructure. The need to improve the institutional and legal support of regional development of regions is noted.

Keywords: innovation infrastructure, socio-economic development, regional level, regional differentiation, legal regulation.

В умовах розгорнутого процесу сучасної регіоналізації, підвищення ролі регіонів щодо економічного зростання країни, вимагають правового аналізу та дослідження проблеми інноваційного розвитку економіки. При цьому особлива увага повинна приділятися розвитку інноваційної інфраструктури, зокрема її функціонуванню на регіональному рівні. Важливим актуальним питанням у рамках окресленої проблематики відіграє забезпечення ефективної розбудови інноваційної інфраструктури з врахуванням особливостей соціально-економічного рівню розвитку кожного регіону.

Динамічний інноваційний розвиток регіонів повинен передбачати наявність ефективної інноваційної інфраструктури, яка може сприяти інноваційному розвитку і розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, притоку інвестицій в економіку регіонів і інтеграції України в європейські структури.

Визначення складових інноваційної інфраструктури містить Концепція розвитку національної інноваційної системи, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17.06. 2009 р. N 680-р [1], згідно з нормами якої національна інноваційна система включає підсистему інноваційної інфраструктури, що складається з виробничо-технологічної, фінансової, інформаційно-аналітичної та експертно-консалтингової складової, а також з технополісів, технологічних та наукових парків, інноваційних центрів та центрів трансферу технологій, бізнес-інкубаторів та інноваційних структур інших типів; інформаційних мереж науково-технічної інформації, експертно-консалтингових та інжинірингових фірм, інституційних державних та приватних інвесторів. Також в Концепції відмічається, що однією з причин зниження рівню технологічного та інноваційного потенціалу національної економіки є нерозвинута інноваційна інфраструктура та визначаються основні завдання розвитку національної інноваційної системи та шляхи їх вирішення у напрямі розвитку інноваційної інфраструктури, так, основними завданнями є: 1) забезпечення розвитку системи фінансово-кредитної підтримки реалізації конкурентоспроможних науково-технічних та інноваційних програм і проєктів; 2) забезпечення розвитку виробничо-технологічної інноваційної інфраструктури; 3) забезпечення розвитку ефективної інформацій-

но-аналітичної та експертно-консалтингової інфраструктури інноваційної діяльності; 4) створення умов для трансферу технологій та підвищення ефективності охорони прав інтелектуальної власності. На даний час причини зниження рівню технологічного та інноваційного потенціалу національної економіки залишаються актуальними та потребують вирішення і подальшого поглиблення з урахуванням специфічних особливостей сучасного стану функціонування інноваційної інфраструктури.

Слід визначити, що розвиток інноваційної інфраструктури в регіонах здійснюється з певними особливостями, при наявності диференціації регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку, що обумовлює різні можливості для функціонування інноваційної системи, відсутність комплексного підходу до організації діяльності інфраструктури на рівні державної влади.

Так, наведені в роботі А. Р. Стояновського результати аналізу діяльності інноваційних структур вказують на неоднорідний рівень їх розвитку за регіонами України, з переважним скупченням інноваційних структур в місцях централізації фінансових ресурсів (найперше бюджетних) – у столиці та обласних центрах, а також в місцях функціонування потужних промислових комплексів: у Дніпропетровську, Донецьку та Харківській області, м. Києві [2, с. 379].

В сучасних умовах в Україні існує суттєва диференціація рівня інноваційного забезпечення конкурентоспроможності регіонів, тобто не всі регіони мають можливість для залучення у свою економіку інноваційних ресурсів. З огляду на це потрібно на державному рівні реалізовувати заходи для посилення інноваційного забезпечення й у цілому підвищення рівня конкурентоспроможності частини регіонів [3, с. 151].

Для забезпечення сталої динаміки інноваційного потенціалу регіонів України важливою правовою проблемою також є недостатня нормативно-правова урегульованість питань розвитку інноваційної інфраструктури регіону та недосконале інституційно-правове забезпечення регіонального розвитку. Тобто, створення і функціонування розвиненої інноваційної інфраструктури на регіональному рівні вимагає вдосконалення інституційно-правового забезпечення регіо-

нального розвитку, що передбачає існування ефективного механізму правового регулювання та прийняття відповідних нормативних рішень в тому числі і на регіональному рівні. Гарантом сталого розвитку регіонів країни та стимулювання розвитку їх інноваційного потенціалу має бути розробка нової методології щодо забезпечення належного формування цього потенціалу з урахуванням індивідуальних особливостей розвитку регіонів на сучасному етапі, створення типової для всіх регіонів та адміністративно-територіальних одиниць системи суб'єктів інноваційної інфраструктури.

Вирішення визначених проблем можливо шляхом вдосконалення інституційно-правового забезпечення регіонального розвитку та забезпечення рівних можливостей для кожного регіону з обов'язковим урахуванням певного потенціалу. Для створення та розвитку місцевих інноваційних інститутів необхідна участь у цьому процесі регіональних органів влади, а також активна діяльність регіональних та місцевих органів влади щодо стимулювання побудови інституційних засад становлення інноваційного потенціалу в регіоні. При цьому, всі засоби стимулювання процесів формування інноваційного потенціалу регіонів повинні враховувати індивідуальні особливості розвитку регіонів, з обов'язковою розробкою диференційованих підходів до інноваційної підтримки їх розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Концепція розвитку національної інноваційної системи: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.06.2009 р. № 680-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-%D1%80>
2. Стояновський А. Р. Розвиток інноваційної інфраструктури по регіонах України. URL: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/13977/1/55_373-380_Vis_727_Menegment.pdf
3. Комірна В. В. Диверсифікація інноваційно-інвестиційної діяльності регіонів як ключовий елемент соціально-економічного розвитку просторових систем. *Економічні інновації*. 2015. Вип. 59. С. 150–164. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecinn_2015_59_20

ЛІЦЕНЗУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПРАВІ ЄС, ЛАТВІІ ТА УКРАЇНИ

Семенова Марина,

Україна, НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України, ПП «Юридична фірма «Семенова и Партнери», науковий співробітник, керуючий партнер, кандидат юридичних наук, м. Харків, Україна, ORCID 0000-0002-2216-4343

Аннотация: Доклад посвящен исследованию общих вопросов лицензирования как способа хозяйственно-правового регулирования туристической деятельности в Украине и лицензирования деятельности туроператора и турагента в праве ЕС, Латвии и Украины.

Abstract: The report is devoted to the research of general issues of licensing as a way of economic and legal regulation of tourism activities in Ukraine and licensing the activities of a tour operator and a travel agent in the law of the EU, Latvia and Ukraine.

Key words: tourism, license, travel undertaking, travel agent, tourist service

Туризм – це сектор економіки, який в сучасних умовах розвитку заслуговує на найбільшу увагу в Україні. Нажаль, Україна не використовує свій туристичний потенціал в повному обсязі і розвиток туристичної галузі в Україні гальмується багатьма чинниками, одними з яких є недосконалість законодавства в цій сфері, та недостатня ефективність механізмів як державного, так і господарсько-правового регулювання цієї галузі.

Центральне місце серед засобів господарсько-правового регулювання туристичної діяльності займає ліцензування. У наукових дослідженнях ліцензуванню, як одному із засобів державного регулювання господарської діяльності, зокрема і у галузі туризму, приділяється значна увага. Аналіз досліджень таких науковців як А. І. Шпомер [10, с. 35–36], В. В. Туманов [11], Е. Е. Бекірова [12, с. 49], Н. О. Бедрок [13, с. 12] можна зробити висновок, що ліцензування є одним із засобів господарсько-правового регулювання до-

звільного характеру у системі регулювання господарської діяльності, зокрема в галузі туризму.

На даний час система ліцензування в Україні досі постійно перебуває в стані реформування, її нормативна база постійно змінюється, раніше сформовані органи, які здійснюють ліцензування, замінюються іншими, перелік видів діяльності, що підлягають ліцензуванню не є сталим.

З метою узгодження такого засобу, як ліцензування туристичної діяльності, пропонуємо розглянути деякі підстави для введення ліцензування діяльності турагентів. урахувати підстави ліцензування туристичної діяльності турагентів. Сучасна практика туристичної діяльності свідчить про значне порушення прав туристів окремими суб'єктами туристичної діяльності як у зв'язку недобросовісною діяльністю самих суб'єктів, так і через відсутність системного регулювання туристичної діяльності, а саме, брак цілісної системи державного та недержавного контролю якості туристичних послуг, низька професійність та платоспроможність суб'єктів туристичної діяльності тощо. Скасування свого часу ліцензування турагентської діяльності отримало не тільки позитивну, але й негативну оцінку різних фахівців. Деякі науковці, як, наприклад, Ю. В. Вишневецька вважають, що ліцензування туристичної діяльності є обов'язковим [14]. Існують також думки, що скасування вимоги щодо ліцензування до туристичних агентів без введення будь-якої альтернативи стосовно гарантій прав туристів, обліку таких суб'єктів, контролю за їх діяльністю, наявності матеріальної бази, відповідальності тощо сприяє дезорганізації ринку туристичних послуг, який і без того потребував більш високого рівня організації, з огляду на позитивний досвід багатьох країн, де такий бізнес є найбільш прибутковим. Не викликає сумнівів той факт, що у турагентів при роботі з іноземними туроператорами з'являються всі атрибути посередницьких послуг, які здійснюються в зовнішньоекономічній діяльності і мають чимало пов'язаних з цим ризиків. Усі істотні ознаки туристичних послуг, які надає іноземний туроператор, фактично віддаляються від самого іноземного туроператора, стають характерними ознаками діяльності національного турагента в Україні і з'являються додаткові ризики,

пов'язані з різними правовими системами, в яких діють туроператор та турагент. Незважаючи на сучасну заборону в ст. 37 Закону «Про туризм» прямих зовнішньоекономічних відносин з іноземним туроператором, пропонуємо в межах лібералізації господарської діяльності дозволити таку групу відносин у зовнішньоекономічній діяльності, а важелями, що будуть піднімати на відповідний рівень захист інтересів прав споживачів, стане підвищення для таких відносин з участю турагента фінансового забезпечення на рівень туристичних операторів, які надають послуги в сфері виїзного туризму, та введення ліцензування для турагентів. Необхідно зазначити, що вимоги щодо отримання ліцензії турагентом містяться в Законі Латвійської Республіки «Про туризм» [1] (далі – Закон ЛР «Про туризм»), нова редакція якого набула чинності 01 січня 2018 року. Відповідно до вимог ст. 16 Закону ЛР «Про туризм» [1] комплексне туристичне обслуговування та туристичні послуги може надавати туроператор, а пропозицію про продаж або продаж може здійснювати туроператор або турагент, які відповідають певним умовам в тому числі, отримали спеціальний дозвіл (ліцензію) який надається на невизначений термін. В Законі Литовської Республіки «Про туризм» від 19 марта 1998 г № VIII-667 в редакції, що діє з 17 липня 2018 року (далі – Закон № VIII-667) [2] містяться вимоги щодо отримання ліцензії тільки туроператором (організатором подорож), але ст. 27 Закону № VIII-667 передбачена додаткова відповідальність турагента, який пропонує або реалізує туристичні послуги, які організовано туроператором, який не є резидентом Литовської Республіки або іншої країни-члена ЄС. Аналогічний підхід використовується також в ряді Європейських країн. Так в параграфі 5 Закону Естонської Республіки «Про туризм» в редакції від 01.07.2018 року [3] визначено, що турагент, який пропонує пакетну туристичну подорож, яка створена туроператором, який зареєстровано поза межами Європейської економічної зони, повинен відповідати вимогам, що встановлені для туроператора – резидента Естонської Республіки. Згідно з розділом 34 Закону Фінляндії «Про туристичні службові комбінації» якій набув чинності 01.07.2018 року [4], турагент несе відповідальність за зобов'язаннями як національний туроператор, якщо туроператора

зареєстровано поза межами Європейської економічної зони. Вищевказані зміни в законодавство, що регулює туристичну діяльність, були внесені на виконання вимог Директиви (ЄС) 2015/2302 Європейського парламенту та Ради ЄС від 25 листопада 2015 р. про пакетні тури та пов'язані з ними туристичні послуги, що вносить зміни до Регламенту (ЄС) № 2006/2004 і Директиви 2011/83/ЄС Європейського парламенту та Ради та скасовує Директиву Ради 90/314/ЄС [15], які держави-члени ЄС повинні були виконати до 01 січня 2018 року, а також на виконання наступних актів ЄС: Regulation (EU) No 181/2011 of the European Parliament and of the council of 16 February 2011 concerning the rights of passengers in bus and coach transport and amending Regulation (EC) No 2006/2004 (Text with EEA relevance) [5]; Regulation (EU) No 1177/2010 of the European Parliament and of the council of 24 November 2010 concerning the rights of passengers when travelling by sea and inland waterway and amending Regulation (EC) No 2006/2004 (Text with EEA relevance) [6]; Regulation (EU) No 524/2013 of the European Parliament and of the council of 21 May 2013 on online dispute resolution for consumer disputes and amending Regulation (EC) No 2006/2004 and Directive 2009/22/EC (Regulation on consumer ODR) [7]; Regulation (EC) No 261/2004 of the European Parliament and of the Council of 11 February 2004 establishing common rules on compensation and assistance to passengers in the event of denied boarding and of cancellation or long delay of flights, and repealing Regulation (EEC) No 295/91 (Text with EEA relevance) [8]; Regulation (EC) No 1107/2006 of the European Parliament and of the Council of 5 July 2006 concerning the rights of disabled persons and persons with reduced mobility when travelling by air (Text with EEA relevance) [9]

Аналіз вказаних нормативних актів ЄС дозволяє зробити висновок про те, що в Закон України «Про туризм» необхідно внести наступні зміни: закріпити можливість здійснення посередницької діяльності на території України з укладення договорів про надання туристичних послуг з іноземними суб'єктами туристичної діяльності, при цьому встановити необхідність ліцензування діяльності агентів, які реалізують туристичні послуги іноземних операторів та вирішити розподіл відповідальності туроператора та турагента

перед споживачем таким чином: 1) споживач укладає договір з туроператором – відповідальність несе туроператор; 2) споживач укладає договір з турагентом: а) якщо туроператор є резидентом України – відповідальність несе туроператор; б) якщо туроператор є нерезидентом України – відповідальність несе турагент, який має право на стягнення у порядку регресу з будь-яких третіх осіб, які сприяли настанню події, що стала підставою для настання відповідальності. Внесення цих змін буде сприяти процесу адаптації законодавства України, що регулює туристичну діяльність до законодавства ЄС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Tūrisma likums Pieņemts: 17.09.1998. Stājas spēkā: 01.01.1999, Attēlotā redakcija 01.01.2018. URL: <https://likumi.lv/ta/id/50026-turisma-likums> (дата звернення 25.10.2018).
2. Lietuvos Respublikos turizmo įstatymas Priėmimo data: 19.03.2018 VIII-667. URL: <https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/lt/TAD/3c3504d280401e89188e16a6495e98c> (дата звернення 25.10.2018).
3. Turismiseadus Vastu võetud 15.11.2000 RT I 2000, 95, 607 jõustumine 01.03.2001. URL: <https://www.riigiteataja.ee/akt/128122017031?leiaKehtiv> (дата звернення 25.10.2018).
4. Laki matkapalveluyhdistelmistä 14.12.2017 № 901/2017. URL: <https://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2017/20170901> (дата звернення 25.10.2018).
5. Regulation (EU) No 181/2011 of the European Parliament and of the council of 16 February 2011 concerning the rights of passengers in bus and coach transport and amending Regulation (EC) No 2006/2004 (Text with EEA relevance). URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32011R0181>. (дата звернення 25.10.2018).
6. Regulation (EU) No 1177/2010 of of the European Parliament and of the council of 24 November 2010 concerning the rights of passengers when travelling by sea and inland waterway and amending Regulation (EC) No 2006/2004 (Text with EEA relevance). URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32010R1177>. (дата звернення 25.10.2018).
7. Regulation (EU) No 524/2013 of the European Parliament and of the council of 21 May 2013 on online dispute resolution for consumer disputes and amending Regulation (EC) No 2006/2004 and Directive 2009/22/EC (Regulation on consumer ODR). URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32013R0524> (дата звернення 25.10.2018).

8. Regulation (EC) No 261/2004 of the European Parliament and of the Council of 11 February 2004 establishing common rules on compensation and assistance to passengers in the event of denied boarding and of cancellation or long delay of flights, and repealing Regulation (EEC) No 295/91 (Text with EEA relevance). URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A32004R0261> (дата звернення 25.10.2018).

9. Regulation (EC) No 1107/2006 of the European Parliament and of the Council of 5 July 2006 concerning the rights of disabled persons and persons with reduced mobility when travelling by air (Text with EEA relevance). URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32006R1107> (дата звернення 25.10.2018).

10. Шпомер А. І. Ліцензування господарської діяльності (господарсько-правовий аспект) : дис. ... канд. юрид. наук. Київ, 2006. – 233 с.

11. Туманов В. В. Адміністративно-правове регулювання господарської діяльності з проведення лотерей: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Київ, 2011. 20 с. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=ARD&P21DBN=ARD&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=DOC/2011/11TVVZPL.zip (дата звернення 22.10.2018).

12. Бекірова Е. Е. Правове регулювання ліцензування певних видів господарської діяльності : дис. ... канд. юрид. наук. Одеса, 2005. 202 с.

13. Бедрак Н. О. Адміністративно-правове регулювання туристичного галуззю : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Київ, 2010. 16 с.

14. Вишнеvsька Ю.В. Адміністративно-правові заходи забезпечення діяльності у сфері сільського туризму в Україні: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Київ., 2011. 20 с. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=ARD&P21DBN=ARD&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=DOC/2011/11VYVTVU.zip (дата звернення 23.10.2018).

15. Директива (ЄС) 2015/2302 Європейського парламенту та Ради ЄС від 25 листопада 2015 р. про пакетні тури та пов'язані з ними туристичні послуги, що вносить зміни до Регламенту (ЄС) № 2006/2004 і Директиви 2011/83/ЄС Європейського парламенту та Ради та скасовує Директиву Ради 90/314/ЄС. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1504626811216&uri=CELEX:32015L2302>. (дата звернення 25.10.2018).

ВИНА, ЯК ЕЛЕМЕНТУ СКЛАДУ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОГО ДЕЛІКТУ

Церковна Олена,

Україна, Одеський державний університет внутрішніх справ,
elena1303@ukr.net

Анотація. В данній статті детально аналізується проблема соотношения ответственности «за вину» и ответственности «без вины». Рассмотрено положение, в соответствии с которым, несмотря на то, что невиновное причинение вреда наступает объективно по независящим от субъекта причинам, право потерпевшего нарушено и его необходимо возобновить.

Abstract. The author analyzes a problem of correlations responsibility “for guilt” and responsibility “without guilt”. It’s examined the statement in according to which unguilty harm starts objectively not depending on subject, the right of plaintiff is broken and it’s necessary to restore it.

Ключові слова: вина, випадок, делікт, необережність, умисел.

Застосування деліктної цивільно-правової відповідальності базується на відповідних загальних принципах відповідальності. Зокрема, в цивільному праві, на відміну від кримінального права, де особа вважається невинною доки її вина не буде доведена, застосовується принцип презумпції вини правопорушника – особа вважається винною, доки не буде доведено протилежне. Але з кожного правила є винятки. Цивільно-правовій відповідальності відомі випадки відступу від презумпції вини правопорушника. Коли відповідальність покладається і за випадкове заподіяння шкоди, тобто незалежно від вини заподіювача.

Проблема співвідношення відповідальності «за вину» і відповідальності «без вини» одна з небагатьох проблем, які мають доволі тривалу історію. І пов'язано це з тим, що наукові розвідки з проблем цивільного права, зокрема, цивільно-правової відповідальності, містять в собі різні підходи до вирішення питання про те, при наявності яких умов можливо покладення відповідальності за завдання шкоди.

Розширене обґрунтування необхідності покладання відповідальності лише «за вину» з психологічних позицій було дано ще в

радянські часи, в підручнику з цивільного права 1944 року. Автори зазначали, що покладення відповідальності без вини недоцільно, оскільки „человек был бы подавлен последствиями таких действий, за которые его нельзя упрекнуть даже в неосторожности” [4, с. 324].

Однак, не зважаючи на достатньо велику кількість випадків, в яких допускалося покладення відповідальності без вини, в переважній більшості випадків відповідальність без вини все ж не допускалася, і в співвідношенні відповідальності «за вину» і відповідальності «без вини» чільне значення мала відповідальність «за вину». Однак розгляд вини як психічного ставлення особи до вчиненого правопорушення як обов'язкової ознаки правопорушення визнається далеко не всіма вченими-правознавцями. Так, у науці немає єдності з приводу поняття цивільного правопорушення. Деякі вчені не включають у поняття правопорушення ознаки вини. Аргументом є існування в цивільному праві норм, що передбачають відповідальність за вчинення безвинних діянь (відповідальність за заподіяння шкоди джерелом підвищеної небезпеки і т.п.).

Офіційне законодавче визначення поняття «вина» міститься лише у ст. 23 КК України, де виною визнається психічне ставлення особи до діяння, передбаченого кримінальним законом і його наслідків, виражене у формі умислу або необережності.

Деякі вчені категорично стверджують, що відповідальність не наступає безвинно. Існуюча в законодавстві відповідальність за невинні об'єктивно протиправні діяння не є юридичною відповідальністю як такою.

Наприклад, «безвинна» відповідальність – обов'язок власника джерела підвищеної небезпеки відшкодувати заподіяний ним збиток третім особам. Г. К. Матвеев вважає, що підставою відповідальності тут служить «усічений склад» правопорушення, у числі елементів якого відсутня провина заподіювача шкоди. Проте законодавство та радянська юридична література вживали термін «відповідальність», хоча, на думку науковця, саме відповідальності й немає (тому що вона неможлива безвинно). Тому, на його думку, вислів «безвинна відповідальність» не має права на існування і має бути замінено іншим терміном, що не вводив би в оману і не називав відповідальніс-

тю подібне відшкодування [8, С. 37]. Науковець вважає, що обов'язок відшкодувати заподіяну невинно шкоду, не є відповідальністю в повному сенсі цього слова, тому що відсутні такі функції юридичної відповідальності, як осуд правопорушника за його протиправну поведінку, його виховання, виправлення, а також загальне і спеціальне попередження. Таку точку зору поділяє і Н. С. Малєїн, який також вважає, що відповідальність безвинно не існує взагалі, якщо розуміти значення, сутність, підстави юридичної відповідальності і не змішувати її з іншими правовими інститутами [7, с. 161].

Ще один відомий цивіліст, О. А. Красавчиков вважає, що там, де немає провини, у зв'язку з установленими законом юридичними фактами (і за так зване зовні протиправне діяння) в однієї особи стосовно іншої виникає не відповідальність, а обов'язок відшкодувати збитки. Але якщо цей обов'язок не буде виконаний добровільно, настає державний примус до його виконання – відповідальність, за якої дії особи, що не виконала обов'язку відшкодувати шкоду, будуть засуджені з боку суспільства і держави, тому що вони вже містять ознаку провини [2, с. 132–133].

Відомий цивіліст Є. О. Харитонов вважає, що у випадку порушення суб'єктивних прав учасника цивільних відносин можуть застосовуватися дві групи санкцій: пов'язані з осудом поведінки боржника з боку суспільства і держави та не пов'язані з таким осудом. У першому випадку, як правило, має місце реалізація мір цивільно-правової відповідальності, у другому – йдеться про застосування засобів захисту цивільних прав від порушення [10, с. 78].

Деякими науковцями відповідальність без вини визнається як виняток, необхідна правова аномалія. На їхню думку, цей відступ від загального принципу відповідальності за провину виходить із практичних міркувань, а саме – з необхідності відшкодування шкоди потерпілому. Тому що було б невірним залишати деякі невинні порушення закону без наслідків, оскільки ще не створено економічних передумов для віднесення заподіяного об'єктивно протиправними діяннями матеріального збитку на рахунок усього суспільства чи держави [9, с. 4].

Йоффе О. С. зазначав, що міри цивільно-правової відповідальності, яким притаманні всі ознаки юридичної відповідальності,

мають свою специфіку. Цивільно-правове законодавство включає в себе низку норм, що встановлюють відповідальність за випадок, тобто при відсутності вини. Найбільш типовою нормою такого роду науковець називає ст. 404 ЦК України 1963 р., якою встановлено відповідальність за випадкове завдання шкоди джерелом підвищеної небезпеки. За відсутності вини немає підстав для суспільного осуду відповідної поведінки. Але тут, тим не менш, має місце цивільно-правова відповідальність, яка ґрунтується вже не на осуді поведінки правопорушника, а на стимулюванні його до здійснення певних дій у майбутньому. Покладання такого обов'язку є мірою цивільно-правової відповідальності [5, с. 201–202].

Низка науковців вважає, що цивільне правопорушення можливе не лише за наявності усіх властивих правопорушенню ознак, але і тоді, коли якась з них відсутня. У протилежному випадку виходить, що там, де немає наміру і необережності, право не має значення і не може бути правопорушення. Закон пов'язує певні наслідки і з тими випадками людської поведінки, коли особа, що порушила норму, вчиняє це без наміру і необережності. М.М. Агарков, аргументуючи існування безвинної відповідальності власників джерел підвищеної небезпеки, вважав, що діяльність, пов'язана з використанням машин, механізмів та інших засобів, що являють небезпеку під час їхньої експлуатації, є правомірною, а шкода, що наступила в результаті такої експлуатації і яку неможливо було усунути, – протиправною. Право дозволяє експлуатувати, використовувати джерела підвищеної небезпеки, але при цьому забороняє заподіювати шкоду життю, здоров'ю, майну інших осіб [2, с. 151]. Суб'єктивною підставою відповідальності є ризик як допущення «вірогідних», випадкових обставин, що спричиняють негативні наслідки для інших осіб [3, с. 178].

В цивільному законодавстві України поняття вини не визначено, зазначається лише, що вина існує у вигляді умислу або необережності [1, Ст. 614], які в цивілістичній літературі називають формами вини.

Вина традиційно розглядається як психічне відношення особи до своєї протиправної поведінки та її результату, в якому втілюється її негативне відношення до порушуваних прав інших суб'єктів цивіль-

ного права.

Умисел визначають як психічне відношення особи до своїх протиправних дій та їх наслідкам, яке виявляється в передбаченні негативних наслідків протиправної поведінки і бажанні або свідомому допущенні його настання. Основною психологічною характеристикою умислу є намір здійснення протиправного діяння, на підставі цього умисел визнається найбільш тяжкою формою вини.

Необережність – більш легка форма вини, визначається як відношення особи до своєї поведінки, яке характеризується відсутністю належної уважності, турботливості і передбачуваності. Основною психологічною характеристикою необережності є недостатність інтелектуальної і вольової активності правопорушника.

В деяких випадках, цивільно-правова відповідальність покладається і за випадкове заподіяння шкоди, тобто незалежно від вини заподіювача. Такі випадки можна назвати невинністю, і їх відмінність від необережності в тому, що випадково завдаючи шкоду, особа не знала, не могла, і не повинна була передбачити можливості настання шкідливого результату.

Незважаючи на те, що невинне заподіяння збитку настає об'єктивно з незалежних від суб'єкта причин, право потерпілого порушене і його необхідно відновити. Вважається, що ця проблема повинна вирішуватися застосуванням не заходів захисту, а інституту об'єктивної відповідальності. Особа, яка відшкодовує невинно заподіяний збиток, зазнає несприятливих для себе наслідків матеріального або морального характеру. Вона змушена відновити порушене право, відшкодувати збиток, оскільки до цього її примушує закон.

Слід зазначити, що у відповідності з нормами Цивільного кодексу України, можливо покладення відповідальності без вини у встановлених законодавством випадках, так: відповідальність за завдану моральну шкоду настає незалежно від вини органу державної влади, органу влади АРК, органу місцевого самоврядування, фізичної або юридичної особи, яка її завдала (ст. 1186 ЦК України); шкода, завдана фізичній або юридичній особі незаконним рішенням, діями чи бездіяльністю посадової або службової особи органу державної влади, органу влади АРК або органу місцевого самоврядування при

здійсненні нею своїх повноважень, відшкодовується державою, АРК або органом місцевого самоврядування незалежно від вини цієї особи (ст.1193 ЦК України).

У наш час в Україні, в галузі деліктних зобов'язань, відповідальність без вини допускається законодавством за шкоду, заподіяну джерелом підвищеної небезпеки. На відміну від договірної відповідальності без вини, яка в силу закону завжди обмежена межами непереборної сили, а необмеженою може бути тільки на підставі договору сторін, деліктна відповідальність без вини і в силу закону в деяких випадках є необмеженою.

Будь-яка деліктна відповідальність без вини і обмежена межами непереборної сили, і необмежена ними, обумовлена економічними умовами.

Відповідальність без вини, яка покладається на правопорушників, що відповідають в силу закону незалежно від вини (власник джерела підвищеної небезпеки), є «нормативною», оскільки допускається законодавством в якості нормальної ситуації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. №№ 40–44. ст. 356.
2. Агарков М. М. Обязательства по советскому гражданскому праву. Москва, 1940.
3. Братусь С. Н. Юридическая ответственность и законность. Москва, 1976.
4. Гражданское право / Под ред. проф. М. М. Агаркова и проф. Д. М. Генкина. Москва, 1944. Т. 2.
5. Иоффе О.С. Ответственность по советскому гражданскому праву. Избранные труды : В 4 т. Том 1. Правоотношение по советскому гражданскому праву. Ответственность по советскому гражданскому праву. СПб. : «Юридический центр Пресс», 2003.
6. Красавчиков О. А. Возмещение вреда, причиненного источником повышенной опасности. Москва, 1966.
7. Малейн Н. С. Правонарушение: понятие, причины, ответственность. Москва, 1985.
8. Матвеев Г. К. Общие основания гражданско-правовой ответственности. *Советское государство и право*. 1988. № 8.

9. Самощенко И. С. Понятие правонарушения по советскому законодательству. Москва, 1963. С. 4.

10. Харитонов С.О., Саніахметова Н.О. Правове забезпечення належної реалізації права на житло. Київ: НМК МО, 1990.

СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ БРЕНД-ОРІЄНТОВАНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Шурпа Світлана, Україна,

ДВНЗ «Прикарпатський національний університет

імені Василя Стефаника»,

tekram@ukr.net

Науковий керівник: д.е.н., професор Грішнова Олена Антонівна

Аннотация. Исследована сущность бренд-ориентированного подхода к управлению промышленным предприятием. Проанализировано понятие «бренд-ориентированное управление предприятием». Выделены составляющие элементы системы бренд-ориентированного управления, проанализированы различия бренд-ориентированного подхода к управлению предприятием от традиционного. Определены принципы и предложен механизм бренд-ориентированного управления. Исследовано влияние корпоративной культуры на формирование бренда промышленного предприятия.

Abstract. The essence of the brand-oriented approach to management of an industrial enterprise is explored. The concept of “brand-oriented enterprise management” is analyzed. The component elements of the brand-oriented management system are distinguished, the differences of the brand-oriented approach to enterprise management from the traditional one are analyzed. The principles are defined and the mechanism of brand-oriented management is proposed. The influence of corporate culture on the formation of the brand of the industrial enterprise is researched.

Ключові слова: бренд, механізм управління, корпоративна культура, принципи управління, система управління підприємством.

Введення. Сучасні ринки характеризуються високим рівнем конкуренції, динамічністю розвитку технологій, великою швидкістю появи нових товарів та послуг. У таких умовах для утримання

та завоювання споживачів, підприємства мають орієнтуватися не тільки на їхні функціональні потреби, а враховувати всі рівні потреб та здійснювати цілеспрямовану систематизовану діяльність із задоволення як функціональних, так і емоційних, соціальних та психологічних потреб споживачів. Брендінг, який концентрується на формуванні довготривалих стосунків зі споживачами, стає відповіддю на сучасні ринкові умови та інструментом забезпечення конкурентоспроможності. Формування бренда як джерела забезпечення конкурентних переваг уже є стандартом для успішних підприємств. Без формування системи управління підприємства з орієнтацією на бренд неможливо забезпечити системне управління брендом та відповідно конкурентною позицією підприємства. Таким чином, бренд - це стратегічний орієнтир діяльності підприємства, а не лише частина товарної або комунікативної політики. Важливим завданням є формування бренд-орієнтованого управління підприємством.

Основні теоретичні і практичні положення. Проведений аналіз існуючих підходів до визначення понять бренд-менеджменту, брендінгу та управління брендом свідчить про відсутність комплексного підходу до управління підприємством, який би орієнтував діяльність усіх структурних підрозділів підприємства на дотримання цінностей та філософії бренда, на формування та підтримку бренда підприємства, підсилення та розвиток його цінностей.

Під бренд-орієнтованим управлінням підприємством ми розуміємо управління підприємством, метою якого є формування та підтримка цілісного образу бренда за допомогою всіх елементів комплексу маркетингу шляхом орієнтації діяльності всіх підрозділів підприємства на досягнення параметрів (завдань) концепції бренда. Бренд-орієнтоване управління промисловим підприємством передбачає створення таких продуктів та побудову таких стосунків зі споживачами, партнерами та суспільством, які забезпечують задоволення їхніх функціональних, емоційних, соціальних, психологічних потреб.

Для побудови сильного бренда та ефективного управління ним слід формувати відповідну систему управління підприємством. Важливим завданням такої системи управління є орієнтація діяльності

всіх підрозділів підприємства на підсилення позиції бренда та підвищення його споживчої цінності. Тому питання формування бренд-орієнтованої системи управління підприємством потребують додаткового вивчення та розроблення.

Результати дослідження, їх оцінка. Прийняття цієї концепції управління підприємством змінює принципи його роботи, організаційну структуру та систему управління в цілому. Для того, щоб визначити сутність бренд-орієнтованого управління підприємством, дослідимо складові поняття цього процесу. Для початку визначимо, сутність та основні елементи системи управління. Згідно з поглядом, поданим у [5, с. 348], управління - це процес сполучення ресурсів для досягнення поставлених цілей. У роботі [1, с. 32] наведено таке визначення управління: сукупність принципів, методів, засобів, функцій і форм управління з метою реалізації стратегічних планів, досягнення ефективності виробництва та збільшення прибутку. Управління - це дія, спрямована на об'єкт із метою змінити його стан або поведінку внаслідок зміни обставин.

Виходячи з проведеного дослідження, можна стверджувати, що бренд-орієнтоване управління - це управління всіма функціями підприємства (як загальними, так і окремими) та його структурними підрозділами на основі орієнтації на формування певного бренда, за допомогою якого досягаються цілі підприємства. Бренд-орієнтоване управління підприємством має на увазі інтеграцію врахування необхідності формування бренда не як однієї з функцій маркетингу, а як однієї із загальних функцій менеджменту підприємства [3].

Система бренд-орієнтованого управління підприємством є комплексом взаємозв'язаних елементів: цілей, принципів, функцій, методів, організаційної структури, яка втілює управлінські стосунки, які разом дозволяють реалізовувати головну місію підприємства - задоволення комплексу потреб споживачів.

Наступним елементом, що входить до складу системи бренд-орієнтованого управління, є механізм управління. Він як найбільш активна частина системи управління забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності системи [4, с. 366]. Функціонування механізму забезпечується адміністрацією підпри-

емства. Механізм є сукупністю взаємозв'язаних елементів та містить такі складові, як завдання та принципи управління, органи управління, методи та об'єкти управління.

Керуючись принципами та місією, суб'єкти управління реалізують управлінські функції, використовуючи ресурси підприємства, до яких традиційно відносять матеріальні, інформаційні, фінансові, трудові. Використовуючи ресурси підприємства, суб'єкти управління за допомогою методів управління реалізують завдання підприємства. У теорії та практиці управління розрізняють такі методи управління: економічні, адміністративно-правові, соціально-психологічні.

Для підприємств, які запроваджують бренд-орієнтоване управління, найактуальнішими методами управління є соціально-психологічні методи, тому що саме ці методи мобілізують трудову активність працівників, які є носієм бренду та бренд-орієнтованої корпоративної культури. Примусові методи не дозволяють сформулювати необхідний настрій, підхід до роботи, сформулювати певну модель поведінки та комунікацій працівників. Утілення корпоративної культури в діяльність підприємства має велике значення, оскільки вона формує психологічний клімат та приваблює найкращі трудові кадри на ринку праці.

За допомогою методів управління підприємство впливає на об'єкт управління - тобто на господарську діяльність підприємства. Підприємство є відкритою системою, на яку постійно впливають чинники зовнішнього середовища та спричиняють певні зміни в господарській діяльності підприємства, що відображаються на загальному результаті. Тому для досягнення запланованого результату діяльності підприємства та усунення можливих відхилень здійснюють моніторинг та контроль результатів діяльності підприємства та їхнє порівняння з плановими. У випадку необхідності відбувається коригування діяльності підприємства.

Корпоративна культура характеризується такими елементами, які відображають цінності, комунікаційну систему й мову спілкування, трудову етику й методи стимулювання, зовнішній вигляд, стиль керівництва, ставлення до колег, клієнтів, партнерів тощо. Крім того, суттєвий вплив формування та впровадження корпоративної куль-

тури чинить на таку важливу складову системи комунікацій підприємства, що виробляє продукцію промислового призначення, як персональні комунікації. Можна сказати, що корпоративна культура є таким елементом, який здійснює як внутрішній (на персонал), так і опосередковано зовнішній вплив (на споживачів, партнерів тощо).

Висновки, пропозиції. Визначено сутність поняття «бренд-орієнтоване управління підприємством». Для дослідження системи бренд-орієнтованого управління підприємством виділено такі елементи: принципи, елементи механізму бренд-орієнтованого управління підприємством та корпоративна культура. Виокремлено основні принципи бренд-орієнтованого управління. До традиційних складових додано корпоративну культуру, яка у формуванні бренду відіграє суттєву роль.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНШИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бізнес-адміністрування : магістерський курс : підручник / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. Г. Мельника, д-ра екон. наук, проф. С. М. Ілляшенка, канд. екон. наук, доц. І. М. Сотник. Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. 896 с.
2. Зозульов О., Нестерова Ю. Бренд як нематеріальний актив у постіндустріальному суспільстві. *Економіка України*. 2008. № 3. С. 4–11.
3. Івашова Н. В. Місце брендингу у сучасних маркетингових концепціях. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. Т. 2, № 4. С. 89-97.
4. Мельник Л. Г. Информационная экономика : учеб. пособие. Суми : ИТД «Университетская книга», 2003. 288 с.
5. Экономика предприятия : учеб. пособие; под общ. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. Суми : ИТД «Университетская книга», 2002. 632 с.

Наукове видання

I Міжнародна міжгалузева конференція

**ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ІННОВАЦІЙНОЇ
ЕКОНОМІКИ В ПРАВІ ЄС, ЛАТВІЇ ТА УКРАЇНИ**

Відповідальність за зміст тез несуть автори

Комп'ютерна верстка *А. Г. Якишиної*

Підписано до друку з оригінал-макета 21.12.2018.
Формат 60×84 1/16.