



#4 (32), 2018 część 3

Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe

(Warszawa, Polska)

Czasopismo jest zarejestrowane i publikowane w

Polsce. W czasopiśmie publikowane są artykuły ze

wszystkich dziedzin naukowych. Czasopismo

publikowane jest w języku polskim, angielskim,

niemieckim i rosyjskim.

Artykuły przyjmowane są do dnia 30 każdego
miesiąca.

Częstotliwość: 12 wydań rocznie.

Format - A4, kolorowy druk

Wszystkie artykuły są recenzowane

Każdy autor otrzymuje jeden bezpłatny egzemplarz
czasopisma.

Bezpłatny dostęp do wersji elektronicznej
czasopisma.

Zespół redakcyjny

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

Rada naukowa

Adam Nowicki (Uniwersytet
Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków
Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet
Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet
Jagielloński)

Kolub Frennen (University of
Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków
Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet
Warszawski)

#4 (32), 2018 part 3

East European Scientific Journal

(Warsaw, Poland)

The journal is registered and published in Poland. The
journal is registered and published in Poland.

Articles in all spheres of sciences are published in the

journal. Journal is published in **English, German, Polish**

and Russian.

Articles are accepted till the 30th day of each month.

Periodicity: 12 issues per year.

Format - A4, color printing

All articles are reviewed

Each author receives one free printed copy of the
journal

Free access to the electronic version of journal

Editorial

Editor in chief - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

The scientific council

Adam Nowicki (Uniwersytet
Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków
Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet
Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet
Jagielloński)

Kolub Frennen (University of
Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków
Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet
Warszawski)

**Dawid Kowalik (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**
**Peter Clarkwood(University College
London)**
Igor Dziedzic (Polska Akademia Nauk)
**Alexander Klimek (Polska Akademia
Nauk)**
**Alexander Rogowski (Uniwersytet
Jagielloński)**
Kehan Schreiner(Hebrew University)
**Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**
Anthony Maverick(Bar-Ilan University)
**Mikołaj Żukowski (Uniwersytet
Warszawski)**
**Mateusz Marszałek (Uniwersytet
Jagielloński)**
**Szymon Matysiak (Polska Akademia
Nauk)**
**Michał Niewiadomski (Instytut
Stosunków Międzynarodowych)**
Redaktor naczelny - Adam Barczuk

1000 kopii.

**Wydrukowano w «Aleje Jerozolimskie
85/21, 02-001 Warszawa, Polska»**

**Wschodnioeuropejskie Czasopismo
Naukowe**

**Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001
Warszawa, Polska**

E-mail: info@eesa-journal.com ,

<http://eesa-journal.com/>

**Dawid Kowalik (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**
**Peter Clarkwood(University College
London)**
Igor Dziedzic (Polska Akademia Nauk)
**Alexander Klimek (Polska Akademia
Nauk)**
**Alexander Rogowski (Uniwersytet
Jagielloński)**
Kehan Schreiner(Hebrew University)
**Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**
Anthony Maverick(Bar-Ilan University)
**Mikołaj Żukowski (Uniwersytet
Warszawski)**
**Mateusz Marszałek (Uniwersytet
Jagielloński)**
**Szymon Matysiak (Polska Akademia
Nauk)**
**Michał Niewiadomski (Instytut
Stosunków Międzynarodowych)**
Editor in chief - Adam Barczuk

1000 copies.

**Printed in the "Jerozolimskie 85/21, 02-
001 Warsaw, Poland»**

East European Scientific Journal

**Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warsaw, Po-
land**

E-mail: info@eesa-journal.com ,

<http://eesa-journal.com/>

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Костина Г.Д., Торгашова А.В., Акульчева М.В. КОМПЛЕКСНАЯ МОДЕЛЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СООТВЕТСТВИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ ТРЕБОВАНИЯМ КООПЕРАЦИИ В СЕТИ ГОРИЗОНТАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	4
Алеев Б.Р. ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ОСНОВЕ ГЧП.....	15
Бойко С. СВІТОВИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНАЛЬНОГО НАВАНТАЖЕННЯ РІВНІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ В СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	18
Burmaa Galaa THE POTENTIAL AND PROSPECTS OF MONGOLIAN INSURANCE MARKET	23
Honcharuk I. THE EVOLUTION OF THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO STUDY OF MULTI-SIDED MARKETS	26
Лейман.Н. ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА ВУЗА	30
Міщенко С.В. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ РЕЗЕРВАМИ ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	33
Чернявская С.А., Потебняк Н.И., Архипов Д.А. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	38
Чернявская С.А., Малышкин Сергей Андреевич, Воронко А.А. АНАЛИЗ ПРОГНОЗНЫХ ОЦЕНОК КОММЕРЧЕСКИХ РИСКОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	43
Чернявская С.А., Аверина В.А., Малютина Л.Н. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	46
Чернявская С.А., Максимкина Ю.С., Чистякова А.А. АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЮГПОЖСЕРВИС+»	50

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Буюджи Г.В. ІНСТИТУТ УПРАВЛІННЯ МАЙНОМ В УКРАЇНІ.....	55
Вербицька А.О. КОНЦЕПТУАЛЬНІ НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ АВТОРСЬКОГО ПРАВА НА ТВОРИ АРХІТЕКТУРИ.....	60
Мамедова А.Д., Сафронов В.В. ПРИМЕНЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНЫХ НАЛОГОВЫХ САНКЦИЙ ЗА ПРАВОНАРУШЕНИЕ В ОБЛАСТИ НАЛОГОВ И СБОРОВ	66
Slesarenko A. N., Slesarenko O. HISTORICAL AND LEGAL APPROACHES IN ESTIMATING «THE REVOLUTION» OF IVAN MASEPA OF 1708	70

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

G.D. Kostina

*Ph.D. of Juridical Sciences, Docent
Associate Professor at the Department of
"Marketing and project management"
National Research University of Electronic Technology (MIET)*

A.V. Torgashova

*Ph.D. of Juridical Sciences
Associate Professor at the Department of
"Marketing and project management"
National Research University of Electronic Technology (MIET)*

M.V. Akulcheva

*Senior Lecturer
at the Department of "Marketing and project management"
National Research University of Electronic Technology (MIET)*

Г.Д. Костина

*к.э.н., доцент кафедры «Маркетинг и управление проектами»
Национального исследовательского университета
«Московский институт электронной техники»*

А.В. Торгашова

*к.э.н., доцент кафедры «Маркетинг и управление проектами»
Национального исследовательского университета
«Московский институт электронной техники»*

М.В. Акульчева

*старший преподаватель
кафедры «Маркетинг и управление проектами»
Национального исследовательского университета
«Московский институт электронной техники»*

COMPLEX MODEL OF COMPLIANCE OF POTENTIAL PARTNERS WITH THE REQUIREMENTS OF COOPERATION IN THE NETWORK OF HORIZONTAL INTERACTION КОМПЛЕКСНАЯ МОДЕЛЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СООТВЕТСТВИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ ТРЕБОВАНИЯМ КООПЕРАЦИИ В СЕТИ ГОРИЗОНТАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Abstract

The article proposes a comprehensive model of compliance of potential partners with the requirements of cooperation in the network of horizontal interaction, determining core competencies and the ability of potential partners to implement them in network interaction. The analysis of factors that have a significant impact on the formation and expansion of partnerships in the horizontal network. The proposed integrated approach for the selection of partners for the organization of network interaction on the basis of taxonomic analysis, which takes into account not only core competencies, but also the elements of organizational culture that affect the interaction of the enterprises.

Аннотация

В статье предложена комплексная модель обеспечения соответствия потенциальных партнеров требованиям кооперации в сети горизонтального взаимодействия, определении стержневых компетенций и способности потенциального партнера реализовать их при сетевом взаимодействии. Проведен анализ факторов, оказывающих существенное влияние на формирование и расширение партнерских взаимосвязей в горизонтальной сети. Предложен комплексный подход подбора партнеров при организации сетевого взаимодействия на основе таксономического анализа, который учитывает не только ключевые компетенции, но и элементы организационной культуры, влияющие на взаимодействие предприятий.

Keywords: horizontal interaction, networks, competencies, organizational culture, values, taxonomic analysis

Ключевые слова: горизонтальное взаимодействие, сети, компетенции, организационная культура, ценности, таксономический анализ

В современной экономике темпы научно-технического прогресса принимают глобальный, взрывной характер. Не существует ни одной сферы деятельности, в которой не возникали бы калейдоскопические перемены. Производители выпускают

новые товары почти каждые полгода и надо отметить, что цены на них нередко бывают ниже, чем существующих товаров. Поэтому рынок инноваций характеризуется огромным разнообразием предлагаемой продукции и его деятельность существенно

зависит от инновационной активности предприятий. На таком рынке, как отмечают Моисеева Н.К., Костина Г.Д., Сафонова А.А., Кушнир А.О. [1], спрос и предложение не являются основными факторами ценообразования, а ценообразующие факторы зависят от особенностей производства и продвижения товаров на рынок. Как показали исследования, для одного самостоятельного предприятия нет необходимости быть конкурентоспособным по всем характеристикам, ему выгоднее быть лучшим в своем направлении и поддерживать взаимовыгодные отношения с партнерами и с развитием рынка инноваций производители начали взаимодействовать не только с поставщиками, посредниками и покупателями, но и с другими производителями. Поэтому стали возникать различные организационно-экономические формы взаимодействия предприятий. В российской экономике взаимодействие предприятий всегда имело место, можно наблюдать такие виды взаимодействий как синдикаты, тресты, стратегические альянсы, научно- производственные объединения, картели и т.д. Границы между этими формами достаточно размыты и специалистами трактуются по-разному.

Как отмечают российские и зарубежные специалисты [2, 3, 4] для устойчивого развития предприятий, действующих на рынке инноваций, целесообразно применять сетевые формы взаимодействия. Сетевое взаимодействие характеризуется использованием государственной поддержки, привлечением инвестиций, активизацией инновационных процессов, развитой информационно-технологической поддержкой и получением синергетического эффекта.

Однако, в процессе взаимодействия, помимо перечисленных положительных факторов имеются и отрицательные, к которым относятся различие в ресурсах (оборудовании, технологиях, кадрах, финансах и знаниях). Кроме того, эффективность сетевых взаимодействий нередко снижается из-за ошибок руководителей при выборе партнеров. По-

иск партнеров затрудняется также слабостью и неопределенностью информационных коммуникаций, географическим разбросом предприятий. В настоящее время в научных исследованиях не решена проблема формирования оптимальных предпринимательских сетей, которые бы в максимальной степени соответствовали целям и задачам их участников. Например, Антонова Н.А. и Ковылина Ю.С. в своей работе [5, с.42] рассматривают два подхода к формированию сети: содержательный и структурный. Содержательный подход рассматривает динамику развития сетей в плане качества отношений между их участниками, то есть через формирования доверия, общих ценностей, норм и идентичности. В рамках структурного подхода сеть рассматривается под углом зрения ее конфигурации и структурных характеристик. Первый подход используется при формировании социальных сетей, а второй – в производственных сетях. В работе [1, с. 83] предложена концепция, основанная на учете горизонтальных связей и современной сетевой формы интеграции бизнес-отношений.

Основными принципами предложенной концепции расширения горизонтальных связей при взаимодействии предприятий в бизнес-среде послужили: принцип системности; принцип синергии; принцип синхронизации; принцип гармонизации; принцип взаимной полезности и принцип согласованности компетенций.

Применение предложенной концепции развития на основе горизонтального взаимодействия производственных систем на инновационном рынке в условиях обострения конкуренции позволит повысить эффективность бизнес-отношений предприятий, а также уровень их деловой активности. Предложенная концепция может быть реализована на базе разработанных авторами моделей и алгоритмов [1, с. 80; 6, с. 29; 7, с. 9].

Одной из разработанных моделей является комплексная модель обеспечения соответствия компаний требованиям кооперации в сети (рис. 1) при формировании сети взаимодействия.

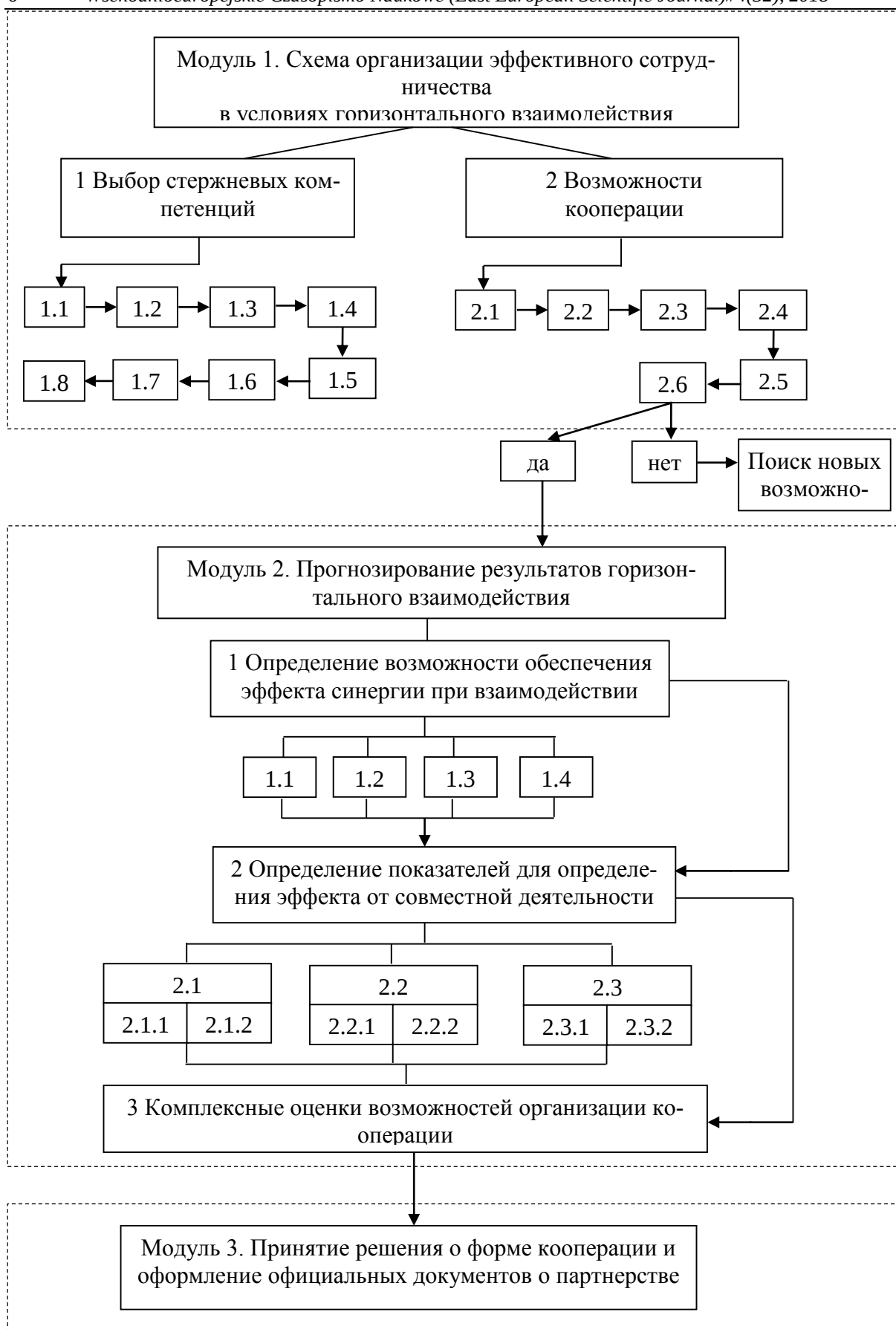


Рис. 1. Комплексная модель обеспечения соответствия потенциальных партнеров требованиям кооперации в сети горизонтального взаимодействия

Условные обозначения:

Модуль 1

- 1.1 – Определение стратегических приоритетов сетевого взаимодействия
- 1.2 – Формирование перечня необходимых для сети компетенций
- 1.3 – Ранжирование компетенций по степени их важности
- 1.4 – Описание каждой компетенции
- 1.5 – Определение уровня развития компетенций
- 1.6 – Возможность развития компетенции
- 1.7 – Формирование перечня ключевых компетенций
- 1.8 – Определение компаний, в которых требуемые компетенции могут быть реализованы
- 2.1 – Определение объемов и направлений возможной кооперации
- 2.2 – Определение требований для включения партнеров в горизонтальную сеть
- 2.3 – Анализ организационно-экономических условий кооперации при формировании горизонтальной сети
- 2.4 – Выбор критериев соответствия требованиям сети
- 2.5 – Формирование потенциального состава участников сети кооперации
- 2.6 – Соответствие потенциальных участников требуемым критериям кооперации

Модуль 2

- 1.1 – Разработка сценария
- 1.2 – Уточнение исходных данных
- 1.3 – Выбор и расчет состава показателей
- 1.4 – Диагностика и анализ предприятий сети

- 2.1 – Выбор показателей, используемых при оценке уровня синергии в интегрированной структуре

- 2.1.1 – Расчет частных показателей рентабельности продукции

- 2.1.2 – Расчет среднего уровня продукции по участникам формирования

- 2.2 – Оценка показателей эффективности функционирования сети в условиях синергии

- 2.2.1 – Определение общего уровня синергетического эффекта

- 2.2.2 – Определение размера синергетической прибыли

- 2.3 – Определение вклада участников в формировании синергетического эффекта

- 2.3.1 – Определение частных отклонений эффективности производства по участникам

- 2.3.2 – Оценка вклада каждого участника в формировании синергетического эффекта

Модель основана на определении стержневых компетенций и способности потенциального партнера реализовать их в сети. Подбор состава участников сети производится на основе выбора необходимых компетенций для реализации цели сети и оценки их наличия у компании, исходя из оценки компетентности и соответствия мощности рассматриваемой компании критериям включения в сеть.

Модуль 1 состоит из двух алгоритмов: алгоритма формирования системы стержневых компетенций и порядка отбора партнеров в сети кооперации, представленных рисунками 2 и 3.



Рис. 2. Алгоритм формирования стержневых компетенций при организации системы горизонтального взаимодействия

Блок 1. Определение стратегических приоритетов сети.

На основе анализа рынка определяются приоритеты деятельности сети и основные цели взаимодействия предприятий внутри нее. Так, основными целями могут стать: укрепление позиции на рынке, повышение эффективности деятельности компаний и сети (полезность и взаимная выгода) при производстве и реализации продукции, достижение от совместной деятельности в определенной сфере общих интересов (реализация проектов), разработка и производство новых продуктов, повышение стандартов работы и гарантии качества продукции и т.п.

Блок 2. Формирование перечня необходимых для сети компетенций.

Так как созданный алгоритм основан на компетентностном подходе, вторым шагом, после определения стратегических целей сети является

формирование необходимых для деятельности сети компетенций. Формируется исходная база компетенций сети, с которой в дальнейшем необходимо будет работать.

По результатам блока 1, определяются задачи, которые необходимо решить для достижения выбранной цели сети и необходимые для реализации этих задач компетенции.

Блок 3. Ранжирование компетенций по степени их важности.

Для ранжирования компетенций необходимо определить степень важности и порядок решения задач, поставленных перед сетью для достижения цели. В зависимости от этого будет определяться и ранг каждой из выбранных компетенций. Ранг компетенции определяется по формуле 1, используя данные таблицы 1.

**Ранжирование компетенций
для реализации задач и достижения поставленной цели**

Задача	Степень важности за- дачи (a_i)	Необходимые компетенции для реализа- ции задачи и их значимость		Ранг компетенции для ре- ализации задач
		Компетенция	Значимость компетен- ции (β_{ji})	
Задача 1	0,3	K-1	0,3	IV
		K-2	0,4	II
		K-3	0,3	VI
Задача 2	0,3	K-4	0,5	III
		K-6	0,5	I
Задача 3	0,2	K-1	0,5	IV
		K-2	0,2	II
		K-9	0,3	VII
Задача 4	0,1	K-10	1	V
Задача 5	0,1	K-5	0,2	VIII
		K-6	0,2	I
		K-7	0,2	VIII
		K-8	0,2	VIII
		K-9	0,2	VII

$$K_j = \sum_{i=1}^n a_i \cdot \beta_{ji} \quad (1)$$

где a_i - важность i -ой задачи;
 β_{ji} - значимость j -ой компетенции.

Блок 4. Описание каждой компетенции.

Далее на основании полученных ранее данных, необходимо подробно описать каждую из необходимых компетенций, требуемые знания и навыки для ее реализации.

Блок 5. Определение уровня развития компетенций.

На основании информации, полученной в результате работ, проведенных в блоке 4, определяются критерии компетенций и необходимая степень развития каждой компетенции с помощью уровневой шкалы.

Блок 6. Определение возможности развития данной компетенции.

Если возможности для развития компетенции в сети нет, то необходимо вернуться к списку компетенций. При положительном результате о возможности развития компетенции, рассматривается блок 7.

Блок 7. Формирование перечня стержневых компетенций.

Необходимость ускорения инновационного процесса, скорость изменения рынков и технологий, а также высокие затраты на разработку новых товаров и рынков вынуждают компании обмениваться основными компетенциями. В настоящее время резко увеличивается объем совместно проводимых исследований, лицензирования товаров, растет число соглашений о партнерстве и совместных предприятиях.

Проанализировав список компетенций и исключив компетенции, не имеющие возможность реализации в данной сети, выделяются стержневые компетенции для подбора участников сети, владе-

ющих необходимыми компетенциями или имеющими возможность развить данные компетенции в компании.

Блок 8. Определение компаний, в которых требуемые компетенции могут быть реализованы.

Для подбора участников сети, необходимо рассмотреть каждого потенциального партнера, изучить внутреннюю среду каждой организации, возможности и потенциал, финансовое состояние и другую информацию, необходимую для реализации компетенций сети.

Для принятия окончательного решения о кооперации с той или иной компанией, одновременно рассматривается второй алгоритм обеспечения ответственности предприятий кластера требованиям кооперации в сети горизонтального взаимодействия (рис. 3).

Блок 1. Определение объемов и направлений возможной кооперации.

Этот важный вопрос должен быть решен в первую очередь, так как эта информация может повлиять на стратегические цели сети, состав компетенций, размер сети, подбор потенциальных участников сети.

Блок 2. Определение требований для включения партнеров в горизонтальную сеть.

Определив необходимые компетенции для деятельности сети (рис. 2, Блок 2, Блок 7), определяются требования к потенциальным партнерам.

Блок 3. Анализ организационно-экономических условий кооперации при формировании горизонтальной сети.

Достижение поставленных целей сети обеспечивается путем совместной деятельности предприятий с учетом конъюнктуры рынка, положения

каждой компании на рынке, при учете владения необходимыми для совместной эффективной деятельности ресурсами, навыками и опытом. Компании,

входящие в сеть, должны обладать всеми необходимыми компетенциями.

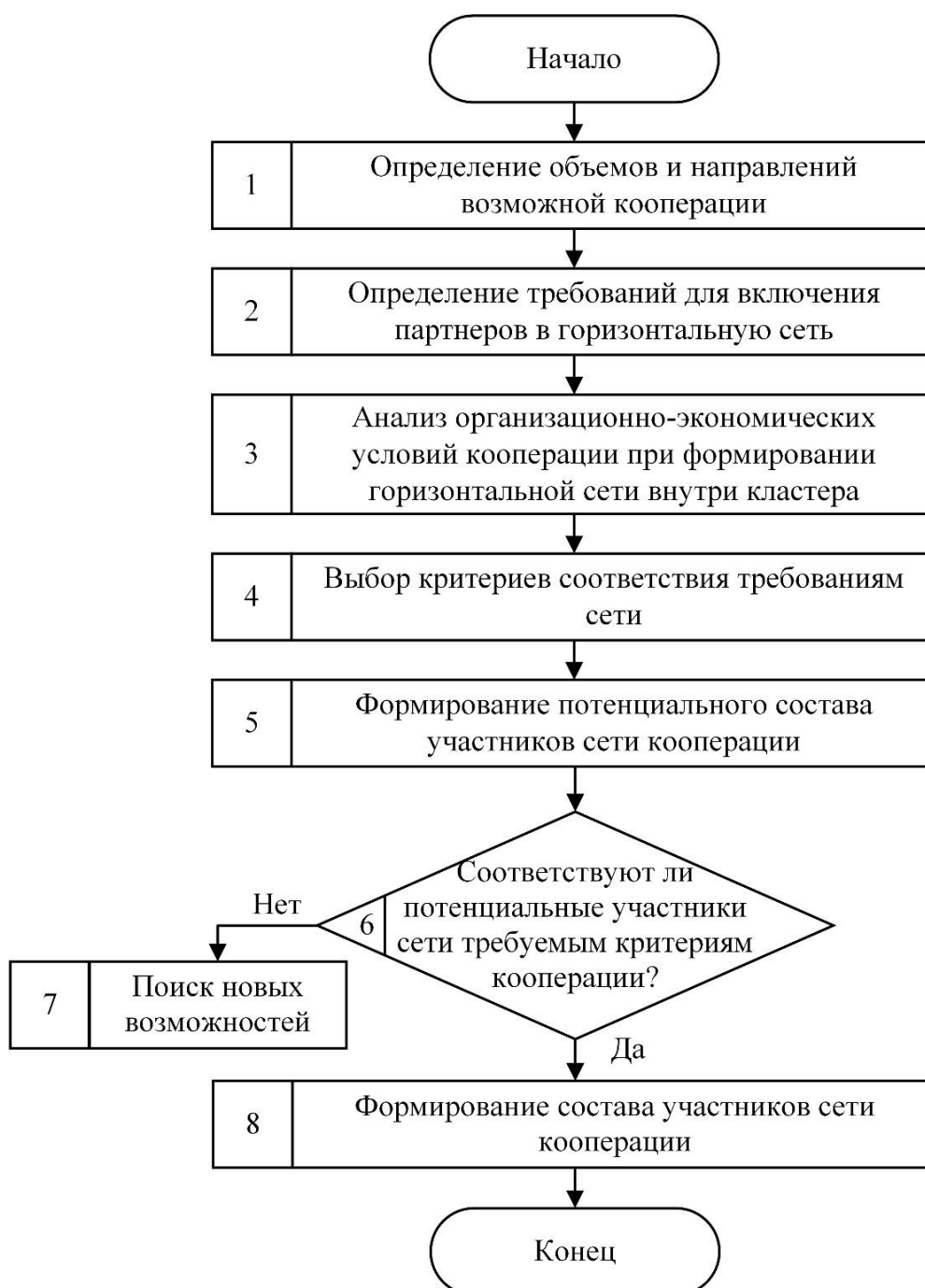


Рис. 3. Алгоритм обеспечения соответствия предприятий кластера требованиям кооперации в сети горизонтального взаимодействия

Блок 4. Выбор критериев соответствия требованиям сети.

Проанализировав собранную информацию, а также учитывая стратегию деятельности сети, определяют критерии, по которым будет происхо-

дить отбор компаний в зависимости от поставленных задач и уровня выполнения отдельных функций. Результаты можно оформить в виде матрицы соответствия деятельности сети (таблица 2). На пересечениях предприятий указан вид совместной деятельности.

Матрица соответствия участников деятельности сети

Участник сети	Предприятие 1	Предприятие 2	Предприятие 3	...	Предприятие n
Предприятие 1		Сбытовая	Научно-информационная		
Предприятие 2	Сбытовая		Использование результатов		
Предприятие 3	Научно-информационная	Использование результатов			Производственная
.	.	.	.	.	
.	.	.	.	.	
Предприятие n			Производственная	+	

При включении предприятия в сеть, необходимо также рассматривать отношения участников с контактными аудиториями:

1. Отношения с юристами (ведение судебных процессов, частые смены юрисконсульты).
2. Отношения с потребителем.
3. Отношения с контролирующими органами и налоговой службой.
4. Отношения с банками и другими финансовыми организациями.
5. Отношения с родственными фирмами.
6. Отношения со сторонними партнерами.
7. Отношения между заказчиками и поставщиками.

Блок 5. Формирование потенциального состава участников сети кооперации

Исходя из экономического положения каждой потенциальной компании, входящей в сеть, ее сильных и слабых сторон, взаимоотношений в кластере или рыночной среде подбираются для включения в сеть те компании, которые необходимы для реализации долгосрочного партнерства при реализации общей стратегии деятельности сети. Необходимую функцию в выбранном в сети может выполнять одна из компаний или несколько компаний, совместно разделив операции между собой.

В случае если потенциальные участники сети не соответствуют требуемым критериям кооперации, подбираем новых возможных участников (**Блок 7**). Если потенциальные участники сети соответствуют требуемым критериям кооперации, в **Блоке 8** уточняется окончательный состав участников сети кооперации.

Использование алгоритмов позволяет обоснованно определить участников горизонтальной сети исходя из оценки компетентности и соответствия мощности предполагаемой компании-партнера по сети критериям включения в сеть.

Сформировав список потенциальных участников кооперации, можно переходить к Модулю 2 комплексной модели обеспечения соответствия потенциальных партнеров требованиям кооперации при горизонтальном взаимодействии и прогнозировать результаты синергетического эффекта от совместной деятельности.

Существуют разные виды синергизма: управленческий, инфраструктуры, продаж, оперативный, финансовый, инвестиционный и др. Показатели для

оценки синергетического эффекта выбираются в зависимости от вида синергетического эффекта и источников его формирования.

Оценку результатов синергетического эффекта от совместной деятельности предлагается проводить в три этапа:

Этап I. Подготовительный этап.

На данном этапе производится выбор показателей, которые предполагается использовать при оценке уровня синергии в сети взаимодействия. Рассчитываются частные (по участникам) показатели и средний уровень показателей по участникам сформированной сети до и после взаимодействия: прибыль каждого предприятия и суммарная прибыль всей сети, затраты каждого предприятия и суммарные затраты сети, относительные доли этих показателей до и после взаимодействия и т.д.

Этап II. Оценка уровня синергии.

На втором этапе определяются показатели эффективности функционирования сети в условиях синергии. Определяется общий уровень синергетического эффекта и размер синергетической прибыли (убытка). Таким показателем может быть показатель взаимодействия (ПВ) (формула 2), 0, оценивающий величину синергетического эффекта [8, с.83].

$$ПВ = \frac{\mathcal{E}_{сети}}{\mathcal{E}_{ср}} \quad (2)$$

где $\mathcal{E}_{сети}$ – общая эффективность всей сети взаимодействия; $\mathcal{E}_{ср}$ – средний из частных показателей эффективности предприятий сети взаимодействия.

Результатом синергетического эффекта является увеличение прибыли предприятий, сокращение затрат при совместном ведении операций в сети взаимодействия, путем совместного использования знаний, навыков и опыта, за счет более эффективного технологического процесса, за счет сокращения затрат на персонал (устранение дублирующих функций, обучение персонала, обмен опытом и т.п.) сокращение трансакционных издержек, сокращение затрат на закупки (скидки за объем закупки и т.п.) и др.

Показателями синергетического эффекта могут быть не только количественные показатели, также показателем может служить улучшение качества процесса или выпускаемой продукции, повы-

шение качества работы персонала, получение поддержки государства, выход на новые рынки сбыта и т.п.

Этап III. Оценка значимости участников.

На последнем этапе оценивается вклад участников сети в формировании синергетического эффекта. Определяются частные показатели по каждому участнику и общий вклад каждого участника.

Например, для того, чтобы оценить относительную эффективность работы предприятия – участника кластера, одним из показателей может быть коэффициент корпоративной эффективности (K_{Ki}) (формула 3), характеризующий относительную эффективность работы предприятия – участника сети горизонтального взаимодействия [8, с. 83].

$$K_{Ki} = \frac{ДП_{Ci}}{ДЗ_{Ci}} \quad (3)$$

где $ДП_{Ci}$ – доля прибыли i -го предприятия в суммарной прибыли сети взаимодействия; $ДЗ_{Ci}$ – доля затрат i -го предприятия в суммарной доле затрат сети взаимодействия.

Аналогично показателю взаимодействия для сети взаимодействия, можно рассчитать показатель взаимодействия с поправкой на предприятие и выявить предприятие, отрицательно влияющее на общую эффективность работы сети. Данный показатель рассчитывается без учета одного из предприятий, входящего в сеть взаимодействия (одно из предприятий заменено единичным, которое при расчетах всех интегральных показателей не оказывает влияния на общий показатель взаимодействия). Предприятие, без учета данных которого показатель взаимодействия имеет самое высокое значение, и является «слабым звеном».

В результате оценки возможного синергетического эффекта проводится комплексная оценка возможностей организации кооперации. Рассматриваются результаты оценки деятельности предприятий и их возможный вклад в формирование синергетического эффекта. Проводится анализ соответствия возможного выполнения компаниями необходимых функций и операций, учитывается появление возможных рисков и пути их минимизации, рассматриваются взаимовыгодные условия взаимодействия компаний кластера.

По результатам полученных оценок принимается решение о возможности и эффективности дальнейшего горизонтального взаимодействия предприятий кластера (Модуль 3), принимается окончательное решение о кооперации и оформляются необходимые документы (рис. 1).

Однако предложенный подход не учитывает, что в процессе взаимодействия предприятий неизбежны расхождения и столкновение интересов и ценностей участников сети. Кроме того, следует отметить, что изменения произошедшие в России в конце XX начала XXI веков трансформировали традиционную систему ценностей людей и повлияли на ценностные системы российских предприятий.

Коллективизм, который пропагандировался ранее, в 90-е годы превратился в крайний индивидуализм и пренебрежение общим интересам. Поэтому интеграция организаций в сеть требует формирования той идеологии управления, которая соответствовала бы общесетевым целям и задачам. Фундаментом создания такой идеологии является организационная культура. Она формируется в сознании человека и имеет многоцелевую направленность: определяет ценностные ориентиры, создает благоприятный психологический климат на предприятии и устанавливает взаимосвязи между подразделениями и отдельными работниками.

Структурными элементами организационной культуры являются:

- ценности организации,
- знания организации,
- внутренние коммуникации и связи,
- внешние коммуникации,
- цели организации,
- культура трудового, производственного и других материальных процессов. Совокупность этих элементов формирует трудовой потенциал.

При объединении в сеть недостаточно провозгласить общую философию сети и разработать правила, следует закрепить общие организационные ценности в сознании работников, которые имеют свои особенности в зависимости от сферы деятельности. Например, в промышленности (машиностроение, приборостроение, электроника и т.д.) приоритетными ценностями являются: профессионализм, узкая специализация, умение работать в команде, клиентоориентированность, личный авторитет, делегирование полномочий и ответственности.

Авторы предлагают, в дополнении к разработанной комплексной модели обеспечения соответствия потенциальных партнеров требованиям кооперации в сети горизонтального взаимодействия, при формировании сети учитывать, помимо предложенных критериев, совместимость организационных культур участников сети. Для этого необходимо определить степень соответствия сложившихся организационных культур, выработанной руководством стратегии развития сети выявленных противоречивых ценностей и других элементов сети.

Для определения схожести элементов организационных культур участников сети, авторами был предложен один из методов таксономического анализа – линейное упорядочение (проецирование точек многомерного пространства на прямую – метод Чекановского) [9]. Суть его заключается в следующем:

На **первом** этапе выбираются элементы организационной культуры, которые необходимо сравнить на совместимость.

На основе изучения информации об организационных культурах потенциальных участников сети, строится матрица (табл. 3), отражающая наличие (степень выраженности) конкретных элементов организационных культур организаций.

Таблица 3

Матрица наблюдений

Потенциальные участники сети	Элементы организационной культуры (ценности)				
	Элемент 1	Элемент 2	Элемент 3	...	Элемент п
Предприятие 1	X_{11}	X_{12}	X_{13}		X_n
Предприятие 2	X_{21}	X_{22}	X_{23}		X_n
Предприятие 3	X_{31}	X_{32}	X_{33}		X_n
.					
.					
.					
Предприятие m	X_{m1}	X_{m2}	X_{m3}		X_{mn}

Строки матрицы - это потенциальные участники сети (1, 2, ..., i, ..., m); столбцы матрицы – элементы организационной культуры (ценности организации), (1, ..., k, ..., n).

В ячейках матрицы оценка степени выраженности элемента организационной культуры в конкретной организации.

В результате обработки данных, получаются усредненные значения, которые занесены в матрицу. Размер матрицы $m \times n$.

На **втором** этапе проводится стандартизация элементов - если в матрице элементов организационной культуры оценки разнородны, и имеют разные шкалы изменения, то необходима стандартизация, т.е. приведение всех элементов к сопоставимым значениям.

а) нахождение среднего по столбцу

$$\bar{X}_k = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m X_{ik}$$

б) нахождение среднеквадратичного отклонения по каждому столбцу

$$\sigma_k = \sqrt{1/m \sum_{i=1}^m (X_{ik} - \bar{X}_k)^2}$$

в) нахождение стандартизованных значений элементов матрицы

$$Z_{ik} = \frac{X_{ik} - \bar{X}_k}{\sigma_k}$$

Третий этап – нахождение схожих по элементам организационной культуры предприятий.

$$C_{rs} = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n |Z_{rk} - Z_{sk}|$$

где C_{rs} - это разница в степени выраженности элементов организационной культуры двух потенциальных участников сети (предприятия r и s).

r и s - номера строк; k - номер столбца; n - количество элементов организационной культуры.

На **четвертом** этапе строится матрица расстояний (табл. 4).

Таблица 4

Матрица расстояний

Потенциальные участники сети	Предприятие 1	Предприятие 2	Предприятие 3	Предприятие 4	Предприятие 5	Предприятие 6
Предприятие 1	C_{11}	C_{12}	C_{13}	C_{14}	C_{15}	C_{16}
Предприятие 2	C_{21}	C_{22}	C_{23}	C_{24}	C_{25}	C_{26}
Предприятие 3	C_{31}	C_{32}	C_{33}	C_{34}	C_{35}	C_{36}
Предприятие 4	C_{41}	C_{42}	C_{43}	C_{44}	C_{45}	C_{46}
Предприятие 5	C_{51}	C_{52}	C_{53}	C_{54}	C_{55}	C_{56}
Предприятие 6	C_{61}	C_{62}	C_{63}	C_{64}	C_{65}	C_{66}

Свойства матрицы расстояний: матрица расстояний квадратная, размером $m \times m$; в строках и столбцах - потенциальные участники сети; элементы матрицы - разница в степени выраженности элементов организационной культуры двух участников; матрица симметрична относительно главной диагонали; элементы главной диагонали матрицы равны нулю.

На **пятом** этапе находим пограничные значения для определения групп предприятий по схожести культур (рис. 4), для этого исчисленные расстояния разбиваем на группы по заранее установленным интервалам. В матрице расстояний находится максимальный и минимальный элементы, числовая шкала от минимума до максимума делится на 3 равные части. Первый отрезок - это наиболее схожие по наличию и степени выраженности элементов ор-

ганизационной культуры (обозначим ×). Второй отрезок - общие элементы культуры присутствуют, но

они слабо выражены (). Третий отрезок - нет схожести в элементах организационной культуры.

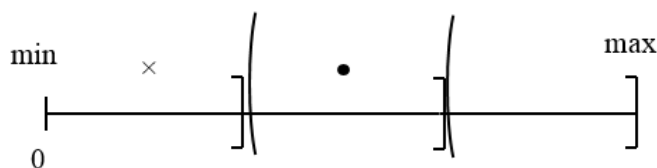


Рис. 4. Графическое определение диапазонов по определению схожести предприятий

Шестой этап - построение неупорядоченной диаграммы Чекановского.

В матрице расстояний численные значения элементов заменяются условными значками из соответствующих интервалов рисунка 4.

Седьмой этап - построение упорядоченной диаграммы Чекановского (табл. 5).

В неупорядоченной диаграмме путем одновременной перестановки строк и столбцов добиваются, чтобы все «крестики» сместились как можно ближе друг к другу и к главной диагонали, образуя области со схожими элементами.

Таблица 5

Пример построения упорядоченной диаграммы Чекановского

Потенциальные участники сети	Предприятие 1	Предприятие 2	Предприятие 3	Предприятие 4	Предприятие 6	Предприятие 5
Предприятие 1	×					
Предприятие 2		×				•
Предприятие 3			×	×	×	
Предприятие 4			×	×	×	
Предприятие 6			×	×	×	
Предприятие 5		•				×

На **восьмом** этапе выделяем области со схожими элементами организационной культуры (табл. 6).

В упорядоченной диаграмме выделяются всевозможные множества из «крестиков», образующие максимального размера квадраты, диагональ

которых принадлежит главной диагонали - это искомая область схожих элементов организационной культуры.

Требования к выделению искомым областей:

- состоят из «крестиков» (минимальное различие во мнениях);
- лежат на главной диагонали;
- симметричны (квадрат).

Таблица 6

Пример построения упорядоченной диаграммы

Потенциальные участники сети	Предприятие 1	Предприятие 2	Предприятие 3	Предприятие 4	Предприятие 6	Предприятие 5
Предприятие 1	×					
Предприятие 2		×				•
Предприятие 3			×	×	×	
Предприятие 4			×	×	×	
Предприятие 6			×	×	×	
Предприятие 5						×

В результате проведенного анализа определяются группы предприятий со схожими организационными культурами. В таблице 6 показано, что предприятия 3, 4, 6 объединились в группу со схожей организационной культурой, следовательно, их объединение наиболее выгодно для взаимодействия.

Если после определения совместимости элементов организационных культур участников сети наблюдается существенный разброс, то необходимо разработать организационные мероприятия, направленные на формирование, развитие или закрепление желательных ценностей и образцов поведения участников сети, которые находятся в тесном взаимодействии друг с другом.

Данный подход не предполагает полностью корректировать организационные культуры участников сети, а только направлен на разработку ценностей и правил поведения доминирующей культуры сети.

Таким образом, учитываются не только компетенции предприятий, но и ценности, которые являются элементами организационной культуры предприятия, что влияет на характер и эффективность взаимодействия внутри сети.

Список литературы

1. Адаптация бизнеса к изменениям в инновационной среде (технологии и инструменты): Монография / Н.К. Моисеева., А.О. Кушнир, А.А. Сафонова, М.В. Игутова, Г.Д. Костина, М.В. Акульчева,

Г.А. Гаврилов; под ред. Н.К. Моисеевой. М.: Финансы и статистика, 2017. 424с.

2. Miles R.E., Snow C.C. Causes of failure in network organization // California Management Review. 1992. Vol.34(4). P. 53–72.

3. Хамел Г., Прахалад К.К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня: Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2002. 288 с.

4. Шерешева М.Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. Курс лекций. М.: Издательский дом Государственного университета Высшей школы экономики. 2010. 339 с.

5. Антонова Н.Л., Ковылина Ю.С. Подходы к пониманию межфирменной сети как объекта управления // Экономика и управление. 2013. № 3. С.42–44.

6. Акульчева М. В. Расширение горизонтальных связей предприятия как предпосылка развития бизнеса // Экономические и социально-гуманитарные исследования. 2015. № 4(8). С. 27–30.

7. Акульчева М. В., Жимантас Д. К. Особенности формирования горизонтальных связей в системе распространения инноваций // Экономические и социально-гуманитарные исследования. 2016. № 4(12). С. 7–15.

8. Шутилов Ф. В. Методы оценки эффективности и синергетический эффект кластеров // Научный вестник ЮИМ. 2013. № 2. С. 81–85.

9. Плота В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа. М.: Статистика, 1980. 151 с.

Aleev B.R.

Postgraduate student

Kazan innovative university

named after V.G.Timiryasov

Алеев Булат Рафаилович

Аспирант

Казанский инновационный университет

им. В.Г.Тимирязова (ИЭУП)

THE EFFICIENCY OF REGIONAL INVESTMENT PPP PROJECTS

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ОСНОВЕ ГЧП

Аннотация: Исследованы подходы к оценке эффективности проектов государственно-частного партнерства. Выявлены проблемы при оценке социальных эффектов. Доказана необходимость широкой оценки эффективности проектов ГЧП с целью минимизации рисков для партнеров.

Ключевые слова: гчп, инвестиционный проект, региональная экономика, эффективность ГЧП.

Несмотря на наличие значительного опыта осмысления теории и практики ГЧП многими учеными, недостаточно исследованной остается проблема методического обеспечения подходов к оценке уровня эффективности партнерского взаимодействия, формирование арсенала объективных критериев оценки эффективности проектов ГЧП.

Эффективность - как результат, следствие какого-то действия - является сложным явлением, которое включает цель, результат, затраты и условия деятельности. Поскольку в отношении ГЧП объективно включено общество-потребитель результа-

тов сотрудничества государства и бизнеса, то, считаем, уместно брать в расчет социальную эффективность - степень соответствия результатов производства социальным нуждам, интересам отдельного человека. Социальную эффективность следует рассматривать шире экономической, ведь она включает в себя те явления и процессы, которые касаются социального результата. Очевидно, что социальные эффекты, в отличие от экономических, довольно сложно измерить. В большинстве случаев результат может быть качественным и вообще не выражаться в количественном измерении. Чаще

всего их оценивают с помощью косвенных экспертных оценок, что не позволяет объективно определить социальный эффект и роль в нем государственно-частного партнерства.

Совокупность специфических характеристик ГЧП затрудняет оценку эффективности таких отношений и совместных проектов в социально - экономической сфере. Это обусловлено различной природой каждого из участников партнерских отношений. Также предполагаем, в силу того, что государство, имея в своем распоряжении значительные экономические ресурсы, разветвленный бюрократический аппарат и, соответственно, расплывчатую ответственность чиновников, является менее изысканным участником аналитических оценок эффективности управления вообще и инвестиционных проектов, в частности.

Исходя из вышеизложенного, определяя эффективность ГЧП, предлагаем при подготовке, обосновании и проведении расчетов опираться на международные стандарты VFM-оценки проектов партнерства с учетом отечественных условий хозяйствования. Методология данного подхода заключается в сравнении финансовых моделей будущего проекта в двух вариантах – модели в случае реализации проекта государством и финансовой модели ГЧП-проекта как наилучшее приближение ожидаемого конкурсного предложения. Фактором выбора той или иной схемы является объем затрат на проект. В связи с этим, считаем целесообразным обозначить ряд ключевых (маркерных) положений, составляющих основу определения эффективности.

Первое - необходимость обязательной оценки эффективности ГЧП в отношении совместных программ и проектов. Это обусловлено тем, что появляются новые стандарты оценки эффективности проектов, гораздо сложнее традиционных. Доказательность эффективности выступает объективной составляющей процесса принятия правильного решения и выбора целесообразной формы взаимодействия ГЧП. В течение всей продолжительности партнерства - от подготовки до окончания проекта - ответственность за все этапы возлагается на государство, поэтому государственным структурам необходимо активно внедрять имеющиеся стандарты оценки эффективности в технологию партнерства. В отечественных условиях хозяйствования это означает изучение и освоение стандартов путем развертывания масштабных образовательных программ в системе государственных органов власти и дальнейшего их применения чиновниками в практике ГЧП. То есть следует разработать такие знания и опыт оценивания, чтобы они были встроенными в профессиональную деятельность представителей власти, которые несут ответственность за реализацию ГЧП.

Второе - необходимость использования единых принципов выбора государством формы взаимодействия в партнерском проекте.

Третье - возможность подготовки и реализации ГЧП по альтернативным вариантам. Это означает альтернативность как при обосновании выбора

типа взаимодействия (партнерство, инвестиционный конкурс, прямая государственная закупка), так и в рамках уже выбранной формы в том случае, когда избранным оказался проект ГЧП. Не должно быть никакой предвзятости или предпочтений в пользу одного варианта взаимодействия или одной схемы партнерского проекта. Требования альтернативности следует придерживаться на протяжении всего процесса подготовки и реализации проекта.

Четвертое - необходимость организационной гибкости в процессе реализации ГЧП-проекта. Сущностно это означает наличие возможных изменений параметров взаимодействия (вплоть до смены партнера), которые должны быть заблаговременно согласованы сторонами партнерства соответствующими условиями соглашения, от начала работы над проектом до его окончания.

Пятое - необходимость учета и распределения рисков в ГЧП-проектах. Наличие этого обязательного положения вызвано тем, что исследование преимуществ и недостатков ГЧП свидетельствует наличие критических замечаний относительно партнерства, которые касаются именно сокрытие реальной стоимости проектов с аргументацией значительных рисков. Поэтому целесообразно акцентировать внимание на тех рисках, которые передаются участнику из частного сектора, и тех, которые закрепляются за государством. В основном последние относятся к сфере регулирования земельно-имущественных проблем и форс-мажорных ситуаций.

Шестое - необходимость повышения требований к качеству результатов партнерства, объектов производственной и социальной инфраструктуры как результата партнерских отношений государства и бизнеса, что может сводиться к такому: комфортность во взаимодействии государственных служащих и их клиентов благодаря улучшению качества услуг, предоставляемых населению; безопасность используемых материалов, их соответствие стандартам качества для нормального жизнеобеспечения населения; компьютеризация сервисных служб административных учреждений.

Седьмое - необходимость расчетной и программно-технической базы для оценки эффективности ГЧП-проектов. Их количественное измерение требует использования конкретного расчетного инструментария, выбор которого должен осуществляться на основе оперирования средствами табличного отображения и обработки данных (типа Excel) и других программных комплексах. В широком смысле это является целенаправленной адаптацией приемов и программно-технических средств анализа и бизнес-планирования.

В 2015 году в России была утверждена «Методика оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества», разработанная Минэкономразвития. Согласно Методике порядок оценки эффективности проектов ГЧП включает в себя оценку комплектности и правильности оформления, оценку финансовой эффективности проекта,

оценку социально-экономических эффектов от реализации проекта, а также определение сравнительного преимущества проектов.

Необходимо отметить, что до введения данной методики оценка проектов ГЧП производилась на основе «Правил формирования и использования бюджетных ассигнований», утвержденных Инвестиционным фондом РФ. Однако Правила не получили широкого распространения ввиду отсутствия в них механизма оценки влияния рисков, а также алгоритма расчета финансовых показателей, представляющих интерес для частного партнера.

Оценка финансовой эффективности проекта согласно новой Методике осуществляется на основании расчета показателя чистой приведенной стоимости (NPV) и коэффициента покрытия выплат по обслуживанию долга денежными потоками (DSCR). Проект признается финансово эффективным, если показатель NPV больше или равен нулю, а коэффициент DSCR больше или равен единице.

Социально-экономический эффект проекта ГЧП признается достаточным, если соблюдены два условия:

1) цели и задачи проекта соответствует не менее чем одной цели или задаче государственных (муниципальных) программ;

2) показатели проекта соответствуют значениям не менее чем двух целевых показателей государственных (муниципальных) программ.

Если проект ГЧП признан эффективным по финансовому и социально-экономическому критериям, то производится определение его сравнительного преимущества путем соотношения показателей чистых дисконтированных расходов и объема принимаемых частным партнером обязательств. При этом при определении сравнительного преимущества проекта не учитываются такие факторы, как новизна, инновационность, результативность проекта, прямые или косвенные внешние эффекты от его реализации, расходы и риски.

Существенным недостатком Методики также является преобладание в ней интересов публичного партнера над интересами частного. Это отчасти объясняется спецификой понимания в России механизма ГЧП: привлечение частных инвестиций на условиях ГЧП осуществляется чаще всего в сферы, не пользующиеся популярностью среди субъектов предпринимательства в силу их низкой рентабельности и некоммерческой ориентированности.

Оценку эффективности ГЧП можно разделить на финансовую эффективность и общественную, включающую в себя все аспекты последствий воздействия проекта на общество. Некоторые из направлений, составляющих общественную эффективность проекта, трудно выразить в количественных показателях, и оценить экономико-математическими методами, тем не менее, не учитывать их при анализе эффективности ГЧП нельзя.

В рамках ФЗ № 224 публичный или частный партнер готовят предложения о реализации проекта ГЧП, которые в том числе должны содержать сведения об эффективности проекта и обоснование его сравнительного преимущества.

Оценка эффективности проекта осуществляется перед определением сравнительного преимущества проекта на основании следующих критериев:

1. финансовая эффективность проекта государственно-частного партнерства;

2. социально-экономический эффект от реализации проекта государственно-частного партнерства, рассчитанный с учетом целей и задач, закрепленных в соответствующих документах стратегического планирования.

Соглашение о ГЧП (заключенное в соответствии с ФЗ № 224) в составе существенных условий должно содержать значения критериев эффективности проекта и значения показателей его сравнительного преимущества, на основании которых получено положительное заключение уполномоченного органа, а также обязательства сторон по реализации соглашения в соответствии с этими значениями.

Оценка эффективности в проектах ГЧП чрезвычайно важный и сложный процесс, механизм которого основан на прогнозировании выполнения партнерами своих обязательств; перекладывании партнером части своих рисков на лиц, которые привлекаются для выполнения проекта; предоставлении гарантий полного выполнения своих обязательств лицам, которые также привлекаются для реализации проекта в рамках ГЧП. Поэтому при принятии решения о реализации проектов ГЧП публичным партнером, оценка эффективности будущего проекта не должна заканчиваться только рекомендациями федерального закона, проект должен быть оценен максимально различными способами, что будет способствовать минимизации рисков.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». — URL: <http://base.garant.ru/71129190/>

2. Постановление правительства Самарской области №338 от 01.07.2016г. «О реализации отдельных положений Федерального закона «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

3. Аналитический отчет по результатам исследования «Развитие государственно-частного партнерства в регионах ЦФО: инвестиции и инфраструктура». Москва. - 2010.

4. Касторнова Ж.С. Обзор методик оценки эффективности проектов государственно-частного партнерства в России и за рубежом. — 2016.— <http://vectoreconomy.ru/images/publications/2016/6/Economic-theory/Kastornova.pdf>

5. Исследование «Развитие государственно-частного партнерства в России в 2015–2016 годах.

Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП» / Ассоциация «Центр развития ГЧП», Министерство экономического развития Российской Федерации. – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. – 36с.

6. Оценка развития ГЧП в России. Мнение бизнеса. Центр развития государственно-частного партнерства, 2013

7. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства. ООН. Нью-Йорк; Женева, 2008

8. Ревзина, О. Соглашение государственно-частного партнерства «нового поколения». Государственно-частное партнерство: практика; проблемы; перспективы / О.В. Ревзина; под ред. Салихова Х.М., Зверева А.А. М.: Центр развития инфраструктурных проектов, 2011

9. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2014: Стат. сб. / Росстат. М., 2015

10. Методологические рекомендации по развитию институциональной среды в сфере партнерства в субъектах РФ. — URL: <http://www.pppcenter.ru/assets/docs/ppp.pdf> 2.2

S. Boiko

*a graduate student of
the Department*

social and

humanitarian policy

of the National Academy for

Public Administration

under the President of Ukraine

Світлана Бойко,

аспірант кафедри соціальної

і гуманітарної політики

Національної академії

державного управління

при Президентові України

WORLD EXPERIENCE OF FUNCTIONAL LOAD LEVELS OF PUBLIC ADMINISTRATION IN THE HEALTH CARE

СВІТОВИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНАЛЬНОГО НАВАНТАЖЕННЯ РІВНІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ В СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Summary: The world experience of the functional load of the levels of public administration in the health care sphere is considered.

Key words: public administration, functional load, health care management.

Розглядається світовий досвід функціонального навантаження рівнів державного управління в сфері охорони здоров'я.

Ключові слова: державне управління, функціональне навантаження, управління охороною здоров'я.

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Забезпечення функціонального навантаження рівнів державного управління в сфері охорони здоров'я посідає важливе місце і розглядається як основа реформування державної політики.

Актуальність даного дослідження: полягає в формуванні ефективного функціонального навантаження рівнів державного управління в сфері охорони здоров'я, що має стати рушійним організаційно-правовим та управлінським економічним механізмом впровадження змін в охороні здоров'я.

Метою цієї статті є виявлення тенденцій та особливостей світового досвіду функціонального навантаження рівнів державного управління в сфері охорони здоров'я.

Виклад основного матеріалу на основі аналізу останніх досліджень та публікацій.

Загальне невдоволення діяльністю систем охорони здоров'я спостерігається навіть у найбільш розвинутих країнах, і значну частку такого невдоволення можна віднести до питань фінансування системи охорони здоров'я, а також питань функціонального навантаження рівнів державного управління в сфері охорони здоров'я.

У країнах з низьким рівнем доходів такі проблеми відчуються ще більш гостро через витрати, пов'язані з пошуком і отриманням медичної допомоги, обтяжливість зборів або платежів за послуги (як офіційних, так і неофіційних) і великі відстані, які людям часто доводиться долати, щоб отримати допомогу. Як наслідок, витрати осіб, що потребують медичної допомоги можуть призвести навіть до зубожіння родини. У той же час, крайня необхідність оплати таких витрат, які можуть бути суттєвими навіть якщо послуги є офіційно безкоштовними, відлякує деяких людей від лікування взагалі. Іншими типовими проблемами з точки зору населення в країнах з низьким рівнем доходів, як і всюди, є якість надання медичних послуг, якість приміщень лікувальних закладів і вміння медичного персоналу ставитися до пацієнтів з гідністю і

повагою [1]. Всі зазначені проблеми прямо впливають зі способу фінансування системи охорони здоров'я та функціонального навантаження рівнів державного управління в сфері охорони здоров'я. Занепокоєність ефективністю системи охорони здоров'я також притаманна співробітникам лікувальних закладів, які стикаються зі значними труднощами при виконанні своїх обов'язків з причин, безпосередньо пов'язаних з фінансуванням та адмініструванням системи. Наприклад, неадекватним рівнем фінансування або неефективним використанням наявних ресурсів, перешкоджають здійснювати надання належної медичної допомоги у багатьох країнах. Внаслідок відсутності ефективних механізмів економічного забезпечення сфери охорони здоров'я, чи системи ефективного функціонального навантаження рівнів державного управління у даній сфері, медичні працівники часто змушені застосовувати методи лікування, які далекі від ідеалу, усвідомлюючи, що ні державна система, ні пацієнт не буде в змозі дозволити собі оптимальний догляд.

Складність будови системи охорони здоров'я в Україні викликає потребу враховувати наступні фактори: рівні управління (державний, регіональний, місцевий); особливості управління органами і закладами охорони здоров'я, об'єднаними в галузеві (відомчі) системи; особливості управління медичними закладами за формами власності; ієрархію об'єктів, яка будується на принципах поділу надання медичної допомоги первинними, вторинними і третинними центрами охорони здоров'я; недосконалість законодавчої системи регулювання у сфері охорони здоров'я [2].

Порівняльний аналіз фінансово-економічних моделей державного управління сфери охорони здоров'я різних країн свідчить, що специфіка таких інститутів і механізми зумовлена різним історичним, економічним, політичним та культурним досвідом країн та регіонів. У кожній з моделей функціональність органів державного управління визначає своєрідний рівень регулювання соціальних процесів [3]. Серед основних чинників, які впливають на процес державного управління у зарубіжних країнах, можна виділити: – особливості економіки, які виражаються у мірі заохочення свободи підприємництва, вільного руху робочої сили, конкурентності ринку праці; – рівень розвитку громадянського суспільства і соціального партнерства, дотримання принципів соціальної рівності та справедливості; рівень децентралізації влади і ефективність структурної і регіональної політики для поліпшення соціально-економічних умов життя громадян [4, с.65].

Наприклад, модель державного управління у сфері охорони здоров'я в Японії базується на тому, що Японія – це парламентська конституційна монархія, державне управління в якій представлене двопалатним парламентом, кабінетом міністрів і органами виконавчої влади на місцях, верховним і регіональними судами. Згідно з традиціями і філо-

софією японської нації, система підготовки державних службовців містить п'ять структурних елементів: довічний найм, кадрова ротація, репутація, підготовка на робочому місці, специфічна система оплати праці. Така система формує потужне мотиваційне середовище, яке забезпечує підготовку високопрофесійних чиновників і повну реалізацію їхніх творчих та інтелектуальних здібностей [5].

Ефективне функціонування всіх складових системи охорони здоров'я забезпечується належним рівнем доступності і якості медичних послуг: Відповідно до Положення ВООЗ, доступність медичної допомоги визначається як багатовимірне поняття, що включає баланс численних факторів у рамках суворих практичних обмежень, спричинених особливостями ресурсів та можливостями країни завдяки балансу таких факторів, як кадри, фінансування, транспортні засоби, свобода вибору, інформування населення, якість і розподіл технічних ресурсів, визначається характер і студій її доступності [6].

Основними ресурсами, що використовуються будь-якою організацією, є людські ресурси, ресурси, а також технологія та інформація. Сьогодні в управлінні організаціями застосовується системний підхід, основою якого є загальна теорія систем. Жодна система не може бути абсолютною та незмінною – вона повинна розглядатися в єдності всіх складових елементів, підсистем і процесів, з притаманними для них протиріччями і конфліктами. До того ж, будь-яка система має власний цикл існування: система переживає періоди зародження, становлення, розвитку і занепаду.

Таким чином, сукупність державно-управлінських відносин можна систематизувати за допомогою певних ознак. За галузевою ознакою варто виокремлювати галузеві відносини, які виникають у межах однієї галузі, та міжгалузеві, що виникають між організаціями різних галузей. За територіальною ознакою варто виокремити відносини в межах одного регіону (місцеві) та міжрегіональні – відносини між організаціями різних регіонів. Залежно від методу правового регулювання можна виокремити вертикальні відносини, які виникають між керівними та підпорядкованими суб'єктами, та вертикальні відносини, що виникають між рівноправними суб'єктами державного управління. Комплексність державно-управлінських відносин у сфері охорони здоров'я полягає у тому, що вони як ніколи, тісно пов'язані з державно-управлінськими відносинами в економічній і політичній сферах, мають міжрегіональний та складний ієрархічний характер.

Для того, щоб уникнути помилок, які можуть бути допущені у сфері державного управління охороною здоров'я необхідне спрямування теорії та практики державного управління на реформування системи фінансування охорони здоров'я, визначення проблем, які неодноразово виявлялися у системі охорони здоров'я, оновлення механізмів державного управління галуззю на основі наукового обґрунтування та практичного впровадження ефективних методів управління. Слушною є думка В.Д.

Долота про те, що в умовах трансформаційних перетворень особливий ваги набуває проблема концентрації зусиль органів державної влади на розв'язанні протиріч і усуненні невідповідностей між фактичними потребами населення в медичній допомозі та послугах і реальними можливостями системи охорони здоров'я щодо якісного задоволення цих потреб [7].

Відносини між органами місцевого самоврядування, центром і регіонами, центром і периферією, неминує зазнають впливу багатьох політичних історичних, географічних, етнокультурних чинників. Отже, не все, що має місце в таких відносинах, відображається в моделях і положеннях теорії державного управління. Однак, теорія державного управління допомагає виділити ті тенденції, які найбільшою мірою відповідають ідеї раціонального вибору моделей фінансово-економічного забезпечення сфери охорони здоров'я, визначення форм та масштабів власних і делегованих повноважень самоврядних територіальних одиниць..

Теорія державного управління дозволяє зрозуміти різноманітність наукових розробок та емпіричних даних щодо сучасних тенденцій у сфері охорони здоров'я, а також факторів, які сприяють розвитку або обмежують, їх. Усе це може слугувати каталізатором для активізації реформування системи охорони здоров'я в Україні

Питання виявлення та впровадження дієвих форм зв'язку між центральними і територіальними органами управління вельми різноманітні має особливу актуальність для нашого дослідження у світлі необхідності перерозподілу функціонального навантаження рівнів державного управління в сфері охорони здоров'я в Україні. Зазначена проблема має комплексний характер, оскільки поєднує у собі дискусійні питання управління ієрархічними структурами та територіальними зв'язками, централізації та автономії органів місцевого самоврядування, тощо.

Аналізуючи проблеми і перспективи функціонального навантаження рівнів державного управління в сфері охорони здоров'я, неможливо залишити поза увагою той факт, що в Україні з моменту здобуття незалежності періодично виникають ініціативи щодо послаблення вертикалі влади та посилення ролі органів місцевого самоврядування, втім, зазначені ініціативи рідко набували законодавчого змісту, не кажучи про їхню практичну реалізацію. Зазначена ситуація є незадовільною, оскільки Україна взяла на себе зобов'язання щодо реформування законодавства у сфері державного управління при підписанні Угоди про партнерство і співробітництво з європейськими співтовариствами та її державами-членами та її ратифікації Верховною Радою України 10 листопада 1994 р.

У квітні 2014 року реформа набула більш окреслених рис у територіальному вимірі. Тоді уряд затвердив Концепцію реформування місцевого самоврядування та територій організації влади в Україні. Метою Концепції було визначення напрямів, механізмів і строків формування ефек-

тивного місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Це повинно було б сприяти "створенню і підтримці повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становленню інститутів прямого народовладдя, задоволенню інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодженню інтересів держави та територіальних громад" [8].

На момент схвалення Концепції спостерігалася наступна ситуація. Починаючи з 1991 року чисельність сільського населення зменшилася на 2,5 млн. осіб, а кількість сільських населених пунктів - на 348 одиниць. Разом з тим кількість сільських рад збільшилася на 1067 одиниць.

В Україні було утворено близько 12 тис. територіальних громад, у більш як 6 тис. громад чисельність жителів становила менш як 3 тис. осіб, з них у 4809 громадах - менш як 1 тис. осіб, а у 1129 громадах - менш як 500 осіб, у більшості з них не були утворені виконавчі органи відповідних сільських рад, відсутні бюджетні установи, комунальні підприємства тощо. Органи місцевого самоврядування таких громад практично не можуть здійснювати надані їм законом повноваження.

Дотаційність 5419 бюджетів місцевого самоврядування становила понад 70 відсотків, 483 територіальні громади на 90 відсотків утримувалися за рахунок коштів державного бюджету [8].

6 серпня 2014 року Кабінет Міністрів затвердив нову Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2020 року [9]. На початку 2015 року Верховна Рада ухвалила закон «Про засади державної регіональної політики» [8], яким визначено мету, основні принципи та пріоритети державної регіональної політики; засади координації органів влади щодо розвитку регіональної політики тощо. Цілком очевидно, що питання адміністративної реформи та децентралізації матимуть безпосередній вплив на функціональне навантаження рівнів державного управління в сфері охорони здоров'я. Відтак, потреба наукового опрацювання світового досвіду у даній галузі не викликає сумніву.

Варто усвідомлювати, що не буває держав абсолютно централізованих, так само як і абсолютно децентралізованих. На практиці в унітарних державах часто відбувається поєднання централізації і децентралізації у різних формах. Зокрема, згідно ст. 132 КУ, «Територіальний устрій України ґрунтується на засадах єдності та цілісності державної території, поєднання централізації і децентралізації у здійсненні державної влади, збалансованості і соціально-економічного розвитку регіонів, з урахуванням їх історичних, економічних, екологічних, географічних і демографічних особливостей, етнічних і культурних традицій».

У централізованих країнах державне управління у сфері охорони здоров'я строго ієрархічне і будується на основі наказів з центру, у децентралізованих державах справи вирішуються державними органами більш-менш самостійно в рам-

ках просторово обмеженої компетенції. Децентралізація означає, що окремі частини держави організовуються в особливі територіальні одиниці, яким держава надає здійснення певних функцій управління, коли ці територіальні одиниці мають виборні органи, які діють на основі загальнодержавного законодавства. Децентралізація може здійснюватися як у низхідній формі – органами державної влади та їхніми посадовими особами у межах державної політики, та у висхідній – як наслідок здійснення самоврядування самими зацікавленими особами на підставі власних місцевих норм.

Іншими словами, поняття децентралізації може застосовуватися у двох сенсах: у сенсі місцевого самоврядування, коли місцеві справи вирішуються особами, які обираються від місцевого населення; і, по-друге, у сенсі збільшення компетенції місцевих адміністративних органів, діючих у межах цієї компетенції незалежно від центральної влади, хоча би вони і були їй підпорядковані.

У даному відношенні доволі показовими є результати дослідження О.В. Галацана, який стверджує, що у системі управління охороною здоров'я в регіоні зберігаються диспропорції в розвитку суб'єктів та об'єктів, розбіжності між структурою та функціональним навантаженням органів управління. На процеси менеджменту у сфері охорони здоров'я, підготовку й прийняття управлінських рішень у місті з районним адміністративним поділом негативно впливає нескоординованість дій між міськвиконкомом і райвиконками, закладами та установами охорони здоров'я різної відомчої підпорядкованості, медичними підприємствами, утвореннями і громадськими організаціями. Невирішеною проблемою залишається невизначеність взаємовідносин органів державної виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. На розвиток системи управління галуззю в регіоні значною мірою впливають нез'ясованість процесів централізації та децентралізації, а також наявний соціально-економічний стан території [10]. Науковець приходить до цілком логічного висновку, що державне управління охороною здоров'я в регіоні в умовах ринкових змін, може мати тенденцію до централізації, тоді як децентралізація державного управління загалом негативно позначається на формуванні рівності умов для отримання медичних послуг населенням, а також на можливості надання всім об'єктам управління рівних можливостей для ефективного надання таких послуг.

Як зазначають окремі науковці, муніципальне управління не належить до державного, у тому сенсі, що воно здійснюється самостійними органами місцевого самоврядування. Тому і муніципальне регулювання у сфері охорони здоров'я представляє відносно самостійну гілку управління охороною здоров'я. Управління на муніципальному рівні належить до державного тільки тією мірою, в якій мова йде про регулювання об'єктів державної власності, які перебувають на території муніципалітетів [11]. Разом з тим муніципальне управління

настільки тісно пов'язане з державним управлінням у сфері охорони здоров'я, що виключати його цілком зі сфери державного управління та регулювання неправомірно.

У зв'язку з цим, варто згадати А.Токвілля, який на прикладі державного устрою США продемонстрував надзвичайно високий рівень урядової централізації (а саме – зосередження влади в єдиному центрі і в одних руках для захисту інтересів, загальних для всіх верств суспільства) і, водночас, відзначав низький рівень адміністративної централізації в США, яка представляє концентрацію влади з метою захисту інтересів, властивих якимось окремим верствам суспільства. Приклад функціонального навантаження рівнів державного управління США у сфері охорони здоров'я у даного відношенні є доволі цікавим, адже у даній країні практика застосування нових управлінських підходів та створення й імплементації нових моделей зазнала стрімкого піднесення ще у останні десятиліття ХХ століття.

Так, модель, – “підприємницького уряду” базується на чотирьох ключових принципах: 1) перехід від системи, в якій люди відповідальні за виконання правил, до системи, в якій вони відповідальні за досягнення результатів; 2) примат інтересів споживачів; 3) стимулювання співробітників на досягнення результатів; 4) забезпечення кращого управління за менших витрат [3, с. 120].

Як показує досвід середньо- та слаборозвинутих країн, центральні органи планування та управління галуззю охорони здоров'я працюють з усвідомленням того, що наявні ресурси не є достатніми навіть для того, щоб задовольнити найнеобхідніші потреби населення. Вони зазвичай взаємодіють з міністерствами фінансів задля розроблення способів підвищення внутрішніх ресурсів і можливостей для їх ефективного використання. У цьому питанні вони мають доволі обмежені можливості по збору коштів від населення, що в значній мірі є бідним, оскільки значна кількість людей працює у неформальному (тіньовому) секторі, тим самим зменшуючи можливість збору податків або страхових внесків. Для центральних органів державного управління в сфері охорони здоров'я істотною проблемою є також відсутність технічних навичок взаємодії з міністерствами фінансів, що заважає переконати їх у тому, що сектор охорони здоров'я повинен бути забезпечений додатковою фінансовою підтримкою або що додаткові вливання коштів у систему охорони здоров'я не викликають макроекономічних проблем.

На особливості розвитку державного управління різних держав сучасного світу суттєво впливає процес глобалізації управління. Розвиток глобального управління виявляється у формуванні міжнародних режимів, що передбачають принципи, норми, правила і процедури прийняття рішень, з приводу яких у певній сфері міжнародних відносин передбачається досягнення загальної згоди. Такі міжнародні режими охоплюють широке коло учасників, створюючи своєрідну систему “урядування без уряду” [12, ст.121]. Проте, не менше значення

має участь у глобальному процесі громадських об'єднань і рухів.

Показовим у даному відношенні є досвід функціонування Європейського Союзу, де принципи та технології державного управління поступово еволюціонували від “нового державного менеджменту” (New Public Management) до моделі “good governance” (“належного врядування”). А також - моделі інтегрованого управління [1]. Технології “good governance” передбачають перехід до системних підходів, а також механізмів інтегрованого управління. Характерною рисою зазначених технологій є їх спрямованість на більш повне врахування не лише політичних, а й моральних аспектів адміністрування, що вимагає використання концептуальних положень теорії соціальної відповідальності влади та бізнесу, врахування громадської думки при прийнятті політичних та адміністративних рішень.

Сьогодні можна говорити про формування європейської “рамкової моделі” адміністративно-державного реформування, яка включає кілька основних напрямів: інформатизація та дебіюрократизація, “активна держава”, децентралізація (деконцентрація, аутсорсинг), приватизація та введення економічних елементів регулювання управлінських процесів, сервісне адміністрування, корпоративізм і неокорпоративізм [4].

Таким чином можна зробити висновки що для нормального функціонування системи охорони здоров'я необхідний сучасний налагоджений державний апарат, здатний функціонувати у масштабах всієї країни. Органи державного управління беруть участь в прямому і непрямому управлінні тією мірою, в якій вони надають юридичну форму відповідним законодавчим та нормативним актам, контролюють їх виконання і карають за невиконання, вирішують спори між державою і господарюючими суб'єктами на предмет законності дій, пов'язаних з державним регулюванням певних процесів [13].

Навіть з урахуванням усієї варіативності форм управління охороною здоров'я центральне місце у державному економічному і соціальному житті займає державно-адміністративна система, або державно-адміністративний апарат, покликаний здійснювати управління економічними, соціальними і політичними процесами. Ефективність системи державно-адміністративного управління багато в чому залежить від підготовки, підбору і розстановки кадрів державних службовців різних рівнів. Важливе місце тут займають питання оптимального складу і структури штатного розкладу чиновників державного апарату, управління персоналом державних організацій [4]. При такому стані речей серед представників державних і політичних кіл, а також наукових кіл провідних країн назріло усвідомлення необхідності створення системи підготовки спеціалістів, покликаних забезпечити підготовку кадрів професійних державних службовців, до завдань яких повинно входити державне управління в сфері охорони здоров'я.

Отже, управління в умовах глобалізації перетворюється на комплекс нормативно-інституційного регламентування практики управління. Глобальне управління знаходить свій вияв не лише на міжнародному рівні, де учасниками правовідносин є держави – воно поширює свій вплив на правовідносини регіонального і національного і місцевого рівня.

Список використаної літератури:

1. Eurohealth. Efficiency and Health Care // The European Observatory on Health Systems and Policies 2012. — Vol. 18, number 3. — Access mode : www.euro.who.int/data/assets/pdf_file/0017/174410/EuroHealth-v18-n3.pdf
2. Бабанін А.А. Медичне правознавство / А.А. Бабанін, О.О. Миронова, О.В. Біловицький, О.Ю. Скребкова. — Сімферополь : Ната, 2012. — 552 с.
3. World Health Statistics 2013 / World Health Organization. — Access mode: www.whoindiris/bitstream/10665/81965/1/9789241564588_eng.pdf.
4. Державне управління : підручник : у 2 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президенті України ; ред. кол. : Ю. В. Ковбасюк (голова), К. О. Ващенко (заст. голови), Ю. П. Сурмін (заст. голови) [та ін.]. — К. ; Дніпропетровськ : НАДУ, 2013. — Т. 2. — 324 с.] с.65.
5. International Profiles of Health Care System, 2012. Australia, Canada, Denmark, England, France, Germany, Iceland, Italy, Japan, the Netherlands, New Zealand, Norway, Sweden, Switzerland and the United States // the Commonwealth Fund, November 2 01 2. — Access mode : www.commonwealthfund.org/Hmedia/Files/Publications/Fund%20Report/2012/Nov/1645_Squires_intl_profiles_hlt_care_systems_2012.pdf
6. Положення щодо доступності медичної допомоги / Всесвітня мед. асоціація : міжнар. док. від 1 верес. 1988 р. — Режим доступу : zakon3.rada.gov.ua/laws/show/990_030.
7. Державне управління стаціонарною медичною допомогою в Україні: стан і тенденції розвитку : автореф. дис. канд. наук з держ. упр. / Нац. акад. державного управління при Президенті України. — К., 2006 — 21 с.
8. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>
9. <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>
10. Галацан О.В. Організаційно-економічний механізм управління охороною здоров'я. Дис. на здоб. наук. ст. канд. наук з держ. упр. за спец. 25.00.02 - механізми державного управління. - Харківський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президенті України. — Харків, 2004. 20 с.]
11. Lekhan V. Ukraine: Health system review / V. Lekhan, V. Rudyi, E. Richardson // Health System in Transition. — 2010. — 12 (8). — 183 p. — Access mode : www.euro.who.int/_data/assets/pdf_file/0010/140599/e94973.pdf

12. Вступ до публічного адміністрування : навчальний посібник / Н. Л. Гавкалова, Т. А. Власенко, Л. Ю. Гордієнко та ін. ; за заг. ред. д-ра екон. наук, професора Н. Л. Гавкалової. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – 372 с. ст. 121

13. Михайлушкин П.В., Баранников А.А. Основные уровни и органы государственного управления экономикой. Научный журнал КубГАУ, №92(08). – 2013.

УДК 378

Burmaa Galaa

Associate professor of Business School, NUM

THE POTENTIAL AND PROSPECTS OF MONGOLIAN INSURANCE MARKET

Over the past 26 years, Mongolia has undergone a dramatic transition from a planned economy to a constitutional democracy and a free market economy. As part of this transition, the financial sector in Mongolia, including the insurance industry, has also been through considerable change and continues to evolve as the economy develops.

In this paper, we mentioned some challenges facing commercial insurance market and recommended some ways to solve them and to expand the market potential based on current insurance market situation and the main indicators.

Key words: Non-life insurance, life insurance, insurance market potential, insurance penetration, insurance density, gross written premium, claims paid, loss ratio.

Today, there are 17 insurers including first and only life insurer, 40 insurance brokers, over 30 loss adjusters and over 3000 insurance agents are delivering the life and general insurance products in the market.

Table 1. The number of licensed insurers and insurance intermediaries in the market

№	License holders	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	Insurers	17	17	18	17	17	17	17
2	Insurance agents	2061	2057	2357	3187	3260	3340	3091
3	Insurance brokers	9	8	17	20	30	37	42
4	Loss adjusters	6	9	9	14	20	27	29
5	Actuaries	12	13	18	15	15	15	21
Total		2105	2104	2419	3253	3244	3436	3194

Source: FRC, Statistic report, 2015

In 2010-2016, the number of license holders in commercial insurance market is increased by 60% which showed that there were huge expansion. According to the statistics, the license holders in insurance

market highly depending on the number of insurance intermediaries such as agents and brokers.

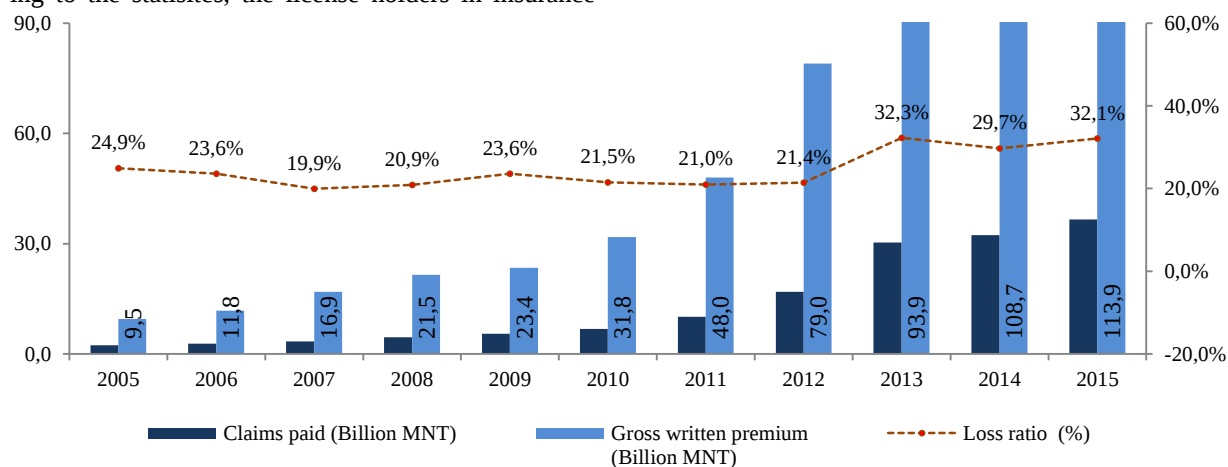


Figure 1. General information on Mongolian insurance market

Source: FRC, Statistic reports

The figure shows that the insurance market potential has increased subsequently over the last 10 years. The total assets of all insurers increased 5.6 times, gross written premium increased 6.1 times and paid loss increased 3.9 times respectively in last 10 years. In fact, the loss ratio (paid loss to GWP) still remains low at

20%-25% which is lower than developed countries with 60%-80%. And the another hint is that the premium rates are not appropriate with the covered risks.

And also there are 2 main insurance market development indicators such as "insurance penetration" and "insurance density" are computed.

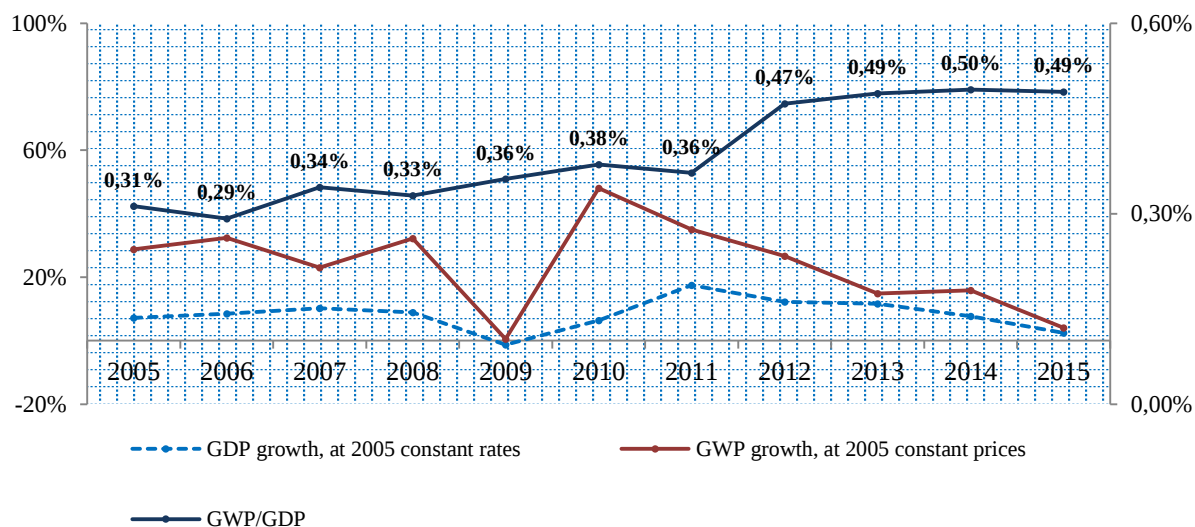


Figure 2. Insurance penetration /Ratio of GWP to GDP/

Source: National Statistical Office reports, FRC, Statistic reports

The gross written premium is increased 3.6 times in last 5 years and reached to 113.9 billion tugriks. But the ratio of GWP to GDP is not increased enough or there is no real growth of insurance penetration. Insurance penetration in Mongolia is 0.5% in 2015 after Nigeria in world rank while insurance penetration in the world averaged to 6.6% and over 10% in the developed countries. Insurance density in Mongolia is 18\$ while

world average is 660\$, 5.000\$ in UK at highest, 4.100\$ in USA & Taipei, 280\$ in China and 120\$ in Russia respectively in 2015. Life insurance penetration of only 1-2\$ indicates that life insurance is still in infancy and limited to social insurance products. Insurance density was same with Nigeria in 2015.

The main indicators of the insurance industry:

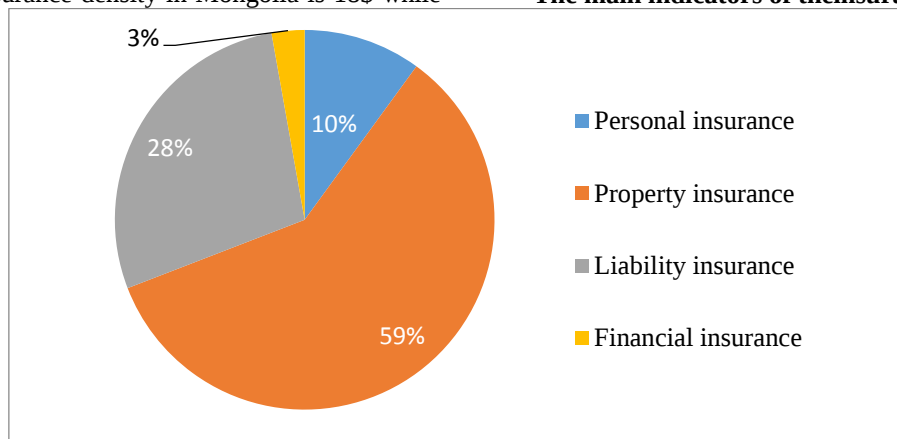


Figure 3. Composition of gross written premium: (by classification)

Source: FRC, Statistic report, 2016

From the above chart, we can see that personal insurance premium income accounted for 10% (9% from short term life & health insurance products and 1% from long term life & health insurance products). The

highest weight of 59% insurance premium income earned from property insurance and lowest weight of 3% is from financial insurance.

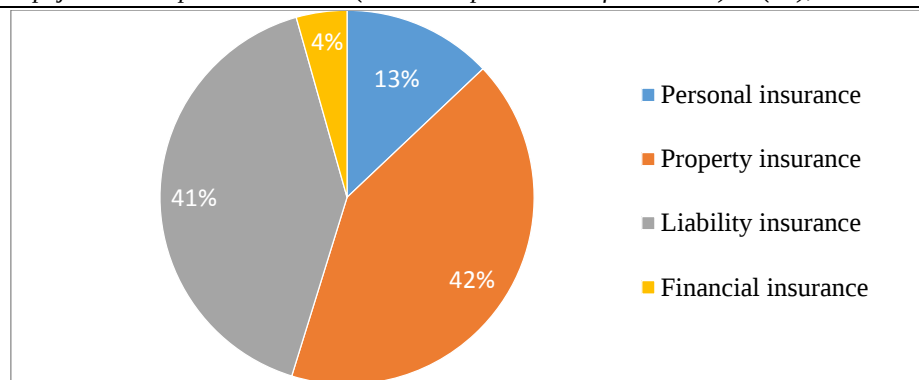


Figure 4. Composition of paid loss: (by classification)

Source: FRC, Statistic report, 2016

In the figure 4, we can see that 13% of the total paid loss compensated for personal insurance claims, 42% for property insurance claims, 41% for liability insurance claims respectively. As for the liability insur-

ance lines accounts for 28% of the total premium income but for 41% of the total loss and property insurance lines accounts for 59% of the total premium income and 42% of total loss.

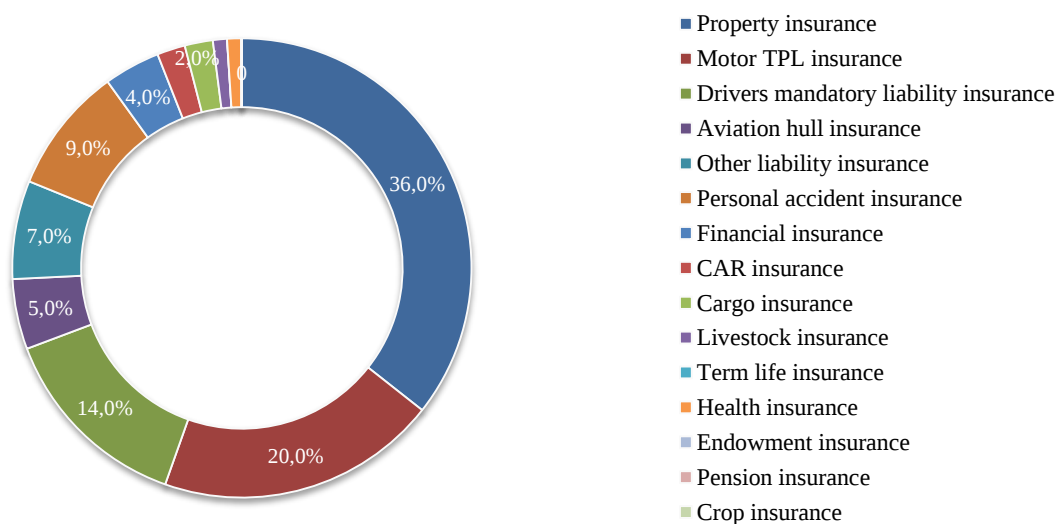


Figure 5. Composition of GWP: /by types/

Source: FRC, Statistic report, 2015

Figure 5 shows us the insurance premium income by types in detail. 70% of the GWP earned from the 3 main products such as property, drivers mandatory liability and motor vehicle insurance. The types of life and health insurance from general insurers are few and almost limited only to personal accident and medical cost insurance.

At the end of 2015, The Mongol Insurance LLC (oldest and biggest) weighs 16%, the National Agricultural Reinsurance Company PLC weighs 15% while others weigh between 2%-6% as for total assets. The Mongol Insurance LLC earned 21.7% of the total GWP and paid 22.1% of the total loss and still leading the market. The National Life Insurance LLC weighs only 1.45% of the total GWP and 2.6% of the total paid loss. If we compute loss ratio for the company it will be 63.5% which suggests that long term life insurance products have more influence on the protection of citizens and for reducing the income risk.

In conclusion, Mongolian insurance market has:

- Lopsided composition: (Sale of the non-life insurance products of the GWP accounts for 99.0% and the sale of the life insurance products of the GWP accounts for life insurance)

- Interest in fruitful risks: Insurance service providers are interested in to underwrite the short term profitable risks in the non-life insurance market. (15 general insurers in profit and 1 life insurer in loss in last year)

- Low loss ratio: In recent years, the loss ratio¹ (paid loss to GWP) averaged to 20%-30% and loss ratio² (paid loss to NWP) averaged to 50% which are too low as compared with developed countries with a average of 60%-90%.

- Low protection gap: However, 12.8%(356.8 thousand person) of the total population is covered in personal insurance, but only 1.0% is covered in life insurance and 15% (426.2 thousand person) is covered in liability insurance. But around 90% of them are covered in drivers mandatory liability insurance.

Also we concluded that following are the challenges or problems facing current insurance market.

- Low insurance protection gap
- Reinsurance retention ratio is low
- Incomplete use of underwriting skills
- Slight differentiation between insurance contracts
- High expense ratio in insurers

Here are the some ways to recommend for the regulator and other stakeholders to solve the problems and to expand the market in the med-term.

- To support the development of life insurance
- To increase the number of mandatory insurance products
- To increase the minimum paid up capital of the insurers or to force for M&A
- To create the unified insurance information database for fraud management

- To legislate coinsurance arrangement in related acts and regulations for reducing the reinsurance retention ratio

- To enhance the public insurance awareness

References:

1. Mark S.Dorfman, 2010, "Introduction to risk management and insurance", Prentice Hall of India, New Delhi
2. Michael Koller, 2010, "Life Insurance Risk Management Essentials", EAA series-Textbook
3. Global Insurance Markets, 2015, "Economic research & Corporate Development", Munich
4. www.Insurance Information Institute, 2015, International_insurancefactbook
5. www. World Insurance, 2015, World_Insurance_Report
6. www. Europeinsurance, 2015, Euro_Insurance_Report
7. www. Frc.mn, frc_imd_15 introduction04
8. www. nso.1212.mn

Inna Honcharuk

Graduate student of Department of Economic

Theory of the Faculty of Economics at

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

THE EVOLUTION OF THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO STUDY OF MULTI-SIDED MARKETS

Abstract. The article highlights the main stages in the evolution research of multi-sided markets; analyzes the impact of the basic economic theories on the formation of the theory of two-and multi-sided markets; examines the latest trends of the research of multi-sided markets in a globalized world; analyzes the contribution of representatives of the industrial organization theory in the study of competition in the two-and multi-sided markets.

Key words: two-sided market, evolution, approaches, theory, multi-sided market.

Staging problems. Innovative achievements in the field of high technologies and digitalation of socio-economic relations, promote the evolutionary development of market infrastructure, in particular, the formation of a new type of marketplace - a multi-sided market.

Due to the rapid development of multi-sided markets, an urgent task of economic science becomes the disclosure of their entity, features and characteristics. This foresees the research of the evolution of theoretical and methodological approaches to study of multi-sided markets with the aim of forming ideas about the effective functioning of the firms in the market, new ways of meeting needs of end-users, necessity and mechanism of their regulation by the State, the development of measures to prevent unfair competition, etc.

Analysis of recent studies and publications. Subject matter of two- and multi-sided markets is widely covered in foreign scientific literature, a significant amount of scientific publications is devoted to it. General analysis of properties and features of two-sided markets is presented in publications by M. Armstrong, J. Tirol, J. Rochet, D. Evans, etc. Study of competition in two- and multi-sided markets is considered in scientific papers of L. Jeppesen, S. Ansari, K. Boudreau, O. Kovalenko and others. The impact of innovation on the

development of multi-sided markets is explored in the works of N. Rozanova, A. Ignatyuk, A. Gryshchenko, N. Rumyantseva, S. Leibovitz, J. Farrell, C. Snow, A. Smedlund, M. Steves, D. Roberts and others.

The purpose of the research is to identify the main stages in the research evolution of multi-sided markets and the impact of the basic economic theories on the formation of the theory of two-and multi-sided markets; explore the newest directions of research of multi-sided markets in a globalized world, as well as to analyze the contribution of representatives of the industrial organization theory in the study of competition in the multi-sided market.

Research results. In the scientific literature, the notion of "multi-sided market" has started to be applied very recently, due to the complication of the infrastructure of the two-sided market and is characterized by an increase in the number of groups of market participants. That is why, to reveal its essence, it is necessary to analyze approaches to the definition of a two-sided market.

The notion of a "two-sided market" emerged on the basis of two adjacent areas of research: the theory of networks, network connections and the theory of network effects, but was used to analyze various properties of markets.

For the first time, the term “two-sided market” was used by D. Gale and L. Shepley to define specific spheres of relations, in which two completely unconnected groups of entities interact. A key feature of these markets is that the price is either absent or does not play an important role in the exchange and distribution of the positive effect that arises as a result of the interaction of these entities. However, in our opinion, the basis for the emergence of the two-sided markets theory was the study of networks and network communications in various fields of science. Researchers working within each direction used excellent initial theoretical background, empirical data, which allowed to analyze the essence and features of networks and network connections from different scientific positions [11, p.2-8].

The formation of the theory of multi-sided markets can be conventionally divided into 5 main stages: research of networks and network connections in various branches of science, research of network effects, study of the essence of classical two-sided markets, research of two-sided markets with participation of business platforms, research of multi-sided markets in the conditions of globalization.

Stage 1 - Research of networks and network connections in various fields of science. Representatives: L. Euler, J. Moreno, J. Barnes, S. Milgram, A. Radcliffe-Brown, S. Rokkan, M. Granovetter, M. Castells and others. Contribution to the emergence of the multi-sided markets theory: - the emergence of graph theory, which is the basis for research on network connections from the point of view of the natural sciences, - society is defined as a complex network of relations, - network structures are considered as additional channels that combine private and state actors, take into account their interests in the process of making political decisions; - definition of “weak” and “strong” network connections in the social network; - development of protocol of interconnection interaction; - modern society is defined as network (network society) [12].

Stage 2 - Exploring network effects. Representatives: T. Weil, R. Metcalf, M. Kats, K. Shapiro, S. Leibovitz, S. Margolis, A. Ignatyuk, V. Ignatyuk and others. Contribution to the emergence of the multi-sided markets theory: - in the definition of the concept of “network externalities” and its justification on the example of the telephone industry, - R. Metcalf's law, which states that the utility value of a network is half the square of the number of users of this network, - determining the dependence of the importance of expectations consumers on D. Gale, L. Shepley to establish equilibrium in a market where there are network effects, - the effect of external network effects on the change of transaction costs, - the establishment of equilibrium in markets with network effects; - lock-in effects; - formation of a new technology standard and choice in the market with network effects - the overall telephony market trends based on changes in market size over time [13].

Stage 3 - Investigation of the essence of classical two-sided markets. Representatives: D. Gale, L. Shepley, E. Roth, M. Sotomayor, H. Sasaki, M. Toda, E. Peranson and others. Contribution to the emergence of the multi-sided markets theory: - definition of the two-

sided market as a specific market type; - Gail-Shepley's algorithm; - theory of generalized combinations; - peculiarities of pricing in two-sided markets; - An analysis of the two-sided nature of the exchange (as a result of interaction, both parties gain some benefit) - the existence of a stable placement of agents in the market [2,11].

Stage 4 - Research of bilateral markets with the participation of business platforms. Representatives: J. Tyrol, J. Rochet, D. Evans, M. Armstrong J. Wright, H. Halaburda, B. Julien, J. Egezel, A. Heghuae, H. Halaburda, J. Egezel, J. Parker, A. Shastiko, E. Parshina, O. Kovalenko, A. Ihnatyuk and others. Contribution to the emergence of the multi-sided markets theory: - The role of business platforms in two-sided markets - Analysis of approaches to platform definition - Types of business platforms; - agreement between platforms on two-sided markets - competitive bottlenecks and exclusive contracts in two-sided markets - equilibrium price in the market - profit paid by platforms from multi-platform associations - comparisons of the concept of two-sided markets with the theory of external effects and price discrimination of third degree [4,5,6].

Stage 5 - The study of multi-sided markets in the conditions of the 4 industrial revolution. Representatives: P. Belleflamme, E. Toulemonde, E. Hovenkamp, S. Banerjee, S. Gollapudi, K. Kollias, C. Lacan, P. Desmet, C. Mungal, P. Vassilakopoulou, M. Grisot, A. Ignatyuk and others. Contribution to the emergence of the multi-sided markets theory: - the features of competition in multi-sided markets; - security of data in multi-sided markets - segmentation of the multi-sided market - e-health - features of antitrust policy in multi-sided markets - taxation of platforms - risks of multi-sided markets - crowdsourcing's platforms [3,8,9,10].

With the start of the fourth industrial revolution, which involves the continuous introduction of innovations in all types of economic activity, in our opinion, their began a new stage in the study of multi-sided markets and platforms. The fourth industrial revolution opens up the global economic system with broad opportunities for growth, but at the same time it puts absolutely new challenges. The development of technologies and new production schemes changes economic relations, companies are forced to adapt to the changing demands of the consumer, which causes the transformation of the classical market into the network one all branches of the economy. Today, in order to occupy leading positions in the market, firms are constantly forced to stimulate demand and maintain positions in the market through the constant introduction of innovations. Analyzing the latest research on multi-sided markets, we can conclude that the relevance of this issue is increasing, as more and more classical markets acquire the features of multi-sided's, which sets new research directions for researchers, among which one can distinguish: the study of segmentation of the multi-sided market, the analysis of distribution of taxes on platforms, the need the paradigmatic changes in competition policy in multi-sided markets, the need to improve anti-monopoly policy in multi-sided markets, the characteristics of the provinces crowdsourcing's platforms, research product differentiation in multi-sided markets,

especially the introduction of multi-platforms health care markets, security of personal data on multi-sided markets and others. (see Table 1).

Table 1

New directions of research of multi-sided markets	
Latest research on multi-sided markets	Subject matter of research
S. Banerjee, S. Gollapudi, K. Kollias "Segmenting two-sided markets"	Developing a market segmentation algorithm to maximize the number of transactions on the market (platform profit) and overall welfare.
E. Hovenkamp "Antitrust Policy for Two-Sided Markets"	limiting competition on one side can lead to an increase in overall welfare.
P. Belleflamme, E. Toulemonde "Tax incidence on competing two-sided platforms"	Developing a model that identifies the effects of 3 types of taxes: individual tax per user, ad valorem revenue taxes generated by users, taxes on transactions of network effects caused by users on the other side of the market on competing multi-sided platforms.
N. Just "Governing online platforms: Competition policy in times of platformization"	The need for paradigmatic changes in competition policy in multi-sided markets, focusing on non-price competition.
P.Vassilakopoulou, M. Grisot, T.Jensen, and others "Building National eHealth Platforms: the Challenge of Inclusiveness"	Characteristics of the business platforms initiated and implemented by the state in the field of health care, for example by Scandinavian countries: Denmark, Norway and Sweden.
R. Dolzhenko "Some issues of pricing on multi-sided crowdsourcing platforms"	Analysis of approaches to the definition of crowdsourcing, effective pricing at crowdsourcing platforms as a special kind of multi-sided platform, isolating pricing factors that can affect the effectiveness of technology.
A. Borovkova "Modeling the behavior of the company, which applies the strategy of product differentiation in the bilateral market, taking into account the uncertainty in the assessment of the quality of goods"	Developing a model that includes the ability to create multiple versions of your product through the intermediary company (agent interaction platforms). The value of this strategy lies in the fact that it allows the reseller to efficiently divide one of the groups of buyers into two subgroups, depending on their assessment of the value of the supplied product.

Source: compiled by the author alone

Most scholars point out that the theory of multi-sided markets arose on the basis of studies of the theory of networks and network connections, however, after analyzing the evolution of research, it can be argued that the theory of multi-sided markets arose and grows on the basis of the theory of network society, the theory

of transaction costs, the theory of games, behavioral economics theory, theory of adaptive expectations, etc. (see Fig. 1). It is the results of the research of the basic theories of the XX century. gave an opportunity to identify the main features of bilateral markets and analyze their features in contemporary conditions.

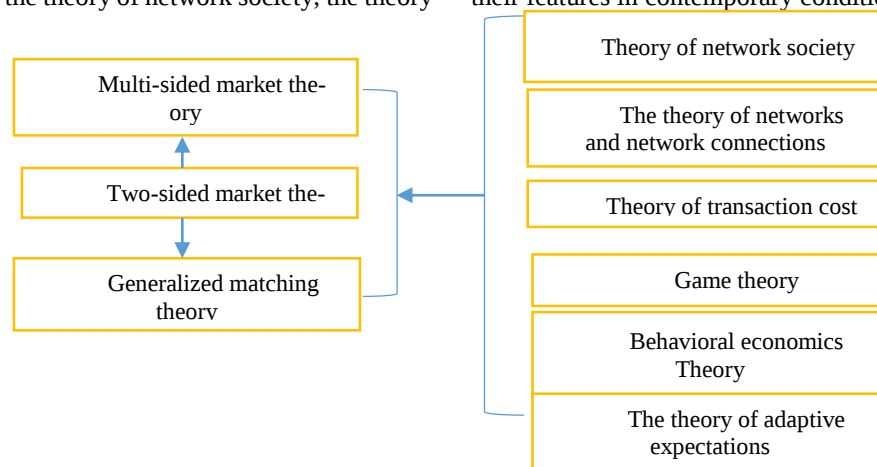


Fig. 1. The impact of economic theories on the formation of multi-sided markets

Source: compiled by the author alone

The theory of adaptive expectations and the game theory was used by scientists to create the basic models for determining the equilibrium price, the function of the profit of the platform on the multi-sided market (J. Tirol, J. Rochet, M. Armstrong, J. Wright, etc.). S. Leibovitz, S. Margolis identified the impact of technological progress on the increasing importance of network effects and reducing transaction costs.

The theory of network society and network connections is inextricably linked with the development of multi-sided, since it allows us to determine causal relationships that arise between market participants.

The construction of mathematical and computer models for the analysis of multi-sided markets by such scholars as G. Weil, J. Choi, N. Just is based on the standard models of the game theory of that are interpreted according to new conditions.

In our opinion, the most urgent issue regarding the study of multi-sided markets at the present stage of evolution is the definition of the features of competition, since the use of business platforms radically changes competitive relations, which is due to the dynamism and constant development of innovations in modern markets. Competition research is the basis for improving antimonopoly legislation and the formation of an effective mechanism for state regulation of multi-sided markets in Ukraine and in the world.

In the scientific literature, competition research in two- and multi-sided markets started at the beginning of the 21 century, due to the novelty of the scientific direction, but it is worth noting the contribution to the development of the issue by such scholars as: J. Tirol and J. Rochet, M. Armstrong and J. Wright, A. Shastiko, E. Parshina, B. Julien, J. Egezel, H. Khalaburdy, E. Hovenkamp, J. Choi etc.

In the writings, J. Tirol and J. Rochet considered the two-sided market as a monopolistic platform, and noted that the existence of competition on the market could lead to such price structure that provides lower

social welfare than when one platform is operating on the market. Only a monopoly on the platform side ensures the growth of social welfare. However, the authors analyzed two-sided markets with the participation of platforms at an early stage of development, and only in such areas as telecommunications, mobile communications, information technology, but in connection with the development of innovations in the creation of platforms in new industries, there is a need to analyze the situation on the market when there is a high concentration of participants, and also when the state is a monopolist on the market and the price of entrance for participants is equal to 0 [8,9,10].

M. Armstrong and J. Wright were one of the first to study competition in two-sided markets, where competition between platforms is strong enough. Previously, scholars said that the platform was a certain monopoly, which increased social welfare due to its uniqueness, and does not require state regulation. M. Armstrong and J. Wright begin to look at situations in the market where there is competition not only between sellers and buyers, but also between similar platforms. The authors first introduced the concept of “multi-home”, which in translation can be interpreted as “multiple addressing”. Multihome is a two-way multi-sided market where one party can use different platforms depending on the preferences that create competition between platforms in the same market [2,3,8,9].

Economist J. Choi has developed a model that allows you to identify the main steps that companies use to “tie” the user to their platform and prevent multi-addressing from either side.

An important contribution to the study of platform competition is the publication of Russian scholars, in particular, A. Shastiko, E. Parshina and O. Kovalenko. The researchers substantiate the need to improve the mechanism of state regulation of multi-sided markets in order to provide conditions for the development of competition through the prism of the ratio of research

results in the area of multi-sided markets, product and geographic boundaries of the market, barriers to entry and market power of the participants.

Conclusions:

The formation of the theory of multi-sided markets can be conventionally divided into 5 main stages: research of networks and network connections in various branches of science, research of network effects, study of the essence of classical two-sided markets, research of two-sided markets with participation of business platforms, research of multi-sided markets under globalization.

After analyzing the evolution of the research, it can be stated that the theory of multi-sided market arose and developed based on the theory of network society, transaction costs theory, game theory, behavioral economics theory, the theory of adaptive expectations and others. It is the results of the research of the basic theories of the XX century that gave an opportunity to identify the main features of two- and multi-sided markets and analyze their features in modern conditions.

After analyzing the study of competition in multi-sided markets, one can conclude that the improvement of information and communication technologies makes price competition methods less effective compared to traditional market structures (increasing the price elasticity of demand for the product or service), but the importance of non-price methods is growing.

The nature of competition in multi-sided markets is changing. If earlier, each market participant tried to maximize its own profit, today cooperation between the participants is a key to success, since maximizing the network effect is achieved through joint efforts. Market participants together create value, and subsequently distribute it among themselves. The platform maximizes profits, avoiding the devastating effects of competition, but at the same time supports it between the parties platform.

Literary references.

1. G., Van Alstyne M.W., Choudary S.P. Platform Revolution. How networked markets are transforming the economy and how to make them work for you. N.Y.: W.W. Norton & Company, Inc., 2016.
2. Rozanova N. Network market in modern conditions: the new configuration of the market structure [Electron resource] / N. Rozanova - Mode of access to the resource: <http://regconf.hse.ru/uploads/8e202dbec1da87a7b616ae743ef882a9c439b257.pdf>

3. Ignatyuk A. Competitive relations in the markets in the conditions of the 4th industrial revolution / A. Ignatyuk. // Modern mechanisms of realization of competitive policy of Ukraine in the conditions of globalization: International scientific and practical conference. - 2016 - №1. - P. 52-54.

4. Evans P., Gawer A. The Rise of the Platform Enterprise: A Global Survey. 2016. The Center for Global Enterprise. URL: <http://thecge.net/archived-papers/the-rise-of-the-platform-enterprise-a-global-survey/>

5. Rysman, M. The economics of two-sided markets. The Journal of Economic Perspectives, 23(3), P. 125-143.

6. Rochet J.-C., Tirole J. 2003. Platform competition in two-sided markets. Journal of European Economic Association 1 (4): 990-1029.

7. Rochet J.-C., Tirole J. 2006. Two-sided markets: An overview. RAND Journal of Economics 35 (3): P. 645-667.

8. Newman, J. M. (2015). Antitrust in zero-price markets: Foundations. University of Pennsylvania Law Review, 164, P. 149-206.

9. Just, N. (2015). Competition/Antitrust/Antimonopoly Law. In R. Mansell, & P. H. Ang (Eds.). The International Encyclopedia of Digital Communication and Society P. 1-14.

10. Hirschprung, R., Toch, E., Bolton, F., & Maimon, O. (2016). A methodology for estimating the value of privacy in information disclosure systems. Computers in Human Behavior, 61, 443-453.

11. Gale D., Shapley L.S. College Admissions and the Stability of Marriage // The American Mathematical Monthly. 1962. № 69 (1). P. 9-15.

12. Methodology of study of network forms of business organization. Sheresheva M. / M. Beck, N. N. Beck, E. Buzulukova et al. - Izd. House of the Higher School of Economics Moscow, 2014. - p. 447.

13. Ignatyuk, A. Model of network effects and their practical application / A. Ignatyuk, V. Ignatyuk // Letter of Inventions to the Institute of Traditional and Applied Economics. Emotional sciences. - 2012. - Exp. I (45) .- P. 405-418.

УДК 338.46

Е.Н. Лейман

*Московский энергетический институт
Научный руководитель: В.К. Лозенко*

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА ВУЗА

Аннотация: В статье приведены предпосылки, определяющие необходимость совершенствовать имущественный комплекс вуза. Разработан механизм оценки задач по совершенствованию имущественного комплекса для обеспечения развития вуза и повышения его конкурентоспособности. Даны рекомендации формирования целей и задач управления стоимостью имущественного комплекса вуза.

Ключевые слова: имущественный комплекс, управление стоимостью, стратегический менеджмент.

Abstract: The article presents the prerequisites that determine the need to improve the property complex of the university. A mechanism for assessing the tasks to improve the property complex to ensure the development of the university and improve its competitiveness is developed. Recommendations are given for the formation of goals and objectives for managing the value of the property complex of the university.

Keywords: property complex, value management, strategic management

Ввиду того, что основная деятельность вуза имеет специфику, обусловленную его направлением деятельности, размером и поставленными перед вузом целями, то именно постановка задач и их реализация имеют наибольшую потребность в дополнительном анализе и учете руководства ВУЗа и соответствующего ведомства при разработке и соответственно утверждению вузовских программ использования и развития имущественного комплекса вуза (ИКВ).

Основными факторами, которые определяют необходимость совершенствования ИКВ, являются: 1) появление новых отраслей, сфер, технологий, материалов; 2) изменение потребностей экономики (общества) в знаниях и навыках специалистов; 3) создание новых технологий по передаче знаний и их освоению; что, в свою очередь, определяет необходимость развития интеллектуального и имущественного потенциала вуза.

Определение, обоснование и формирование необходимых условий, способствующих развитию вуза в части имущественного комплекса вуза включает в себя следующий комплекс задач:

определение приоритетных и инновационных направлений подготовки студентов и состава имущественного комплекса;

инвентаризацию имущественного комплекса на предмет соответствия имущественного комплекса новым задачам развития вуза и повышения его конкурентоспособности;

разработку и согласование инвестиционного проекта-обоснования по развитию ИКВ;

определение источников финансирования развития имущественного комплекса.

Оценим эти задачи по критериям: сложность, затратность, динамизм (табл. 1).

Таблица 1

Оценка задач по совершенствованию имущественного комплекса для обеспечения развития вуза и повышения его конкурентоспособности

Задача по УИКВ	Сложность	Динамизм	Затратность
Определение приоритетных направлений подготовки студентов и состава ИКВ	Н	Н	Н
Определение инновационных направлений подготовки студентов и состава ИКВ	Н	Н	Н
Инвентаризация объектов ИКВ на предмет соответствия новым задачам развития вуза и повышения его конкурентоспособности	Н	Н	Н
Разработка инвестиционного проекта по развитию ИКВ	В	Н	С
Согласование инвестиционного проекта по развитию ИКВ	В	Н	Н
Определение источников финансирования развития ИКВ	Н	Н	В

Примечание: В – высокая степень, С – средняя степень, Н – низкая степень значения параметра.

При этом необходимо учитывать, что эта задача по-разному решается для различных вузов. Так, для МГУ и СПбГУ, федеральных и научно-исследовательских университетов реализация этой задачи определяется степенью фондоемкости новых направлений подготовки, и, как правило, они финансируются в приоритетной очереди. Источниками могут быть как средства федерального и региональных бюджетов, так и спонсорские средства профильных отраслей и выпускников. Для большинства других вузов решение задач, связанных с совершенствованием ИКВ в существующих условиях финансовых проблем государства, является затруднительным, что определяет необходимость формирования новых подходов к экономической оценке государственной собственности.

Исходя из этого цель – *использование имущественного комплекса вуза как фактора роста его инвестиционной привлекательности* – определяет необходимость современного экономического

подхода к формированию системы управления не только государственными коммерческими организациями, но и некоммерческими организациями/учреждениями. Задача, которая определена в Концепции 1024 [1] как повышение эффективности управления государственным имуществом с использованием всех современных методов и финансовых инструментов, и трансформирована нами в следующий комплекс задач:

разработка и реализация проектов по обновлению имущественного комплекса на основе государственно-частного и муниципально-частного партнерства, которые заключаются в создании новых опытных / проектных / учебных и научных лабораторий и производств, выпускающих инновационную продукцию, оказывающих услуги, выполняющие работы в интересах государства, муниципальных образований, частных инвесторов;

совместное использование объектов имущественного комплекса вуза с целью генерирования денежного потока для вуза;

совместное использование имущественного комплекса партнеров вуза с целью минимизации затрат на учебное, лабораторное и научное оборудование;

использование современных финансовых инструментов в управлении имущественным комплексом вуза.

Оценим сложность реализации указанных задач (табл. 2).

Таблица 2

Оценка задач по использованию имущественного комплекса как фактора роста инвестиционной привлекательности вуза

Задача по УИКВ	Сложность	Динамизм	Затратность
Разработка проектов по обновлению ИКВ на основе государственно-частного и муниципально-частного партнерства	С	С	Н
Реализация проектов по обновлению ИКВ на основе государственно-частного и муниципально-частного партнерства	С	С	С
Совместное использование ИКВ с целью генерирования денежного потока для вуза	Н	С	С
Совместное использование ИК партнеров с целью снижения затрат для вуза	Н	В	Н

Примечание: В – высокая степень, С – средняя степень, Н – низкая степень значения параметра.

Как следует из данных табл. 2, комплекс задач по повышению инвестиционной привлекательности вуза не является сложным. Проблема заключается в необходимости формирования новой парадигмы управления вузом, при которой он рассматривается не как затратный, но не обходимый элемент государственной собственности, а как некоммерческая организация, в наращивании стоимости которой заинтересованы все субъекты экономических отношений национальной экономики.

Следующий блок целей и соответствующих им задач отражает стратегию повышения эффективности управления имущественным комплексом вуза.

Оптимизация состава имущественного комплекса вуза. Данная цель является фундаментальной для всего механизма управления имущественным комплексом, поскольку отражает, во-первых, необходимость наличия самого имущественного комплекса, во-вторых, отражает тот факт, что имущественный комплекс вуза формируется, как правило, десятки лет; в-третьих, каждый объект ИКВ играет различную роль в обеспечении деятельности вуза; в-четвертых, необходимы затраты на содержание, учет, контроль состояния деятельности каждого объекта имущественного комплекса, а также обеспечение безопасного его использования и/или хранения.

В рамках реализации данной цели решается глобальная по сути задача – оценка целесообразности и эффективности и перспектив использования каждого объекта ИКВ. Очевидно, что критерии эффективности управления имущественным комплексом могут быть различными и задаются собственником. В качестве таких критериев может быть – минимизация затрат на содержание ИКВ; минимизация налогов; максимизация отдачи через разработку показателей оценки эффекта; высокий уровень конкурентоспособности, определяемый через

конкурс; генерируемый бюджетный или внебюджетный денежный поток; стоимость имущественного комплекса с учетом его морального, физического и экономического износа и др. Экзогенные критерии, задаваемые собственником, и определяют действия вуза по оптимизации имущественного комплекса, его структуры и состава.

Следующая цель – **вовлечение всех объектов ИКВ в управление** – может реализовываться в узком смысле и в широком. В узком смысле реализация этой цели предполагает выявление всех объектов, находящихся в распоряжении вуза и соответственно обеспечения их использования в процессе образовательной, научно-исследовательской, воспитательной и иных предусмотренных уставом вуза видов деятельности. В широком смысле вовлечение в управление всех объектов ИКВ предполагает создание механизма управления ИКВ через реализацию следующих задач:

- использование стандартов УИКВ, разработанных Минобрнауки РФ, с учетом специфики вуза;
- адаптация отраслевых стандартов УИКВ;
- разработка вузовских стандартов и положений по управлению объектами ИКВ;
- разработка комплексов параметров по управлению объектами (групп объектов) ИКВ;
- пообъектное управление ИКВ на основе информационных систем.

Увеличение доходов вуза на основе совершенствования использования его имущественного комплекса как самостоятельная цель управления имущественным комплексом вытекает из того факта, что для многих вузов вследствие их профиля подготовки, депрессивных условий регионального социально-экономического состояния, получение дополнительных доходов является необходимым условием повышения стабильности коллектива, адаптации к новым экономическим реалиям, спо-

соб повышения уровня своей известности, значимости. Для вузов, для которых созданы особые механизмы финансирования, цель дополнительного получения доходов от использования ИКВ, также должна выполняться в интересах как собственника – государства, так и в интересах коллектива вуза. Данная цель реализуется через:

анализ денежных потоков вуза и их источников;

обоснование дополнительных источников доходов от использования ИКВ;

расчет финансово-экономических коэффициентов и показателей, характеризующих эффективность использования как отдельных объектов имущественного комплекса вуза, так и всего ИКВ (операционная прибыль, Ebitda, долг/Ebitda).

Таким образом, каждая цель управления имущественным комплексом вуза с разной степенью детализации реализуется через соответствующий комплекс задач, каждая из которых характеризуется параметрами, определяющими сложность решения задачи, ее динамизм (частоту решения) и затратность. Необходимо также отметить, что задачи, формируемые в рамках реализации целей управления имущественным комплексом вуза, могут быть на стыке нескольких направлений и обеспечивать реализацию различных целей, что обусловлено как множественностью целевых установок, так и многогранностью роли вузов в социально-экономической структуре российского общества.

Для ВУЗов, находящихся в подчинении Министерства обороны России, Федеральной службы безопасности, Министерства чрезвычайных ситуаций, Министерства внутренних дел России необходимо учитывать особенность, связанную с использованием государственной тайны как в образовательном процессе, так и при руководстве ВУЗом, что может найти отражение в задачах, связанных с применением технологий защиты данных (*цель: совершенствование ИКВ для обеспечения развития вуза и повышения его конкурентоспособности*), а также с обеспечением безопасности на объектах

ВУЗа (*цель: оптимизация состава имущественного комплекса*), что в итоге может быть отражено в дополнительных показателях, по оценке обеспечения внутренней и внешней безопасности страны.

При этом в первом случае уместно увеличить количество финансово-экономически ориентированных показателей по оценке эффективности использования ИКВ. Во втором случае в приоритете должны быть не экономические, а экспертные оценки достаточности и соответствия ИКВ требованиям, предъявляемым к подготовке специалистов данного профиля.

Следовательно, формирование целей и задач управления ИКВ должно происходить с учетом деятельности вуза, его отраслевой специфики и направлений развития. Данные особенности должны быть отражены в программе развития имущественного комплекса и учитываться при разработке конкретных задач и соответствующим им мероприятиям.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 9 сентября 1999 г. № 1024 «О Концепции управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
2. Белокрылова, О.С. Интеллектуальный капитал в экономике знаний / О.С. Белокрылова, М.И. Куянцева. – Ростов н/Д: Книга, 2012. – 206 с.
3. Волгина, С.В. Управление ключевыми компетенциями в системе мер обеспечения конкурентоспособности вуза на примере образовательных услуг / С.В. Волгина. – Ростов н/Д: Ростиздат, 2010. – 180 с.
4. Елисеев, Б.П. Общество, государство, высшая школа / Б.П. Елисеев, О.А. Плешакова: монография. – М.: Радиотехника, 2011. – 288 с.
5. Коупленд, Т. Стоимость компаний: пер. с англ. / Т. Коупленд. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. - 566 с.

Mishchenko S.V.

Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
Banking University,
Ukraine, Kyiv

Мищенко Світлана Володимирівна

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
ДВНЗ «Університет банківської справи»,
Україна, м. Київ

FEATURES OF THE CENTRAL BANKS INTERNATIONAL RESERVES MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ РЕЗЕРВАМИ ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Summary: The article studies the structure of international reserves of central banks and determines the peculiarities of their management in modern conditions. The principles and procedure of operations with reserves, the main trends in the international reserves management, which consist in expanding the range of currencies used, in particular, the currencies of major trading partners, and areas of investment reserves. It is proved, that the main

directions of improving the management of international reserves are an increase in the share of monetary gold and Chinese yuan in their structure and a decrease in the share of the US dollar and the Euro and in the investment structure—an increase in the storage of reserves on deposits in leading banks and investments in government debt. Proposals on the directions of the use of international reserves in Ukraine are developed.

Keywords: international reserve assets, money market, gold, reserve currency, international reserves management.

Анотація: У статті досліджено структуру міжнародних резервів центральних банків і визначено особливості управління ними в сучасних умовах. Охарактеризовано основні принципи і порядок здійснення операцій з міжнародними резервами, визначено головні світові тенденції в управлінні міжнародними резервними активами, що полягають у розширенні спектру використовуваних валют, зокрема валют головних торгівельних партнерів, і напрямів інвестування міжнародних резервів. Обґрунтовано, що головними напрямками вдосконалення управління міжнародними резервами центральних банків є збільшення у їх структурі частки монетарного золота та китайського юаня і зменшення частки долара США та євро, а в структурі інвестування – збільшення обсягів зберігання резервів на депозитах у провідних банках і вкладень у державні боргові зобов'язання та боргові зобов'язання китайських банків. Розроблено пропозиції щодо напрямів формування і використання міжнародних резервів в Україні.

Ключові слова: міжнародні резерви, грошовий ринок, монетарне золото, резервні валюти, управління золотовалютними резервами.

JEL Classification: E42, E50, E52

Постановка проблеми. Сучасні механізми формування та використання міжнародних (золото-валютних) резервів є ключовим елементом ефективного управління грошовим ринком, банківською системою та економікою в цілому з боку центральних банків [23, с. 28; 30, с. 315]. Відповідно до рекомендацій Міжнародного валютного фонду (МВФ), до складу міжнародних резервів включають іноземну валюту, спеціальні права запозичення (СПЗ), резервну позицію в МВФ, цінні папери (переважно державні боргові зобов'язання) та монетарне золото [2, с. 23; 10, с. 4]. Структура міжнародних резервів та механізм управління ними визначаються центральним банком, виходячи з цілей і задач монетарної та загальної економічної політики, а основною метою управління міжнародними резервами є забезпечення оптимального співвідношення ліквідності, ризику та доходності. У зв'язку з економічними та фінансовими кризами сьогодні особливої актуальності набувають питання формування оптимальної структури міжнародних резервів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування та управління міжнародними резервами значну увагу приділяють як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, зокрема: М. Бергер [26], Т. Буй [1], В. Міщенко [4, 5], С. Науменкова [17, 29], І. Нідзельська [2], П. Панг [31], А. Сомик [21], Р. Тріффін [32], О. Чурій [24], І. Шумило [25], В. Ющенко [26] та інші, а також центральні банки,

Міжнародний валютний фонд та інші міжнародні організації. Разом з тим не вирішеними залишаються питання методичного та організаційно-правового забезпечення управління міжнародними резервами. Важливість процесу управління міжнародними резервами та визначення їх оптимальної структури, а також зростаюча практична значущість цієї проблеми обумовлюють необхідність її подальшого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану управління міжнародними резервами, визначенні головних тенденцій, структури, порядку здійснення операцій та механізмів управління, а також у обґрунтуванні основних джерел формування і напрямів використання міжнародних резервів Національним банком України.

Виклад основного матеріалу. У практиці діяльності центральних банків більшості країн світу функція щодо управління міжнародними резервними активами визначена законодавчо і пов'язана з виконанням завдань щодо підтримки платіжного балансу країни та стимулювання економічного зростання [2, с. 27; 25, с. 10]. Необхідність підтримки міжнародних резервів на оптимальному рівні зумовлена потребою у забезпеченні внутрішньої та зовнішньої стабільності грошової одиниці; використанням валютних активів для покриття дефіциту платіжного балансу, необхідністю забезпечення стабільності функціонування валютного та грошового ринків, а також стабільності всієї фінансової системи [4, с. 89; 6, с. 32; 8, с. 47; 29, с. 32].

Обсяги та структура міжнародних резервів залежать від низки чинників, найбільш значущими серед яких є: 1) рівень експортної орієнтованості економіки країни; 2) орієнтири монетарної політики, що включають характеристики монетарного устрою (експліцитного або імпліцитного), запровадженого в країні; 3) рівень стабільності національної економіки та банківської системи, що потребує дотримання оптимального значення найбільш важливих макроекономічних показників – інфляції, зовнішнього боргу, темпів приросту реального ВВП; 4) орієнтація країни на участь у міжнародних фінансових ринках тощо [11, с. 270; 13, с. 87; 19, с. 146; 22, с. 8].

Станом на кінець 2017 р. загальна сума міжнародних резервів центральних банків світу склала 11,1 трлн. дол. США. Із них найбільша частка – 46,1% припадала на Китай (3080,7 млрд. дол.), Японію – (1260 млрд. дол.) та Швейцарію – (773,1 млрд. дол.). У цілому на 10 країн (крім перерахованих, – Гонконг, Індію, ЄС, Саудівську Аравію, Росію, Сінгапур, Південну Корею і Тайвань) припадає 75,7% всіх міжнародних резервів [28].

У 2017 р., порівняно з 2012 р., обсяг міжнародних резервів всіх країн світу зменшився на 6,7%. Так, міжнародні резерви Китаю за цей період зменшилися на 298 млрд. дол. США, Саудівської Аравії – на 186 млрд. дол. США, Росії – на 106 млрд. дол. США, а Японії – на 8 млрд. дол. США [9, с. 198; 28].

Відношення міжнародних резервів до ВВП в різних країнах коливається в дуже широкому діапазоні – від 2-3% до 15-20%, що не дає підстав визначити якісь чіткі тенденції.

Структура міжнародних резервів в різних країнах також є неоднорідною. У країнах з ринками, що розвиваються, в міжнародних резервах переважає валютна складова, в Єврозоні – золото, в США – золото, СПЗ і резервні валюти, а в Японії та Швейцарії – резервні валюти. Можна стверджувати, що структура міжнародних резервів залежить від рівня економічного розвитку країни, ступеня її відкритості, обсягів експорту та імпорту, стану фінансової та банківської систем, характеру грошово-кредитної політики, ситуації на світовому валютно-фінансовому ринку, а також від історичних традицій [17, с. 20].

Станом на кінець 2017 р. у валютній структурі міжнародних резервів всіх країн світу на долар США припадало 64%, на євро – 20%, японську єну – 5%, англійський фунт стерлінгів – 4%, австралійський і канадський долар – по 2%, на китайський юань – 1%. Максимальна частка долара США в структурі міжнародних резервів була в 1999 р. (70,9%), євро – в 2009 р. (27,6%), англійського фунта стерлінгів – у 2007 р. (4,7%), а японської єни – в 1995 р. (6,8%) [28]. При цьому слід зазначити, що китайський юань було визнано міжнародною резервною валютою лише в жовтні 2016 р. З цього часу МВФ визначив його частку в структурі «валютного кошика» СПЗ на рівні 10,92% (третє місце після долара США та євро). Для порівняння: на японську єну припадає 8,33%, а на англійський фунт стерлінгів – 8,09%.

Важливою складовою міжнародних резервів є монетарне золото, фізичний обсяг якого станом на 01.01.2018 р. складав 33726 т, а частка в резервах – близько 12,2%. Порівняно з 2012 р. обсяги золота, що перебуває в розпорядженні урядів і центральних банків збільшилися на 49,1% [9, 28]. Із загальної кількості фізичного золота його запас у США склав 8133,5 тон, у Німеччині – 3373,6, в Італії – 2451,8, у Франції – 2436,0, в Китаї – 1842,6 тон, у Росії – 1838,8 тон. В Україні цей показник становив 25 тон. При цьому в різних країнах частка золота в міжнародних резервах коливається в значному діапазоні та складає: у Німеччині – 69%, в Італії та Нідерландах – 67%, у Франції – 64%, в Росії – 18%, в Україні та Індії – 6%, у Швейцарії – 5%, у Польщі – 4%, в Китаї – 2%.

Основними власниками золотих резервів є розвинуті країни, на які припадає 82,6% світових запасів золота. Найбільші запаси мають США (37% авуарів розвинутих країн), Німеччина (15,4%), Італія (11,2%), Франція (11,1%). У складі міжнародних резервів розвинутих країн питома вага моне-

тарного золота значно більша, ніж у країнах з ринками, що розвиваються. Частка золота у складі резервів країн ЄСВС (включаючи ЄЦБ) оцінюється в середньому в 63,4% (у тому числі, в Португалії – 90,3%, у Греції – 82,5%, у Німеччині – 72,9%, в Італії – 72,2%); у резервних активах США – 75,5%, Великобританії – 12,3%, Японії – 3,2%. На країни, що розвиваються, припадає близько 18% сукупних міжнародних офіційних резервів у золоті, а його питома вага складає приблизно 4% [9, с. 200; 28].

Динаміка сукупних офіційних золотих запасів країн світу в 2017 р. була різноспрямованою. Розвинуті країни зберегли свої запаси майже на незмінному рівні. Основний внесок у збільшення сукупних офіційних запасів золота внесли країни з ринками, що розвиваються. Найбільш активно нарощували офіційні авуари в золоті Бразилія, Китай, Росія, Туреччина. Так, Росія у 2017 р. порівняно з 2010 р. збільшила обсяги золота у структурі міжнародних резервів до 80 млрд. дол. США, а частка золота підвищилась із 5,0% до 17,6%.

Проведений аналіз показав, що прямий зв'язок між питомою вагою золота в офіційних резервах центрального банку та рівнем макроекономічного і фінансового розвитку країни відсутній. На наш погляд, це обумовлено тим, що сучасні грошові системи можуть достатньо ефективно функціонувати при незначній питомій вазі золота в структурі офіційних резервних активів або навіть і за його відсутності [12]. Переваги, які надають центральні банки золоту, пов'язані з національними особливостями монетарної політики та внутрішньою оцінкою його ліквідності.

Найбільш популярним інструментом інвестування коштів, що входять до складу міжнародних резервів, є казначейські зобов'язання США, в які в 2017 р. було розміщено резервів на суму 6348 млрд. дол. США, що складає 57,2% від загальної суми резервів. Найбільшими інвесторами міжнародних резервів у облігації Казначейства США були центральні банки Китаю (1189 млрд. дол. США – 19%) та Японії (1094 млрд. дол. США – 17%). В інших країнах частка вкладень у казначейські зобов'язання США суттєво коливається. Так, в Індонезії цей показник склав 84%, у Туреччині – 64%, а в Україні на кінець 2017 р. він становив 78% [1, 28].

Іншим напрямом вкладень центральними банками своїх золотовалютних резервів є банківські депозити. Наприклад, у Туреччині їх частка складає 18%, а в Індонезії – всього 10%. В Україні на початок 2017 р. частка депозитів у структурі розміщених міжнародних резервів складала 29%, а на кінець року – 16% [14, 28].

У світовій практиці управління своїми міжнародними резервами центральні банки здійснюють або самостійно, або спільно зі Світовим банком (СБ), який виконує функції зовнішнього менеджера та надає консультаційних послуги. На початок 2018 р. СБ надавав послуги з управління міжнародними резервами 53 країнам світу. Так,

наприклад, НБУ передав в управління СБ золотовалютні резерви на суму 1 млрд. дол. США.

Обсяг міжнародних резервів України станом на 01.01.2018 р. складав 18,8 млрд. дол. США, що покриває 3,6 місяця імпорту [24]. Управління міжнародними резервами НБУ здійснює на основі «Інвестиційної декларації міжнародних (золотовалютних) резервів України», затвердженої протоколом Комітету з управління активами і пасивами на відповідний рік. Ця декларація визначає стратегію управління золотовалютними резервами та інвестиційну стратегію і включає перелік інструментів, нормативну структуру резервів (валютна структура, інструменти тощо), кількісні параметри інвестування (мінімальний обсяг випуску цінних паперів, максимальний обсяг інвестування в один випуск), нормативи обмеження ризику, а також інші обмеження в управлінні (рейтинги, ліквідність тощо) та вимоги до звітності.

Валютна структура міжнародних резервів України станом на початок 2018 р. складала: долар США – 13,4 млрд. дол. США (71%), євро – 2,3 млрд. дол. США (12%), китайський юань – 0,8 млрд. дол. США (4%), англійський фунт стерлінгів – 0,6 млрд. дол. США (3%), інші валюти – 0,7 млрд. дол. США (4%) [24].

В Україні управління міжнародними резервами здійснює НБУ шляхом проведення інтервенцій на валютних ринках з метою впливу на курс національної валюти і на загальний попит та пропозицію грошей в Україні. Джерелами поповнення міжнародних резервів є: купівля іноземної валюти і монетарного золота; отримання доходів від операцій з іноземною валютою, банківськими металами та іншими міжнародно визнаними резервними активами; залучення валютних коштів від міжнародних фінансових організацій, центральних банків іноземних держав та інших кредиторів.

Вітчизняним законодавством передбачено використання міжнародних резервів на такі цілі: продаж валюти на фінансових ринках з метою проведення грошово-кредитної політики, включаючи політику обмінного курсу; витрати за операціями з іноземною валютою, монетарними металами, а також іншими міжнародно визнаними резервними активами; повернення НБУ валютних коштів міжнародним фінансовим організаціям, іноземним центральним банкам та іншим кредиторам, включаючи проценти за користування такими коштами та інші обов'язкові нарахування. У процесі управління міжнародними резервами НБУ використовує цінні папери нерезидентів і короткострокові депозити в іноземних банках [24].

Головні тенденції в управлінні міжнародними резервами, що позначилися останнім часом, полягають у включенні більшості центральних банків до складу своїх резервів китайського юаня, а також у використанні цінних паперів, емітованих у юані (зокрема, цінних паперів провідних китайських банків), у збільшенні частки золота в структурі резервів (Росія, Китай, Туреччина), у зменшенні частки долара і казначейських зобов'язань США

(Китай, Росія, Японія) та у збільшенні частки депозитів при розміщенні резервів. Так, лише в січні 2018 р. Народний банк Китаю продав казначейські зобов'язання США на суму 17 млрд. дол., а ЦБ Росії – на 5,3 млрд. дол., зменшивши обсяг до 96,6 млрд. дол. США.

Окремі науковці розглядають цей процес як елемент стратегії щодо дедоларизації міжнародної торгівлі та послаблення долара США [27, 31]. Наприклад, Туреччина та Росія запланували в 2018 р. першу емісію державних боргових цінних паперів, номінованих у китайських юанях. Передбачено, що перший російський транш такої емісії складе 6 млрд. юанів, що в доларовому еквіваленті складає приблизно 940-950 млн. дол. США.

До останнього часу традицією світової торгівлі більшістю сировинних (біржових) товарів було визначення цін на них у американських доларах [3, 5, 20, 21, 26]. Особливо це стосувалось нафти. Однак 28.03.2018 р. Китай розпочав торгівлю ф'ючерсними контрактами на нафту на Шанхайській міжнародній енергетичній біржі на основі своєї національної валюти. Упродовж першого дня торгів загальний обсяг угод склав 18,3 млрд. юанів (близько 2,9 млрд. дол. США).

Враховуючи те, що після світової фінансової кризи 2008-2009 рр. Народний банк Китаю активно здійснює купівлю золота і підвищує його частку в складі своїх міжнародних резервних активів, умовами торгівлі ф'ючерсними контрактами на нафту передбачено, що такі ф'ючерси можуть бути конвертовані в золото. Такі умови торгівлі на основі взаємозв'язку «нафта - юань - золото» є достатньо привабливими як для країн-експортерів нафти, зокрема, Венесуели, Ірану, Казахстану, Росії, так і для багатьох інвесторів, що працюють на ринках похідних фінансових інструментів.

Останнім часом Китай розширює використання юаня як міжнародної резервної валюти та перетворюється в одного із найбільших світових кредиторів, причому, питома вага кредитів, виданих у китайських юанях, постійно збільшується [15, 16, 18].

Світовий досвід свідчить, що механізм формування міжнародних резервів дуже складний і спроби його переформувувати можуть призвести до неочікуваних результатів. Зокрема, це пов'язано з висновками із «парадоксу Тріффіна», які полягають у двох взаємно виключних тезах. По-перше, будь-яка резервна валюта рано чи пізно обов'язково буде ослаблена, тобто її девальвація неминуча. І це можна спостерігати як на прикладі євро, так і на прикладі долара США та англійського фунта стерлінгів. По-друге, до того часу, поки валюта буде залишатися резервною, її крах неможливий [32].

Тому, не дивлячись на всю очевидність необхідності перегляду існуючої світової валютної системи, більшість країн зацікавлені в її збереженні. Частково суперечність між міжнародним характером використання та національною природою грошових одиниць трансформується в протистояння між національними та регіональними валютами

внаслідок появи нових регіональних валют або виконання окремими національними валютами функцій регіональних [9, с. 201].

Останнім часом з метою вдосконалення грошових систем більшість вчених і практиків наголошують на необхідності більш широкого використання окремих національних валют або створенні нових валютних союзів чи валютних зон. На думку вчених, подолання кризи сучасної валютно-фінансової системи пов'язано з використанням регіональних валют, кожна із яких частково візьме на себе функції світових грошей [19, 22, 23, 26].

У офіційних документах МВФ спеціально не обумовлюється перелік валют, в яких формуються міжнародні резерви, проте зазначається, що в якості такої валюти бажано використовувати резервну чи достатньо стабільну валюту. Конкретний перелік валют, що входять до складу офіційних резервних активів кожної країни, визначає її центральний банк. Зазвичай, з метою формування золотовалютних резервів своїх країн центральні банки використовують валюти, що включно до «кошика» СПЗ, швейцарський франк, а також валюти головних торговельних партнерів [10, с. 4].

Разом з тим слід відмітити, що враховуючи характер сучасних грошових систем, а також загострення політичних суперечностей, торговельні війни, санкції, ембарго тощо, з якими упродовж останніх років зіткнулися багато країн, спроби створити єдину валюту (зокрема, використати біткоїн чи іншу віртуальну валюту) практично виявилися марними [7, с. 27; 9, с. 202; 12, с. 48].

За таких умов подолати наслідки, що випливають із «парадокса Тріффіна», можна лише на основі використання регіональних валют, роль яких можуть взяти на себе національні валюти окремих країн. Однак навіть у такій ситуації вони повинні функціонувати лише як доповнення до використання національних валют, а в грошових системах окремих країн будуть домінувати національні грошові одиниці.

Висновки і пропозиції. Світовий досвід і практика діяльності центральних банків окремих країн світу свідчать, що управління міжнародними резервами є одним з ключових елементів механізму функціонування банківської системи та реалізації ефективної грошово-кредитної політики. Враховуючи те, що обсяг міжнародних резервів є не лише головним показником зовнішньої ліквідності країни, а й індикатором її зовнішньої боргової стійкості, динаміка міжнародних резервів є важливим показником монетарних програм, особливо в разі проведення центральними банками експліцитної монетарної політики, а процес формування та використання міжнародних резервів обумовлює внутрішню і зовнішню стабільність національної грошової одиниці та стійкість грошового обігу.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновки про те, що перспективи вдосконалення управління центральними банками своїми міжнародними (золотовалютними) резервами пов'язані зі збільшенням у їх структурі частки китайського юаня та, відповідно, зменшенням частки

інших валют, зокрема, долара США, а в структурі інвестування – зі збільшенням частки монетарного золота, депозитів і державних боргових зобов'язань, зокрема, номінованих у китайському юані. Тому питання методичного та організаційно-правового забезпечення управління міжнародними резервами центральних банків потребують подальшого вдосконалення.

Список літератури:

1. Буй Т.Г. Використання структурованих цінних паперів для фінансування корпорацій в Україні / Т.Г. Буй, С.В. Науменкова // Фінанси України. – 2010. – №2. – С.89-101.
2. Гнучкий режим курсоутворення: етапи запровадження та можливі наслідки для економічного розвитку України: науково-аналітичні матеріали. Вип. 15 / В.І. Міщенко, І.А. Нідзельська, А.П. Кулінець, С.О. Шульга. – К.: НБУ ЦНД, 2010. – 124 с.
3. Міщенко В.І. Організація ф'ючерсного валютного ринку / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Фінанси України. – 1998. – №10. – С.60-69.
4. Міщенко В.І. Роль монетарного регулювання у стимулюванні економічного розвитку / В.І. Міщенко, І.М. Льон // Фінанси України. – 2017. – №4. – С.75-93.
5. Міщенко В.І. Особливості посткризового реформування фінансового сектору України / В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – №10. – С.3-14.
6. Міщенко С. Економіко-статистичний аналіз факторів монетизації економіки / С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2012. – №1. – С.31-33.
7. Міщенко С. Протиріччя сучасних грошових систем і шляхи їх подолання / С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2012. – №8. – С.24-29.
8. Міщенко С.В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку країни / С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – №7. – С.35-49.
9. Міщенко С.В. Світовий досвід формування міжнародних резервів / С.В. Міщенко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір. Вип. 1(105). – Львів: Ін-т регіональних досліджень, 2012. – С.196-203.
10. Міщенко С.В. Обґрунтування адекватності міжнародних резервів України у сучасних умовах / С.В. Міщенко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2015. – №2. – С.3-9.
11. Міщенко С.В. Поєднання функцій стратегічного розвитку та антикризового управління в діяльності центральних банків / С.В. Міщенко, В.І. Міщенко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – №2. – С.266-272.
12. Мищенко С.В. Современные проблемы теории денег и денежного обращения: [монография] / С.В. Мищенко. – К.: Центр научных исследований Национального банка Украины, Университет банковского дела, 2011. – 230 с.
13. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / за

ред. В.С. Стельмаха. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, УБС НБУ, 2009. – 404 с.

14. Науменкова С.В. Сучасні проблеми капіталізації банківської системи України / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – №2. – С.3-11.

15. Науменкова С.В. Влияние денежно-кредитной политики центрального банка на стимулирование экономического роста / С.В. Науменкова, В.И. Мищенко // Проблемы современной экономики. – 2015. – №2(54). – С.168-174.

16. Науменкова С.В. Макропруденційні інструменти в механізмі забезпечення фінансової стабільності / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2015. – №10. – С.53-76.

17. Науменкова С.В. Влияние устойчивости денежного обращения на экономический рост / С.В. Науменкова, С.В. Мищенко // Известия Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов. – 2013. – №3(81). – С.14-23.

18. Науменкова С.В. Регулирование денежного обращения на основе использования методов и инструментов денежно-кредитной политики / С.В. Науменкова, С.В. Мищенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2013. – №6. – С.66-72.

19. Развитие институциональных основ кредитно-финансовых систем Российской Федерации и Республики Беларусь / В.В. Иванов и др. – СПб.: Скифия-Принт, 2016. – 256 с.

20. Системи регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн: навчальний посібник / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко - К.: Центр наукових досліджень НБУ, Університет банківської справи НБУ, 2010. – 170 с.

21. Сомик А. Доларизація: причини та наслідки для економіки України / А. Сомик, В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2007. – №5. – С.28-31.

22. Сомик А. Базові транспарентні документи грошово-кредитної політики: європейський досвід і перспективи впровадження в Україні / А. Сомик, І. Шумило та ін. // Вісник НБУ. – 2010. – №2. – С.3-9.

23. Теорія і практика грошового обігу та банківської справи в умовах глобальної фінансової нестабільності : монографія / О.В. Дзюблюк, В.В. Корнєєв, В.І. Міщенко та ін.; за ред. д. е. н., проф. О.В. Дзюблюка. – Тернопіль: ФОП Осадца ЮВ, 2017. – 298 с.

24. Чурій О. Управління міжнародними резервами України / О. Чурій. НБУ. – URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=18676518

25. Шумило І. Теоретичні і практичні аспекти аналізу стану фінансової системи економіки / І. Шумило та ін. // Вісник НБУ. – 2006. – №3. – С.6-11.

26. Ющенко В.А. Валютне регулювання / В.А. Ющенко, В.І. Міщенко. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 359 с.

27. Berger M. Yuan-priced Futures Can Be the End of the Petrodollar Age. – URL: <https://journal-neo.org/2018/02/24/yuan-priced-futures-can-be-the-end-of-the-petrodollar-age/>

28. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER). International Monetary Fund. – URL: <http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng/glossary.htm#fer>

29. Naumenkova S. Transition to inflation targeting in Ukraine: new tools for monetary policy / S. Naumenkova, O. Malyutin, S. Mishchenko // Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. – 2015. – №1 (166). – P.31-39.

30. Naumenkova S. The effectiveness of monetary system regulation in Ukraine / S. Naumenkova, S. Mishchenko // Challenges for the Contemporary Enterprise under Globalization. – Cracow: Cracow University of Economics, 2010. – P.313-319.

31. Pang P. Policies adopted by authorities in different jurisdictions with respect to international reserves. BIS central bankers' speeches, 2011. – URL: <http://www.bis.org/review/r110328c.pdf?frames=0>

32. Triffin R. Our International Monetary System: Yesterday, Today and Tomorrow. – New York: Random House, 1968. – P.192.

Chernyavskaya S. A.

Professor, doctor of economics, associate professor WAC, Kuban state agrarian university named after I. T. Trubilin

Potebnjak N. I., Arkhipov D. A.

undergraduate, Kuban state agrarian university named I.T. Trubilin

Чернявская Светлана Александровна

Профессор, доктор экономических наук, доцент ВАК, Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина

Потебняк Никита Игоревич, Архипов Денис Антонович.

бакалавры, Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина

THEORETICAL RESEARCH AND ANALYSIS OF COMPETITIVENESS IN THE REGIONAL ECONOMY

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Summary: The article analyzes research and competitiveness in the regional economy.

Key words: analysis, productivity, competitiveness, development, region, economy.

Аннотация: В статье проанализированы исследование и конкурентоспособность в региональной экономике.

Ключевые слова: анализ, продуктивность, конкурентоспособность, развитие, регион, экономика.

Анализу конкурентоспособности, особенно на уровне региона, в отечественной и зарубежной экономической литературе уделено большое внимание. Так, например, отечественные исследователи М. Гельвановский, В. Жековская, И. Трофимова определяют в своей работе, что «конкурентоспособность представляет собой сложное многоуровневое понятие, анализ и оценку которого необходимо теснейшим образом увязывать с конкретным конкурентным полем и, особенно, с его уровнем». Данную мысль развивает П.С. Завьялов, говоря, что существует прямая зависимость между уровнем конкуренции и конкурентоспособностью экономики, хозяйствующих субъектов: чем острее конкуренция и разнообразнее формы ее проявления на национальном или международном

рынке, тем обычно выше уровень конкурентоспособности.

Современные концепции западной экономической мысли по-разному трактуют это понятие. М. Портер указывает: «Конкурентоспособность зиждется либо на макроэкономической политике (дефицит бюджета управления, валютная политика, открытие рынков), либо на сравнительных преимуществах, обеспечиваемых за счет таких источников, как трудовые ресурсы, природное сырье или капитал».

Главная цель исполнительных органов власти в региональной экономике – обеспечить достаточно высокий и достойный уровень жизни населения. Способность региональных и местных органов управления сделать это обусловлена не исследуемой автором экономической категорией, а тем насколько продуктивно используются собственные ресурсы – труд и капитал. Продуктивность выражается в стоимости отдачи от единицы труда или капитала. Она зависит как от качества и характеристик продуктов (этим определяется цена, которую могут назначить), так и от эффективности, с которой такие товары производятся. Продуктивность является главной определяющей уровень жизни в регионе, поскольку она – основной источник дохода на душу населения. Необходимо отметить, что продуктивность человеческих ресурсов определяет их заработную плату, а продуктивность использования капитала – доход, которые получают его владельцы. Единственное, на чем может основываться концепция конкурентоспособности на уровне региона, – это продуктивность использования личных ресурсов. Целесообразно дополнить классификацию конкурентоспособности М. Гельвановского, включив регион в промежуточный мезоуровень наряду с отраслями и корпоративными объединениями предприятий.

Представители региональной власти ведут борьбу на федеральном уровне за предоставление

региону более благоприятных экономических условий, лоббируют интересы крупных структурообразующих предприятий региона, ищут возможность для самостоятельного налаживания международных связей, пытаются административными мерами защитить местного производителя. Целью анализа является выявление конкурентных преимуществ одного региона по сравнению с другим. Конкурентная борьба между регионами имеет место, хотя протекает в иных формах и влечет за собой несколько иные последствия, чем на микро- и макроуровнях. Это можно проследить на примере основных субъектов региона, которые выделяет в своем исследовании В.Е. Андреев. Они конкурируют:

- а) внутри региона между собой;
- б) внутри региона с предприятиями других регионов и стран;
- в) с конкурирующими регионами;
- г) на рынке стран СНГ и мировом рынке.

Анализируя основные субъекты региона, необходимо добавить следующее: нельзя рассчитывать на обоснованно высокую конкурентоспособность региона, если не отрегулированы основные балансы политического, социального и экономического характера. В этой связи можно уверенно утверждать, что главный уровень обеспечения конкурентоспособности – макроэкономический, на котором определяются основные условия функционирования всей хозяйственной системы в регионе. В проведенном нами исследовании регион преподносится как товар, имеющий свою цену. Важно выделить, что после макроэкономического уровня по значимости идет мезо уровень, где формируются перспективы развития отраслей в регионе, охватывающие группу предприятий. На микроуровне конкурентоспособность как бы обретает свою окончательную, завершающую форму в виде соотношения цены и качества товара. Это соотношение зависит от условий, сформировавшихся на предшествующих двух уровнях, и персонала предприятий, их способности использовать как свои ресурсы, так и сравнительные и отраслевые преимущества. С учетом вышеизложенного предлагается следующее определение: конкурентоспособность региона – экономическая категория, характеризующая его положение относительно регионов – конкурентов на внутреннем и внешнем рынках и выражающаяся через определенные показатели (индикаторы).

Исследователь-теоретик в региональной экономике А.З. Селезнев трактует конкурентоспособность региона как «обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие его состояние и

динамику». Конкурентоспособность может быть определена как способность создавать условия для устойчивого развития региона. Два понятия – «конкурентоспособность региона» и «устойчивость региона» – взаимосвязаны и взаимообусловлены, так как первая является основным показателем второго. Чем выше уровень конкурентоспособности региона, тем выше степень его устойчивости. Для оценки факторов развития конкурентоспособности региона и возможности воздействия областной администрации на ее составляющие целесообразно использовать модель «национального ромба», предложенную М. Портером. Согласно его модели, роль региона в создании конкурентных преимуществ

можно исследовать по четырем взаимосвязанным направлениям (детерминантам), образующим «региональный ромб»: параметры факторов (природные ресурсы, квалифицированные кадры, капитал, инфраструктура); условия спроса (уровень дохода, эластичность спроса, требовательность покупателей к качеству товара и услуг); родственные и поддерживающие отрасли; стратегии, их структура и соперничество (они создают конкурентную среду и развивают конкурентные преимущества). На основе этой модели автор предлагает схему «регионального ромба» по четырем основным параметрам при воздействии внутренней и внешней среды, влияющей на развитие конкурентоспособности в регионе.



Рис.1 Факторы развития конкурентоспособности региона при использовании возможностей внешней и внутренней среды

Здесь каждый из параметров находится во взаимосвязи и взаимодействии во внутренней среде региона, характеризуется, степенью их воздействия на конкурентное преимущество региона и дальнейшее его развитие. Развитие конкурентоспособности

можно проанализировать по следующим четырем стадиям на основе: факторов производства; инвестиций; нововведений; богатства. Это можно представить в следующем виде (таблица).

Формирование конкурентного преимущества региона на разных стадиях экономического развития

Стадия	Детерминант			
	Фактор	Стратегия	Условия спроса	Родственные отрасли
Факторов производства	+++++			
Инвестиций	+++++	+++++	+++++	
Инноваций	+++++	+++++	+++++	+++++
Богатства	+++++	+++++	+++++	+++++

	– не используется;
+++++	– используется частично;
+++++	– используется полностью.

Рассмотрев параметры факторов, необходимо проследить, как обеспечивается конкурентное преимущество региона на различных стадиях:

– на первой – благодаря факторам производства: природным ресурсам, благоприятным усло-

виям для производства товаров, человеческим ресурсам – квалифицированной рабочей силе (обеспечивается одним детерминантом);

– второй – на основе инвестирования (в основном, предприятий региона) в образование, технологии, лицензии (обеспечивается тремя детерминантами);

– третьей – за счет создания новых видов продукции, производственных процессов, организационных решений и других инноваций путем действия

всех составляющих «ромба» Портера;

– четвертой – за счет уже созданного богатства и опирается на все детерминанты, которые используются не полностью.

В современных рыночных условиях целесообразно взять за основу уровень инвестиций с последующим переходом к инновационному развитию региона. Сегодня существует объективная потребность в инновационной «наполненности» привлекаемых инвестиций в регион. В создании конкурентного преимущества региона немаловажное значение имеют научные знания, образование, факторы развития производства и формирования инновационного потенциала. Первые три стадии обеспечивают экономический рост, последняя – обуславливает застой и спад в регионе. Представляется возможным при определении конкурентоспособности региона взять за основу критерии, характеризующие уровень и качество жизни населения: уровень доходов, образование, состояние здравоохранения, экологическую обстановку.

Потенциал региона реализуется в результате функционирования регионального рынка, который должен вовлекать в воспроизводственный процесс все имеющиеся собственные ресурсы и эффективно их использовать. Особое внимание следует обратить на региональный рынок, на его систему цен через прямые и обратные связи, воздействующие на системы цен, действующие на конкурирующих региональных рынках, и таким образом последовательно формируются единый рынок и система цен, соответствующая этому рынку. Процесс довольно таки сложный и длительный, так как существуют попытки решить свои экономические проблемы с помощью выгодных им цен за счет других регионов (в добыче топлива и сырья, в строительстве). В дальнейшем через механизм ценообразования в каждом сегменте рынка (труда, товаров и услуг, финансовом) устанавливаются цены, отражающие как стоимость основных факторов производства, так и стоимость готовых товаров и услуг. Под этим механизмом в регионе понимается процесс формирования цен на отдельных типах регионального рынка с учетом воздействия областной администрации на субъекты хозяйственной деятельности. Построена логистическая цепочка, определяющая устойчивое развитие региона.

Целесообразно при определении анализа конкурентоспособности региона взять за основу разработки исследователя Л.С. Шеховцовой и увязать с логистической цепочкой.



Рис.2. Конкурентоспособность региона через устойчивость

Данная схема показывает, что в отраслях конкурируют предприятия и в какой-то степени регионы. Предприятия должны сами создавать и завое-

вывать конкурентное преимущество на региональном рынке. Местная администрация, хотя и не может формировать или оказывать влияние на инсти-

туциональные структуры, в окружении которых работают предприятия, тем не менее должна создать условия, позволяющие предприятиям достигать конкурентного преимущества. Регионы достигают преимущества благодаря своим различиям, а не сходству, в каждом из них есть свой, одному ему присущий, набор конкурентных отраслей.

В результате можно предположить, что там, где отраслевая структура экономики быстрее адаптировалась к рыночным методам ведения хозяйства и администрация поддерживает предприятия и проводит разумную экономическую политику, механизмы ценообразования обеспечивают сбалансированность региональных спроса и предложения, а также способствуют росту показателей конкурентоспособности региона. Исходная категория для ее анализа – региональный рынок. В этой связи рассмотрена экономическая категория «конкурентоспособность» региона с последующим выходом на особенности механизма ценообразования. Выделенное в качестве основного критерия конкурентоспособности региона повышение жизненного уровня населения во многом зависит от уровня его доходов (зарботной платы, социальных выплат, прибыли), которые формируются на рынке труда. Исследование экономического роста региона и реального уровня жизни населения в регионе предполагает соизмерение величины доходов, в первую очередь заработной платы, с ценами на рынке товаров и услуг. Зарботная плата, являясь в свою очередь элементом издержек производства для региона, во многом зависит от эффективности его производства.

Список литературы:

1. Чернявская, С. А. Организация оперативного планирования и управленческого контроля в отрасли животноводства / С. А. Чернявская, Т. В. Небавская // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №07(111). – IDA [article ID]: 1111507117. – Режим доступа: <http://ej>.
2. Портер М.Э. Конкуренция. Кн. 2. Конкурентоспособность и местоположение. М., 2002.
3. Шеховцова Л.С. Конкурентоспособность: факторы и метод создания // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 4..
4. Чернявская, С. А. Особенности организации учета труда и его оплаты в сельском хозяйстве / Чернявская С. А., Небавская Т. В. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №07(111).
5. Чернявская, С. А. Эффективный менеджмент в сельскохозяйственных организациях: инновационный подход / С. А. Чернявская, Н. В. Зинченко // Экономика сельского хозяйства России. – 2015. - № 11. – С. 62-68.
6. Чернявская, С. А. Отдельные вопросы организации бухгалтерского учета затрат в отрасли «животноводство» на примере сельхозтоваропроизводителей Краснодарского края / С. А. Чернявская, А. А. Талалян, В. А. Иванова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2016. - № 124. - С. 820-839.
7. Чернявская, С. А. Развитие инновационных технологий в федеральной службе государственной статистики по Краснодарскому краю / С. А. Чернявская, Е. А. Пушкарева // Актуальные вопросы экономики и технологического развития отраслей народного хозяйства: материалы региональной: науч.-практ. конф. студентов, аспирантов, магистрантов и преподавателей, 23 апреля 2016 г., г. Краснодар. С. 309-317.
8. Чернявская, С. А. Организация производственного учета в молочном скотоводстве сельхозпредприятий / С. А. Чернявская, М. И. Карасенко // Актуальные вопросы экономики и технологического развития отраслей народного хозяйства: материалы региональной. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов, магистрантов и преподавателей, 23 апреля 2016 г., г. Краснодар. С. 337-342.
9. Чернявская, С. А. Инновационная деятельность в сфере сельского хозяйства на примере ГК «ЮГ РУСИ»/ С. А. Чернявская, Е. А. Власенко Е.А., А. А. Попова // Актуальные вопросы экономики и технологического развития отраслей народного хозяйства: материалы региональной. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов, магистрантов и преподавателей, 23 апреля 2016 г., г. Краснодар. С. 300-309.
10. Чернявская, С. А. Бухгалтерский учет затрат и кулькулирование себестоимости продукции животноводства (молочное скотоводство) (на примере ПАО «Агрофирма имени Ильича» Выселковского района) // Кобыленко М. И., Чернявская С. А., Небавская Т. В., Власенко Е. А. // Политическое и социально-экономическое развитие Юга России: история, современность, перспективы развития : сборник научных статей международной научно-практической конференции. – 2015. – С. 42-48.
11. Чернявская, С. А. Совершенствование учета основных средств / С. А. Чернявская, М. А. Кондранина // Современные проблемы бухгалтерского учета и отчетности / Материалы II Междунар. студ. науч. конф. Часть 1. (г. Краснодар, 21-22 апреля 2015 г.) – Краснодар: Изд-во Магарин О. Г. - 2015 г. - С. 42-48.

Chernyavskaya S. A.*Professor, doctor of economics, associate professor WAC,
Kuban state agrarian university named after I. T. Trubilin***Malyshkin S. A., Voronko A. A.***undergraduate,
Kuban state agrarian university named I.T. Trubilin***Чернявская Светлана Александровна***Профессор, доктор экономических наук, доцент ВАК,
Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина
Малышкин Сергей Андреевич, Воронко Александр Алексеевич
бакалавры,
Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина*

ANALYSIS OF FORECAST ESTIMATES OF COMMERCIAL RISKS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНАЛИЗ ПРОГНОЗНЫХ ОЦЕНОК КОММЕРЧЕСКИХ РИСКОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Summary: The article analyzes forecasted estimates of commercial risks of industrial enterprises.

Key words: risks, enterprises, mathematical model, internal factors.

Аннотация: В статье проанализированы прогнозные оценки коммерческих рисков промышленных предприятий.

Ключевые слова: риски, предприятий, математическая модель, внутренние факторы.

На сегодняшний день проблема риска является одной из основных в коммерческой деятельности промышленных предприятий. В условиях рыночной экономики риск возникает на различных стадиях продвижения товаров и услуг как собственно внутри страны, где функционируют предприятия, так и за ее пределами, если они осуществляют внешнеэкономическую коммерческую деятельность.

Риск в условиях рынка становится показателем уровня конкурентоспособности и устойчивости предприятий. Однако конкурентная рыночная среда приводит, с одной стороны, к повышению вероятности банкротства предприятий и снижению уровня их безопасности, а с другой – является двигателем общественного прогресса. Вероятностная природа многих рыночных ситуаций и их неопределенность постоянно порождает коммерческий риск.

Он может быть вызван разными обстоятельствами, поэтому его анализ связан с выявлением главных причин (факторов). Предметом же оценки выступают факторы, характеризующие объектную и пространственную принадлежность, количественные и качественные параметры, а также источники и причины их возникновения. Качество оценки определяется полнотой рискообразующих факторов.

Отметим, что перечень факторов коммерческого риска отличается большим многообразием. Они могут пересекаться между собой, накладываться один на другой, а могут проявляться независимо. Безусловно, невозможно, да и нет необходимости детально учитывать все имеющиеся факторы и причины. Следует анализировать и изучать только те, которые наиболее активно воздействуют

на уровень риска коммерческой деятельности промышленных предприятий в современных условиях.

Очевидно, что на ситуацию коммерческого риска будут влиять и внешние, и внутренние факторы, но в различной степени. Так, коммерческий риск может углубиться вследствие внутренних просчетов предприятия, а также под воздействием внешней среды: недобросовестной конкуренции, ошибочного мнения общественности, изменения конъюнктуры рынка, отсутствия достоверной информации и т.д.

К внешним относят факторы, обусловленные причинами, не связанными непосредственно с деятельностью самого предприятия. Источники их возникновения кроются во внешней среде по отношению к рассматриваемому предприятию. Они включают в себя объективные экономические, социальные и политические условия внешней среды, в рамках которых конкретное предприятие осуществляет свою деятельность, и к изменению которых оно вынуждено приспосабливаться.

Однако не все факторы внешней среды прямо и в равной степени влияют на результаты коммерческой деятельности промышленных предприятий. Их проявление может носить как прямой, так и косвенный характер. При оценке факторов коммерческого риска внешней среды необходимо выявить рисковые среды и их подвиды, которые наиболее сильно оказывают влияние на результаты функционирования промышленных предприятий. Факторы коммерческого риска целесообразно разделить на факторы общей внешней среды и частной. Общие включают все, что окружает предприятие. В совокупности они образуют общую (глобальную) внешнюю среду. Частная (локальная) внешняя обста-

новка присуща каждому конкретному предприятию. Она представляет собой совокупность каких-либо внешних сред или их частных составляющих – подвидов. Поэтому применительно к задаче анализа внешней среды и внешних факторов коммерческого риска можно сказать, что внешние причины риска коммерческой деятельности промышленных предприятий – это явления, происходящие в глобальной внешней среде и порождаемые ею. Они в свою очередь посредством субъектов рынка, с которыми связано предприятие, трансформируются в более значительные для него события, возникающие в его локальной внешней среде.

Высокая эффективность работы промышленного предприятия, ведущего коммерческую деятельность, может быть достигнута в случае принятия своевременных и качественных решений, связанных с оценкой рисков на микроуровне. Однако реальная внешняя среда существует объективно, вне зависимости от человеческого восприятия ее и происходящих в ней процессов. Но именно это восприятие вносит субъективизм в ее оценку, в силу чего один и тот же фактор риска воспринимается различными людьми неоднозначно и может вызвать с их стороны неодинаковые ответные на него действия. Следовательно, значимую роль играют внутренние факторы риска, возникновение которых обусловлено или порождается деятельностью самого предприятия.

Внутренние факторы имеют под собой объективную и субъективную основу, так как именно руководитель оценивает ситуацию риска, формирует множество вариантов решения конкретных проблем. Кроме того, восприятие риска напрямую зависит от каждого человека с его характером, складом ума, психологическими способностями, полученными знаниями и опытом. Внутренние факторы риска коммерческой деятельности можно классифицировать по уровню принятия решений и на стадии разработки предприятием стратегических подходов можно выделить следующие: ошибочный выбор или неадекватная формулировка собственных целей; неверная оценка стратегического потенциала; ошибочный прогноз развития внешней хозяйственной среды в долгосрочной перспективе.

Учитывая все вышесказанное, можно сделать вывод, что выявление и классификация факторов коммерческого риска считается одним из сложных этапов его оценки и относится к числу наиболее важных задач качественного анализа, который позволяет незамедлительно определить и идентифицировать профиль (природу) риска и конкретные его виды в коммерческой деятельности. Поскольку риск имеет и объективную основу (неопределенность внешней среды), и субъективную (принятие решения предпринимателем), то успехи и неудачи предприятия следует рассматривать как взаимосвязь и взаимодействие целого ряда факторов, которые определяют механизм ситуации риска.

В системном анализе выделяют три основных типа механизмов риска:

– стохастический (случайный) риск. В основе его лежит случайность, которая практически всегда

возникает там, где проявляется массовое взаимодействие большого числа факторов;

– поведенческий (мотивационный). Генезис его лежит в сфере психологии личности. Корни этого механизма – среди личных предпочтений субъекта и в особенностях социальной направленности личности, принимающих решения;

– природный (неопределенный). Предполагает, что некоторые исходы деятельности предприятий необходимо рассматривать как некие «возможные состояния» непредсказуемой «природы». То есть известно, что может быть, но нет информации о том, насколько возможно то или иное состояние «природы».

Так как ситуации коммерческих рисков отличаются уникальным характером, в них проявляются все основные черты рассмотренных механизмов. Отметим, что для каждого из них определены конкретные методы анализа, оценки и прогнозирования.

Риски стохастической природы анализируются и измеряются методами теории вероятностей, математической статистики, регрессионного, дисперсионного и факторного анализа; риски поведенческой природы – методами математической теории игр, подготовки и проведения деловых игр, планирования и ведения деловых бесед. Что касается ситуаций с неопределенным, «природным» механизмом риска, то при формальном анализе целесообразно представлять их либо как ситуации со стохастическим риском, либо с поведенческим риском.

Для того чтобы правильно выбрать методы анализа коммерческих рисков промышленных предприятий, необходимо проводить более качественную его оценку, которая позволит определить природу риска, а также факторы, влияющие на его уровень, заложенные в организации деятельности самого предприятия, либо выступать в качестве ее результата. Кроме этого, подобная оценка предполагает получение прогнозных значений в качестве ориентира для руководства предприятия в разработке стратегии управления и выбора оптимальных решений в условиях неопределенности и риска.

При построении данной оценки на практике используют метод математического моделирования, который сводится к имитации наступления рискованных событий и анализа их последствий. Математическая модель позволяет использовать всю доступную информацию вне зависимости от формы ее представления и степени формализации, что приобретает особую значимость при отсутствии надежной статистической базы и достоверных сведений о структуре изучаемых объектов.

В ходе моделирования и прогнозирования коммерческого риска промышленных предприятий необходимо учесть, что он объединяет в себе случайную, мотивационную и неопределенную природу. В свою очередь последняя может проявиться либо как случайная, либо как мотивационная. Поэтому процесс построения комплексной оценки предполагает определения методов прогнозирования именно этих составляющих.

Случайные величины на практике прогнозируются с помощью статистических методов, на основе выявления законов распределения, определения показателей вариации, выявления и анализа тенденций. Мотивационная природа может быть оценена на основе предпочтений и выбора как реакция на прогнозные значения случайных величин. Поэтому наиболее подходящим способом реализации поставленной задачи является имитационное моделирование, которое позволяет воспроизвести соотношения между случайной и мотивационной природой, а также факторами, которыми они определяются.

Разработка математической имитационной модели представляет собой сложный и трудоемкий процесс. Алгоритм ее реализации может быть представлен следующим образом: выбирается итоговая величина, на основе которой будет построена целевая функция; определяются основные факторы (источники) риска; разрабатывается модель (связи целевой функции и отобранных факторов); определяются законы распределения отобранных факторов (характера распределения и его параметров) на основе имеющихся реальных эмпирических данных; производится имитационное моделирование и анализ результатов.

Применяя данный алгоритм имитации для получения прогнозной модели оценки коммерческого риска, необходимо изучить функции спроса и предложения на конкретный товар или товарную группу, а также их параметры. Такой подход поможет объяснить соотношение цены и количества товаров, обмениваемых на рынке за определенный период времени.

При этом формализованная постановка задачи оценки коммерческого риска сводится к следующей интерпретации: предложение товара (выпуск) всех производителей обозначают S (функция предложения), спрос со стороны конечного потребителя (который рассматривают в обобщенном смысле) на каждый товар – D (функция спроса). Тогда оценка риска предполагает сравнение значений S и D . Если $S < D$ – риск отсутствует, в противном случае ($S > D$) риск имеет место.

Используя это в анализе ситуаций на рынке, построим оценку коммерческого риска путем определения бинарной функции вида

$$Y = \begin{cases} 0, & \text{если } S < D \\ 1, & \text{если } S > D \end{cases}$$

Таким образом, можно проводить распознавание состояния ситуации на рынке и вовремя принимать управленческие решения, позволяющие минимизировать коммерческий риск или вообще его избежать, тем самым сохраняя экономическую безопасность функционирования предприятия. Кроме этого, изучая тенденции параметров и составляющих функций спроса и предложения, необходимо проводить имитации всех возможных исходов и получать своевременно сигнал о наличии ситуации коммерческого риска (при $Y=1$).

Такой подход в построении прогнозных оценок коммерческого риска позволит повысить эффективность им. управления, а применение элементов дискриминантного анализа в этой сфере является новаторским.

Список литературы:

1. Чернявская, С.А. Автоматизация первичного учета во вспомогательных производствах / С.А. Чернявская // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2006. № 19. С. 68-72.
2. Чернявская, С.А. Роль ревизии в управлении предприятием / С.А. Чернявская, Булах А.П., Шмыгленко Е.Н. // В сборнике: Пути повышения эффективности экономической и социальной деятельности кооперативных организаций. Материалы X Международной научно-практической конференции. 2015. С.30-34.
3. Чернявская, С. А. Совершенствование учета основных средств / С. А.Чернявская, М. А. Кондранина // Современные проблемы бухгалтерского учета и отчетности / Материалы II Междунар. студ. науч. конф. Часть 1. (г. Краснодар, 21-22 апреля 2015 г.) – Краснодар: Изд-во Магарин О. Г. - 2015 г. - С. 42-48.
4. Чернявская, С.А. Дифференциация и интеграция в хозяйственном пространстве современной России / С.А. Чернявская // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5 «Экономика». 2012. № 3 (104). С. 123-129.
5. Небавский, В.А. «NO-TILL» vs «Классика» / В.А. Небавский, С.А. Чернявская. // Аграрный консультант. - 2011 г. - № 1. - С. 16-20.
6. Чернявская, С.А. Эффективный менеджмент в сельскохозяйственных организациях: инновационный подход / Чернявская С.А., Зинченко Н.В. // Экономика сельского хозяйства России. – 2015. - № 11. С 62-68.
7. Небавская, Т.В. Анализ и оценка денежных потоков организации / Т.В. Небавская // В сборнике: Современные учетно-аналитические системы в экономике: факты, прогнозы, тенденции развития. Сборник статей по материалам IV международной научно-практической конференции. Кубанский государственный аграрный университет. 2015. С. 85-89.
8. Небавская, Т.В. Точка безубыточности и прогноз поведения финансовых результатов при изменении уровня деловой активности организации / Т.В. Небавская // В сборнике: Стратегия развития современной экономической науки в условиях глобализации и трансформации экономики. Сборник статей по материалам III международной научно-практической конференции. 2015. С. 96-99.
9. Чернявская, С.А. Организация оперативного планирования и управленческого контроля в отрасли животноводства / С.А.Чернявская, Т.В. Небавская. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал

КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №07(111).

10. Чернявская, С.А. Оптимизация работы транспортного предприятия в сфере строительных грузоперевозок / С.А. Чернявская, Е.А. Власенко, М.А. Пархоменко // Актуальные вопросы экономики и технологического развития отраслей народного хозяйства: материалы региональной. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов, магистрантов и преподавателей, 23 апреля 2016 г., г. Краснодар. С. 282-291.

11. Чернявская, С.А. Экономическая эффективность использования внеоборотных и оборотных активов в ООО «СХП им. П.П. Лукьяненко» / С.А. Чернявская, С.Н. Летучий // Актуальные вопросы экономики и технологического развития отраслей народного хозяйства: материалы региональной. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов, магистрантов и преподавателей, 23 апреля 2016 г., г. Краснодар. С. 270-275.

12. Чернявская, С.А. Оборотный капитал и эффективность его использования в деятельности ООО «Элетросвязьстрой» / С.А. Чернявская, В.Л. Литвинюк // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2017. – №07(131).

13. Чернявская, С.А. Бухгалтерский учет и анализ использования основных средств на примере экономических субъектов энергетического

комплекса республики Крым / С.А. Чернявская, В.В. Кауниди, М.В. Парфенова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2017. № 129. С. С. 831-853.

14. Чернявская, С.А. Features of sales accounting of products, services and assets in wood industry / С.А. Чернявская, Э.А. Агасян, В.И. Ли, Т.Е. Терехина // Научное обеспечение агропромышленного комплекса. сборник статей по материалам 72-й научно-практической конференции студентов по итогам НИР за 2016 год. 2017. С. 948-949.

15. Чернявская, С.А. Особенности учета продажи продукции, работ и услуг в деревообрабатывающей отрасли / С.А. Чернявская, Э.А. Агасян, В.И. Ли // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2017. № 128. С. С. 1131-1148.

16. Чернявская, С.А. Организация учета и анализа продажи продукции в деревообрабатывающей отрасли / С.А. Чернявская, Е.А. Власенко // В сборнике: Современная экономика: проблемы, перспективы, информационное обеспечение. Материалы VI международной научной конференции, посвященной 95-летию Кубанского ГАУ и 15-летию кафедры теории бухгалтерского учета. 2017. С. 323-327.

Chernyavskaya S. A.

Professor, doctor of economics, associate professor WAC, Kuban state agrarian university named after I. T. Trubilin

Averina V. A, Malyutina L. N

students,

Kuban state agrarian university named I.T. Trubilin

Чернявская Светлана Александровна

Профессор, доктор экономических наук, доцент ВАК,

Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина

Аверина Виктория Андреевна, Малюткина Лидия Николаевна

студентки,

Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина

FEATURES OF FINANCIAL ANALYSIS IN A CONSTRUCTION ORGANIZATION

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Summary: The article analyzes the financial position of the construction company.

Аннотация: В статье проанализировано финансовое положение строительной организации.

Основными задачами финансового анализа в строительных организациях являются определение финансово-экономического состояния; выявление изменений финансового состояния, прошедших за определенный период времени; выявление основных факторов, влияющих на финансово-экономическое состояние; укрепление финансового состояния за счет выявления и использования внутренних резервов.

Основные направления финансового анализа анализ платежеспособности и ликвидности организации и анализ эффективности использования оборотных средств; анализ показателей финансовой устойчивости предприятия.

Анализ состояния начинается с оценки платежеспособности (ликвидности) организация в абсолютном выражении. Для этого активы предприятия разделяют по степени ликвидности, а пассивы - по

степени срочности их оплаты.

Платежеспособность – это способность предприятия рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам. Следовательно, платежеспособным является та организация, у которой активы больше, чем внешние обязательства.

Ликвидность – это степень покрытия обязательств организации его активами, срок превращения которых деньги соответствует сроку погашения обязательств. Иначе говоря, организация считается ликвидной, если она в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы.

В настоящее время среди всех комплексных мероприятий, направленных на восстановление структуры баланса, многие из них имеют ограниченное применение. Это относится к возможности увеличения источников собственных средств за счет целевого финансирования, фондов накопления и потребления. То же самое можно сказать и о возможности получения долгосрочных кредитов и займов.

В качестве источников информации для строительной организации выступают бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах. Для строительных организаций характерна возможность факторного анализа показателей бухгалтерского баланса вплоть до первичных документов, сформировавших уровень фигурирующих в отчетности параметров, включительно.

Одним из разделов исследования финансового состояния строительной компании является анализ финансовых результатов, доходности проектов, предприятия в целом.

В строительстве изучаются данные по каждому виду операций, в т. ч. доскональный анализ услуг и материальной вспомогательных производств, цен реализации. Помимо уже названного, высокую значимость для строительных предприятий имеет концепция ценности фирмы. Согласно указанной идее оценивается имущественное положение, платежеспособность, уровень ликвидности предприятия, деловая активность, структура капитала и финансовая устойчивость, рентабельность.

Эффективное управление оборотными сред-

ствами имеет для строительных организаций важное значение по следующим причинам: во-первых, величина оборотных средств у большинства организаций составляет больше половины всех ее активов; во-вторых, сумма, инвестируемая в каждую из позиций оборотных активов, может ежедневно изменяться и должна тщательно контролироваться для обеспечения наиболее продуктивного использования денежных средств; в-третьих, оптимальное управление оборотными средствами ведет к увеличению дохода и снижает риск дефицита денежных средств организации; в-четвертых, правильное управление оборотными средствами позволит максимизировать норму прибыли и минимизировать свою ликвидность и коммерческий риск.

Обеспечить удовлетворительную структуру баланса строительной организации можно за счет использования следующего комплекса мероприятий:

- увеличение и уменьшение основных средств внеоборотных активов;
- увеличение или уменьшение оборотных средств;
- увеличение или уменьшение как основных средств внеоборотных активов, так и оборотных средств;
- увеличение или уменьшение источников собственных средств;
- увеличение или уменьшение как источников собственных средств, так и оборотных средств и внеоборотных активов;
- увеличение или уменьшение краткосрочной задолженности.

К особенностям имущественного состояния строительного предприятия следует отнести малую фондоемкость: малые и средние строительные предприятия преимущественно арендуют или приобретают в лизинг оборудование у крупных организаций, управлений механизации. То есть при условии вхождения анализируемой компании в более крупный холдинг, активного использования услуг арендодателей в части основных средств весомерно искажается оценка состояния этого малого предприятия. В качестве примера данной ситуации ниже представлена таблица 1.

Таблица 1

**Показатели деятельности строительной организации
за 2016-2017 гг.**

Наименование показателей	2016 г., руб.	2017 г., руб.
Активы		
Нематериальные активы	-	-
Основные средства	52 000	31 000
Незавершенное строительство	-	-
Доходные вложения в материальные ценности	-	-
Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения	-	678 000
Прочие внеоборотные активы	77 000	59 000
Запасы	1 283 000	6 074 000
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-	-
Дебиторская задолженность	2 266 000	2 631 000

Денежные средства	153 000	2 671 000
Прочие оборотные активы	6 633 200	6 637 200
Итого активы	10 464 200	18 821 200
Пассивы		
Уставны капитал	18 200	18 200
Нераспределенная прибыль	353 4500	3 872 000
Долгосрочные обязательства по займам и кредитам	-	-
Прочие долгосрочные обязательства	-	763 000
Краткосрочные обязательства по займам и кредитам	52 500	291 000
Кредиторская задолженность	6 859 000	13 877 000
Задолженность участникам по выплате доходом	-	-
Резервы предстоящих расходов	-	-
Прочие краткосрочные обязательства	-	-
Итого пассивы	10 464 200	18 821 200

Очевидно, отражены не все используемые в деятельности основные средства. Доля основных средств в сумме активов по итогам 2016 г. составила всего 0,496 %, по результатам деятельности в 2017 г. - 0,165 %. Определенные воздействия на балансовую динамику основных средств оказывает износ и амортизационные отчисления, однако крайнее малая стоимость оборудования в бухгалтерской

отчетности говорит о высокой доле вероятности его аренды у сторонних предприятий.

В числе основных параметров оценки платежеспособности значатся следующие коэффициенты: маневренности собственного капитала; текущей, быстрой и абсолютной ликвидности; обеспеченности собственными источниками финансирования; финансовой независимости (таблица 2).

Таблица 2

Показатели платежеспособности строительной организации

Показатель	2016 г.	2017 г.
Коэффициент ликвидности	0,02	0,19
Коэффициент быстрой ликвидности	0,35	0,38
Коэффициент текущей ликвидности	1,50	1,27
Коэффициент финансовой независимости	0,34	0,21
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	0,33	0,17

Согласно представленным выше параметрам предприятия относится к категории предприятий риска, практически несостоятельных или приближающихся к данному классу. Однако обстоятельство кроме того свидетельствует еще и о необходимости дальнейшего более детального рассмотрения экономической ситуации в строительной организации, поскольку совокупность нюансов в функционировании организаций строительного сектора может привести к снижению значимости традиционно

рассчитываемых показателей ликвидности для каждой конкретной фирмы. Рекомендуется индивидуальный исследовательский подход. Особую важность для контрагентов предприятия имеют показатели финансовой устойчивости (таблица 3). К их числу относятся коэффициенты финансовой автономии, инвестирования, дебиторской задолженности, сопротивляемости, обеспеченности собственными средствами и т. д.

Таблица 3

Показатели финансовой устойчивости строительной компании (на конец года)

Показатель	2016 г.	2017 г.
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,34	0,21
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	1,34	2,35
Отношение дебиторской задолженности к совокупным активам	0,22	0,14

Зачастую в строительном секторе наблюдается низкий коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (в отличие от данной строительной организации демонстрирующей по всем за исключением коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, приведенным в таблице 3 показателям, кризисное состояние).

И, тем не менее, вопреки негативной совокупной оценке ликвидности, финансовой независимости, обеспеченности собственными источниками финансирования и т. д., для формирования окончательных аналитических итогов следует оценить деловую активность и рентабельность строительной компании (таблица 4).

Показатели деловой активности и рентабельности строительной организации

Показатель	2016 г.	2017 г.
Общий коэффициент оборачиваемости	3,63	0,41
Коэффициент оборачиваемости запасов	28,67	1,15
Коэффициент оборачиваемости собственных средств	10,69	1,98
Коэффициент рентабельности использования всего капитала	0,07	0,02
Коэффициент использования всего капитала	0,021	0,11
Коэффициент рентабельности продаж	0,02	0,05
Коэффициент рентабельности по текущим затратам	0,02	0,06

Деловая активность организация характеризуется с финансовой точки зрения параметрами оборачиваемости различного типа. Параметры оборачиваемости данной строительной организации в таблице 3 говорят об относительном благополучии предприятия: общий коэффициент в 2016 г. превышает 0,8, в 2017 г. снижается до 0,41; коэффициент оборачиваемости запасов в 2016 г. значительно выше нормативного значения, по итогам 2017 г. уменьшается, переместив состояние фирмы в зону риска; оборачиваемость собственных средств как в 2016 г., так и в 2017 г. соответствует нормативному критерию.

Рентабельность строительной организации в динамике за 2016–2017 гг. свидетельствует о рисковом финансовом состоянии: исключительно коэффициент использования собственных средств отражает позитивную ситуацию, прочие показатели отражают негативное финансовое состояние организации.

Таким образом, анализ финансового состояния строительной организации рекомендуется осуществлять комплексно, исследовать совокупность параметров экономической деятельности предприятия; особую важность для формирования выводов имеют показатели рентабельности и деловой активности.

Список литературы:

1. Чернявская, С. А. Развитие инновационных технологий в федеральной службе государственной статистики по Краснодарскому краю / С. А. Чернявская, Е. А. Пушкарева // Актуальные вопросы экономики и технологического развития отраслей народного хозяйства: материалы региональной: науч.-практ. конф. студентов, аспирантов, магистрантов и преподавателей, 23 апреля 2016 г., г. Краснодар. С. 309-317.
2. Чернявская, С. А. Организация производственного учета в молочном скотоводстве сельскохозяйственных предприятий / С. А. Чернявская, М. И. Карасенко // Актуальные вопросы экономики и технологического

развития отраслей народного хозяйства: материалы региональной. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов, магистрантов и преподавателей, 23 апреля 2016 г., г. Краснодар. С. 337-342.

3. Чернявская, С. А. Инновационная деятельность в сфере сельского хозяйства на примере ГК «ЮГ РУСИ» / С. А. Чернявская, Е. А. Власенко Е.А., А. А. Попова // Актуальные вопросы экономики и технологического развития отраслей народного хозяйства: материалы региональной. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов, магистрантов и преподавателей, 23 апреля 2016 г., г. Краснодар. С. 300-309.

4. Чернявская, С. А. Бухгалтерский учет затрат и культивирование себестоимости продукции животноводства (молочное скотоводство) (на примере ПАО «Агрофирма имени Ильича» Выселковского района) // Кобыленко М. И., Чернявская С. А., Небавская Т. В., Власенко Е. А. // Политическое и социально-экономическое развитие Юга России: история, современность, перспективы развития : сборник научных статей международной научно-практической конференции. – 2015. – С. 42-48.

5. Чернявская, С. А. Совершенствование учета основных средств / С. А. Чернявская, М. А. Кондранина // Современные проблемы бухгалтерского учета и отчетности / Материалы II Международ. студ. науч. конф. Часть 1. (г. Краснодар, 21-22 апреля 2015 г.) – Краснодар: Изд-во Магарин О. Г. - 2015 г. - С. 42-48.

6. Чернявская, С. А. Роль ревизии в управлении предприятием / С. А. Чернявская, Булах А.П., Шмыгленко Е.Н. // Сборник: Пути повышения эффективности экономической и социальной деятельности кооперативных организаций. Материалы X Международной научно-практической конференции. 2015. С.30-34.

7. Чернявская, С. А. Автоматизация первичного учета во вспомогательных производствах / Политический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2006. № 19. с. 68-72.

Chernyavskaya S. A.*Professor, doctor of economics, associate professor WAC,
Kuban state agrarian university named after I. T. Trubilin***Maksimkina J. S, Chistyakova A. A***students,**Kuban state agrarian university named I.T. Trubilin***Чернявская Светлана Александровна***Профессор, доктор экономических наук, доцент ВАК,
Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина***Максимкина Юлия Сергеевна, Чистякова Алина Анатольевна***студентки,**Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина*

ANALYSIS OF WORKING CAPITAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE LLC «YUGPOZHSEVIS +»

АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЮГПОЖСЕРВИС+»

Annotation: The article analyzes the management of the working capital of the scrap of the enterprise LLC "YugPozhservis +".

Аннотация: В статье проанализировано управление оборотным капиталом предприятия ООО «ЮгПожсервис+».

Оборотный капитал - это разница между текущими активами и текущими (краткосрочными) обязательствами предприятия, организации. Величина оборотного капитала отражает сумму средств, которые принадлежат предприятию в текущих активах, и является важной характеристикой финансовой устойчивости. Оборотный капитал — это финансовые ресурсы, вложенные в объекты, использование которых осуществляется фирмой либо в рамках одного воспроизводственного цикла, либо в рамках относительно короткого календарного периода времени (как правило, не более одного года).

Действующий порядок учета издержек производства разрешает при определении учетной политики фирмы либо одновременно переносить на текущие издержки производства полную стоимость переданных в эксплуатацию со складов малоценных предметов, либо списывать в момент передачи в эксплуатацию 50% стоимости малоценных предметов с последующим списанием на издержки производства 50% стоимости остающихся малоценных предметов в момент их признания полностью утратившими свою потребительную ценность (по достижении полного износа).

Первый вариант упрощает учетную работу на фирме, не ухудшает условия обеспечения сохранности малоценных предметов; второй — требует учета малоценных предметов лицами, ответственными за их сохранность (материально ответственным лицом), своевременного документального оформления по факту полного износа соответствующих малоценных предметов и строгого соблюдения порядка отнесения сумм износа малоценных и быстро-изнашивающихся предметов на текущие издержки производства.

В составе оборотного капитала, образующего, более или менее значительную часть всего имущества (активов) фирмы, прежде всего выделяют материально-вещественные элементы имущества (оборотные средства), денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (облигации и другие ценные бумаги; депозиты; займы, предоставленные контрагентам фирмы; векселя, выданные клиентам, и т. п.), которые в принципе могут быть источником дополнительного дохода фирмы — владельца указанных финансовых вложений.

Именно этот критерий позволяет отличать краткосрочные финансовые вложения от элементов, включаемых в состав оборотных средств фирмы в виде средств в расчетах, остатки которых по соответствующим счетам отражаются в активе бухгалтерского баланса, а также от остатков собственных денежных средств фирмы (наличных в кассе, безналичных в чеках, аккредитивах, на расчетных и других счетах в банках).

Рассмотрим пример, ООО «ЮгПожсервис+», находящееся по адресу Краснодарский край, Краснодар, ул. Пр-т им.Знаменского 5, д.6.

Основными видами деятельности ООО «ЮгПожсервис+» являются электромонтажные работы, за 9 лет с момента существования организация участвовала в строительстве нескольких десятков объектов. С 2009 г. ООО «ЮгПожсервис+» выполняло строительство на десятках объектах. Рациональное управление оборотным капиталом заключается в воздействии на объем и структуру оборотного капитала, источники его формирования в целях повышения эффективности использования.

В таблице 1 представлены состав и структура активов ООО «ЮгПожсервис+» г. Краснодар (на конец года).

Таблица 1

**Состав и структура активов ООО «ЮгПожсервис+»
г. Краснодар (на конец года).**

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес, %			Темп роста, %	
	2014г.	2015г.	2016г.	2014г.	2015г.	2016г.	2016г.	
							2014г.	2015г.
Внеоборотные активы	-	-	318	-	-	10	х	х
Оборотные активы	60 522	40 318	64 182	112,00	110,00	82,22	141,72	184,49
ИТОГО АКТИВЫ:	60 522	40 318	64 182	112,00	110,00	100,00	124,65	184,6

В ООО «ЮгПожсервис+» наблюдается динамика увеличения оборотных активов: в стоимостном выражении их размер в 2016 г. по сравнению с 2014 г. увеличился на 1262 тыс. руб., или на 5,23 %; по сравнению с 2015г. - на 11 428 тыс. руб., или на 71,23%, что связано с ростом цен на расходные материалы, увеличением запасов готовой продукции

на складе и др.; в структуре активов размер оборотных активов также уменьшился по сравнению с 2015 г. на 8,29 пункта.

В таблице 2 представлены состав и структура оборотных активов ООО «ЮгПожсервис+».

Таблица 2

**Состав и структура оборотных активов ООО «ЮгПожсервис+»
(на конец года)**

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес, %			Темп роста, %	
	2014 г.	2015 г.	2016г.	2014г.	2015г.	2016.	2016 г.	
							2014г.	2015г.
Запасы	14 067	14 756	38 866	52,67	74,51	82,86	191,52	194,17
Дебиторская задолженность	12 181	8 568	9 538	41,68	46,52	24,43	82,56	172,263
Денежные средства	6 046	762	-	24,46	4,31	х	х	х
Прочие оборотные активы	14	156	314	0,06	0,92	0,56	в 19 раз	135,02
ИТОГО ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ:	41 883	23 149	36 718	100,00	100,00	100,00	106,73	172,43

Анализ таблицы 2 показал следующее: величина запасов в структуре оборотных активов в 2016 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась на 12 158 тыс. руб., или на 91,59 %; по сравнению с 2015 г. – на 12 039 тыс. руб., или на 91,35 %; удельный вес запасов в структуре оборотных активов – увеличился по сравнению с 2014 г. на 36,14 пункта; по сравнению с 2015 г. – на 10,68 пунктов, что объясняется сокращением доли как дебиторской задолженности, так и денежных средств.

В таблице 3 представлены состав и структура

запасов ООО «ЮгПожсервис+» (на конец года).

В результате анализа таблицы 3 можно сделать вывод о том, что наибольший удельный вес в структуре запасов ООО «ЮгПожсервис+» в 2016г. занимает готовая продукция и товары для перепродажи – 61,23 %, что объясняется спецификой выполнения электромонтажных работ, линий связей и линий электропередач. Удельный вес готовой продукции и товаров для перепродажи в 2016г. сократился по сравнению с 2014 г. на 41,62 пунктов; по сравнению с 2015 г. - на 8,41 пунктов меньше.

Таблица 3

**Состав и структура запасов ООО «ЮгПожсервис+»
(на конец года).**

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес, %			Темп роста, %	
	2014г.	2015г.	2016г.	2014г.	2015г.	2016г.	2016 г.	
							2014 г.	2015 г.
Сырье, материалы	520	8 569	10 423	9,11	38,24	35,01	4142,83	141,94
Затраты в незавершенном производстве	-	626	6 091	х	3,51	17,81	х	в 11 раз
Готовая продукция	6 215	14 443	18 112	95,15	62,83	59,42	328,92	147,74

Расходы будущих периодов	57	47	12	0,86	0,21	0,06	24,44	30,78
ИТОГО ЗАПАСЫ:	6 761	22 447	34 040	100,00	100,00	100,00	610,57	147,71

Показатели, характеризующие эффективность использования материальных ресурсов организации, представлены в таблице 4.

Таблица 4

**Эффективность использования материальных ресурсов в
ООО «ЮгПожсервис+»**

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Относительное отклонение 2016 г.	
				2014г., %	2015г., %
1	2	3	4	5	6
Среднегодовая стоимость оборотного капитала, тыс. руб.	27 055	26 751	27 421	105,51	106,91
Среднегодовая стоимость материальных оборотных средств, тыс. руб.	10 021	13 741	19 325	в 3 раза	152,52
Выручка от продажи, тыс. руб.	68 143	16 759	36 573	53,42	в 3,2 раза
Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.	13 211	-4 041	413	4,23	-6,62
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	6 813	-6 124	304	3,53	х
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	5 626	-6 384	304	5,31	х
Получено на 1 руб. материальных оборотных средств, руб.:					
- выручки от продажи	8 522,91	2 112,32	2 891,42	26,51	165,65
- прибыли (убытка) от продажи	2 251,41	-491,76	23,81	1,71	х
- прибыли (убытка) до налогообложения	631,21	-430,01	12,11	1,79	х
- чистой прибыли (убытка)	539,02	-430,01	12,11	2,21	х
Остаток оборотного капитала на конец периода, тыс.руб.	32 224	30 139	32 707	105,81	171,51
Коэффициент оборачиваемости	3,01	0,81	2,01	х	х
Продолжительность оборота оборотного капитала за год, дн.	177,48	469,21	321,12	в 2 раза	77,02
Коэффициент закрепления	0,48	1,46	0,96	х	х
Рентабельность оборотного капитала, %	41,00	-25,98	2,01	х	х
Высвобождение (привлечение) оборотных средств (+,-), тыс. руб.	-	13 645	17 421	х	х
Производственные затраты, тыс.руб.	38 741	22 605	36 256	95,21	182,55
Материальные затраты, тыс. руб.	16 652	13 253	19 256	115,43	162,15
Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, %	52,00	67,00	63,00	х	х
Материалоемкость продукции, руб.	245,83	881,11	545,23	в 2,5раза	71,87
Материалоотдача, руб.	4,26	1,28	1,85	44,86	136,16
Среднедневной расход материалов, тыс. руб.	45	35	61	128,67	164,11
Обеспеченность запасами, дни	307	470	467	181,96	93,81

Коэффициент закрепления оборотного капитала характеризует сумму среднего остатка оборотного капитала, приходящуюся на один рубль выручки от продажи, при этом значение данного коэффициента в 2016 г. по сравнению с 2014 г. увеличилось на 0,52 пунктов; по сравнению с 2015 г. - уменьшения – на 0,44 пункта.

Рентабельность оборотного капитала, как обобщающий показатель эффективности использо-

вания оборотного капитала, характеризует величину прибыли, получаемую на каждый рубль оборотного капитала, и отражает финансовую эффективность работы предприятия, так как именно оборотный капитал обеспечивает оборот всех ресурсов на предприятии. В ООО «ЮгПожсервис+» рентабельность оборотного капитала в 2016 г. по сравнению с 2014 г. сократилась на 37,78 пунктов; по сравнению с 2015 г. – увеличилась 31,18 пунктов, что связано с сокращением размера прибыли от

продажи.

Оборачиваемость оборотных средств может ускоряться или замедляться. При замедлении оборачиваемости в оборот вовлекаются дополнительные средства. Эффект ускорения оборачиваемости выражается в сокращении потребности в оборотных средствах в связи с улучшением их использования, их экономии, что влияет на прирост объемов производства, и как следствие – на финансовые результаты. Ускорение оборачиваемости ведет к высвобождению части оборотных средств (материальных ресурсов, денежных средств), которые используются либо для нужд производства либо для накопления на расчетных счетах. В конечном итоге улучшается платежеспособность и финансовое состояние организации. В ООО «ЮгПожсервис+» нами отмечено замедление оборачиваемости оборотных средств по сравнению с 2014 г., что повлекло за собой вовлечение в оборот дополнительных средств: в 2015 г. – 14 766 тыс. руб.; в 2016 г. – 18 523 тыс. руб.

Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции имеет следующую динамику: в 2016 г. по сравнению с 2014 г. – увеличился на 11 пунктов; по сравнению с 2015 г. – уменьшился – на 4 пункта, что связано с колебанием цен на рынке строительных и электромонтажных материалов.

Материалоемкость продукции определяется как отношение суммы материальных затрат к стоимости произведенной продукции и показывает материальные затраты, приходящиеся на каждый рубль выпущенной продукции. В ООО «ЮгПожсервис+» материалоемкость продукции в 2016 г. составила 630,30 руб., что на 404,41 руб. больше уровня 2014 г., или в 3,3 раза; по сравнению с 2015 г. – меньше на 342,92 руб., или на 38,81%.

Материалоотдача – показатель, обратный материалоемкости, характеризует выпуск продукции на 1 руб. потребленных материальных ресурсов. В ООО «ЮгПожсервис+» материалоотдача в 2016 г. по сравнению с 2014 г. сократилась на 3,35 руб., или на 51,18%; по сравнению с 2015 г. – увеличилась на 0,59 руб., или на 46,18%, что связано с ростом выручки от продажи в 2016 г. по сравнению с 2015 г. в 3 раза.

Опыт промышленно развитых стран показывает, что научно-технический прогресс сопровождается снижением материалоемкости, металлоемкости и энергоемкости создаваемых систем. При этом обеспеченность запасами в 2016 г. по сравнению с 2015 г. – увеличилась на 149 дней, или на 72,92%; по сравнению с 2014 г. – сократилась на 24 дня, или на 7,18%.

На основании вышеизложенного, можно сделать следующие выводы об эффективности использования оборотного капитала в ООО «ЮгПожсервис+»:

- в 2016 г. по сравнению с 2014 г. – основные показатели имеют отрицательную динамику, что свидетельствует как о снижении деловой активности исследуемого экономического субъекта, так и о снижении эффективности использования оборотного капитала;

- в 2016 г. по сравнению с 2015 г. – основные показатели (коэффициент оборачиваемости оборотного капитала, материалоемкость, материалоотдача и др.) свидетельствуют о постепенном восстановлении как деловой активности предприятия, так и о повышении эффективности использования оборотного капитала.

В целях повышения эффективности управления оборотным капиталом в ООО «ЮгПожсервис+» нами рекомендованы следующие предложения:

1. Финансовой службе организации необходимо поддерживать рациональное соотношение между собственным оборотным капиталом и заемными ресурсами, направляемыми на пополнение оборотных средств, учитывая тот факт, что в 2016 г. нами отмечен кризисный тип финансовой устойчивости и полную утрату платежеспособности данного предприятия.

2. Руководству компании следует обратить внимание на снижение показателей оборачиваемости в 2016 г. по сравнению с 2014 г., так как управление оборотным капиталом важно в решении ключевой проблемы финансового состояния: достижения оптимального соотношения между ростом рентабельности производства и обеспечением устойчивой платежеспособности. Высокая оборачиваемость оборотных средств, а не высокие цены приносят весомые доходы в бизнесе.

3. Данные предложения будут способствовать повышению эффективности управления оборотным капиталом, что положительно повлияет на снижение себестоимости производимой продукции, повышении прибыли и финансовой устойчивости объекта исследования.

Получение прибыли это результат правильных решений о пропорциях вложения капитала в основные и оборотные средства, принятых еще до начала операционной деятельности предприятия. Поэтому эффективное управление капиталом предполагает ясное представление о специфике их функционирования и воспроизводства. Для обеспечения бесперебойного процесса производства и реализации продукции каждая фирма должна располагать одновременно и основными фондами и оборотными фондами.

В данной работе рассмотрены методологические основы сущности и управления оборотным капиталом на предприятии, как наиболее важным элементом производства.

Оборотные средства – средства, заключенные в производственных запасах предприятия, незавершенном производстве, запасах готовой и отгруженной продукции, в дебиторской задолженности, а также наличные деньги в кассе и денежные средства на счетах предприятия

Анализ эффективности использования оборотных средств должен помочь выявить дополнительные резервы и способствовать улучшению основных экономических показателей работы предприятия. Обеспеченность собственными оборотными средствами и их сохранность, состояние нормируе-

мых запасов материальных ценностей, эффективность использования банковского кредита и его материальное обеспечение, оценка устойчивости платежеспособности предприятия, являются основными показателями, характеризующими финансовое состояние фирмы.

Ход изложение и качество материала свидетельствует о выполнении задач, поставленных при написании работы, и реализации цели настоящего исследования.

Список литературы:

1. Чернявская, С.А. Организация учета и анализа денежных средств в газотранспортной отрасли / С.А. Чернявская, Е.А. Власенко // В сборнике: Современная экономика: проблемы, перспективы, информационное обеспечение. Материалы VI международной научной конференции, посвященной 95-летию Кубанского ГАУ и 15-летию кафедры теории бухгалтерского учета. - 2017. - С. 235-240.
2. Чернявская, С.А. Организация документооборота в газостроительной отрасли / С.А. Чернявская, Е.А. Власенко // В сборнике: Современная экономика: проблемы, перспективы, информационное обеспечение. Материалы VI международной научной конференции, посвященной 95-летию Кубанского ГАУ и 15-летию кафедры теории бухгалтерского учета. - 2017. - С. 265-270.
3. Чернявская, С.А. Организация учета материально-производственных запасов в строительстве. / С.А. Чернявская, Е.А. Власенко // В сборнике: Современная экономика: проблемы, перспективы, информационное обеспечение. Материалы VI международной научной конференции, посвященной 95-летию Кубанского ГАУ и 15-летию кафедры теории бухгалтерского учета. - 2017. - С. 334-341.
4. Чернявская, С.А. Организация учета и анализа использования основных средств в организациях энергетического комплекса. / С.А. Чернявская, Е.А. Власенко // В сборнике: Современная экономика: проблемы, перспективы, информационное обеспечение. Материалы VI международной научной конференции, посвященной 95-летию Кубанского ГАУ и 15-летию кафедры теории бухгалтерского учета. - 2017. - С. 342-348.
5. Чернявская, С.А. Аспекты организации учета и анализа материально-производственных запасов в организациях газостроительной отрасли / С.А. Чернявская, Р.Р. Зыбинская // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2017. - № 125. - С. 565-596.
6. Чернявская, С.А. Сопоставление технико-экономического сравнения показателей отделки фасадов различными технологиями. / С.А. Чернявская, Сосковец А.В. // Актуальные вопросы экономики и технологического развития отраслей народного хозяйства: материалы региональной. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов, магистрантов и преподавателей, 23 апреля 2016 г., г. Краснодар. С. 188-197.
7. Чернявская, С.А. Экономическая эффективность использования внеоборотных и оборотных активов в ООО «СХП им. П.П. Лукьяненко». / С.А. Чернявская, Летучий С. Н. // Актуальные вопросы экономики и технологического развития отраслей народного хозяйства: материалы региональной. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов, магистрантов и преподавателей, 23 апреля 2016 г., г. Краснодар. С. 270-275.
8. Чернявская, С.А. Отдельные аспекты совершенствования организации учета труда и его оплаты в ООО «Смоленское» Северского района / С.А. Чернявская, А.А. Адаменко // Вестник Академии знаний. - 2017. - № 21 (2). - С. 48-57.
9. Чернявская, С.А. Экономическая эффективность использования основных средств в ООО «СХП им. П.П. Лукьяненко». / Чернявская С.А., Джавакян Э. А. / Актуальные вопросы экономики и технологического развития отраслей народного хозяйства: материалы региональной. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов, магистрантов и преподавателей, 23 апреля 2016 г., г. Краснодар. С. 257-264
10. Чернявская, С.А. Экономическая эффективность использования основных средств в ООО «Смоленское» / Чернявская С.А., Межаков А. С. / Актуальные вопросы экономики и технологического развития отраслей народного хозяйства: материалы региональной. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов, магистрантов и преподавателей, 23 апреля 2016 г., г. Краснодар. С. 20-275.
11. Небавский, В.А. «NO-TILL» vs «Классика» / В.А. Небавский, С.А. Чернявская. // Аграрный консультант. - 2011 г. - № 1. - С. 16-20.
12. Чернявская, С.А. Передовые системы ресурсосбережения в растениеводстве – основа продовольственной безопасности / С.А. Чернявская. // Механизм экономико-правового обеспечения национальной безопасности: опыт, перспективы: в 2 т. – Т II/ Краснодар: Краснодарский университет МВД России. - 2011 г. - С. 166-172.
13. Чернявская, С.А. Нулевая технология обработки почвы (No-till) – основа рационального использования земли сельскохозяйственного назначения / С.А. Чернявская. // Современная экономика: проблемы, перспективы, информационное обеспечение: Материалы международной научной конференции. Краснодар. Куб ГАУ. - 2012 г. - С. 282-291.
14. Чернявская, С.А. Эффективный менеджмент в сельскохозяйственных организациях: инновационный подход / Чернявская С.А., Зинченко Н.В. // Экономика сельского хозяйства России. – 2015. - № 11. С 62-68.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Буяджи Г.В.

*Заслужений юрист України, кандидат юридичних наук,
Державний секретар Міністерства юстиції України
(01001, Україна, м. Київ, вул. Городецького, 13)*

Biudzhy G.V.

*The honored lawyer of Ukraine, PhD in Law sciences,
The State Secretary of Ministry of Justice of Ukraine
(01001, Ukraine, Kyiv, Gorodetsky str., 13)*

ІНСТИТУТ УПРАВЛІННЯ МАЙНОМ В УКРАЇНІ PROPERTY MANAGEMENT IN UKRAINE

Анотація. У статті досліджується поняття, характерні риси та правова природа інституту управління майном в Україні. Особлива увага також приділяється визначенню специфіки правової природи повноважень управителя майна. Водночас аналізуються особливості майна, яке може передаватися в управління. Автор досліджує дане питання в історичній ретроспективі – від зародження перших довірчих інститутів у праві України і до формування двох абсолютно різних трастоподібних конструкцій – управління майном та довірчої власності. Теоретичні висновки автора підкріплені великою кількістю судової практики судів вищих інстанцій України.

Ключові слова: управління майном, траст, довірча власність, трастоподібна конструкція, речові права, довірчі відносини.

Summary: The article deals with the concept, features and legal nature of the property management institute in Ukraine. Particular attention is also paid to the definition of the legal nature of the managers' powers. The features of the property that can be transferred are also analyzed. The author investigates this issue in a historical retrospect – from the first trust institutions in the law of Ukraine and to the formation of two completely different trust-like constructions – the property management and trust ownership. The author's theoretical conclusions are supported by a large number of Ukrainian court decisions.

Key words: property management, trust, trust ownership, trust-like construction, property rights, fiduciary relationships.

Постановка проблеми. Питання уведення трасту у цивільне право України було не менш дискусійним, аніж в інших пострадянських країнах, враховуючи схожість правового регулювання та правових традицій цих країн. Більшість із вказаних країн увели у власне цивільне право інститут довірчого управління майном, який має зобов'язальну правову природу та фідучіарний характер. Проте Україна пішла своїм шляхом, увівши до Цивільного кодексу України декілька норм, які поряд із інститутом управління майном передбачили існування довірчої власності як «особливого різновиду права власності». У зв'язку із цим виникла дискусія щодо правової природи довірчої власності в Україні, співвіднесення її з інститутом управління майном та з інститутом трасту, що існує в загальному праві. Дана дискусія набуває все більшої актуальності з огляду на розширення потенційних сфер використання механізмів управління чужим майном.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дане питання було предметом розгляду низки українських дослідників, зокрема, А. А. Албу, І. В. Венедіктової, О. І. Грейдіна, Н. М. Дихти, Ю. В. Курпас, Р. А. Майданика, К. Г. Некіт, Г. В. Онищенко, С. О. Сліпченка, Т. М. Стазілової та інших, які запропонували власне розуміння поняття, особливостей та правової природи інституту управління майном та довірчої власності. Проте на даний момент

відсутній єдиний загальноприйнятий підхід щодо визначення місця інституту управління майном у цивільному праві України та перспектив його подальшого розвитку.

Цілі статті. Дослідити характерні риси інституту управління майном як специфічної трастоподібної конструкції, що існує у праві України, визначити особливості правової природи повноважень управителя майном, а також встановити місце даного інституту у системі цивільного права України.

Виклад основного матеріалу. На початку 90-х років XX століття у законодавстві України поступово починають з'являтися нові терміни, такі як «довірчі операції», «довірча власність», «траст», «довірче управління», «бенефіціарій» тощо. Крім того зазначені терміни фігурують у цілій низці законопроектів, у тому числі і проєкті Цивільного кодексу України. Зазначені поняття іноді ототожнюються, іноді в них вкладається подібний (але не повністю) зміст, хоча найчастіше вони залишаються не до кінця визначеними.

Такий стан справ, а також нерозуміння ідеї трасту та суті довірчих правовідносин призвело до порушення прав громадян, які, на жаль, постраждали від фінансових афер довірчих товариств, що зіграло не останню роль у формуванні недовірливого або відверто негативного ставлення юристів та звичай-

них громадян до трастів та інших довірчих конструкцій упродовж майже двох десятиріч. Як слушно зауважує І.В. Венедіктова, «підґрунтям виникнення такої ситуації стала не тільки недосвідченість пересічних громадян у нових економічних умовах, а відсутність належного механізму регулювання й захисту слабшої сторони у таких відносинах, оскільки сутністю діяльності цих компаній фактично була передача коштів у власність, а не в управління» [1, с. 10].

Проте вказані новели у законодавстві призвели до появи цілої низки публікацій, у яких теоретики та практики розпочали дискусію щодо співвідношення трасту, інституту управління майном та довірчої власності. Дехто вважав, що для України буде достатньо єдиного зобов'язального інституту управління майном, дехто доводив, що довірча власність є більш універсальним інструментом, а дехто припускав одночасне існування у праві України обох інститутів.

Наведемо декілька діаметрально протилежних думок різних вчених. До прикладу, С.О. Сліпченко, проводячи паралель між довірчою власністю та довірчим управлінням, стверджує, що останнє «сформульовано головним чином як інститут зобов'язаного права і не відображає з достатньою повнотою відносин, притаманних трасту» [2, с. 77]. І.В. Венедіктова висловила цікаву позицію, що «довірче управління майном і траст є альтернативними конструкціями: введення однієї виключає застосування другої» [1, с. 120].

На думку, Ю.В. Курпас «інститут довірчого управління близький до інституту довірчої власності за досягнутими цілями, але має іншу правову природу, адже на відміну від довірчої власності, довірче управління майном є інститутом зобов'язального права, який засновано на тому, що між особами існує договір, який укладений за їх обоюсторонньою згодою, і відповідно до якого у кожного з них виникають певні права та відповідно обов'язки» [3, с. 39].

Г.Г. Харченко вважає, що «спільне використання інституту довірчої власності й інституту довірчого управління зовсім не суперечить одне одному, а навпаки, збагатить правові механізми з управління активами фізичних і юридичних осіб, розширить підприємницьку практику» [4, с. 124].

Досить категоричної думки дотримується О.В. Манжосова, яка вважає, що «існування правової конструкції довірчої власності в діючому законодавстві України є необґрунтованим і суперечить основоположним принципам права власності. Для вирішення задач, які законодавець ставив перед собою утверджуючи довірчу власність, достатньо існування удосконаленого зобов'язально-правового інституту договору управління майном» [5, с. 153].

Але не зважаючи на тривалу наукову дискусію, законодавець вчинив по-своєму, у результаті чого в українське право у 2004 р. було одночасно уведено дві конструкції – інститут управління майном та довірчу власність – специфічну трастоподі-

бну конструкцію, яка суттєво відрізняється від трасту, що існує у загальному праві, які з моменту свого виникнення стали предметом різностороннього вивчення науковців.

Згідно зі ст. 1029 Цивільного кодексу України за **договором управління майном** одна сторона (установник управління) передає другій стороні (управителеві) на певний строк майно в управління, а друга сторона зобов'язується за плату здійснювати від свого імені управління цим майном в інтересах установника управління або вказаної ним особи (вигодонабувача).

Цивільний кодекс України передбачає, що договір управління майном укладається в письмовій формі, а його істотними умовами є лише перелік майна, що передається в управління та розмір і форма плати за управління майном. Строк управління не є істотною умовою договору та може встановлюватися на розсуд сторін. Хоча, якщо сторони не визначили строку договору управління майном, він вважається укладеним на п'ять років.

Дане твердження також підтверджується висновками, викладеними у *Постанові Вищого господарського суду України від 04 квітня 2012 р. № 22/38-10-1309*, де зазначено, що умова про строк договору управління майном не відноситься до істотних умов договору управління майном (ст. 1035 ЦК України), тому договори управління з невизначеним строком вважаються укладеними строком на п'ять років у силу прямої вказівки закону (ч. 1 ст. 1036 ЦК України), а тому не визнаються такими, що неукладені.

У разі відсутності заяви однієї із сторін про припинення або зміну договору управління майном після закінчення його строку договір вважається продовженим на такий самий строк і на таких самих умовах.

Майно, передане в управління, має бути відокремлене від іншого майна установника управління та від майна управителя, обліковуватися в управителя на окремому балансі, щодо нього має вестися окремий облік, розрахунки, пов'язані з управлінням майном, здійснюються на окремому банківському рахунку. Майно, набуто управителем у результаті управління майном, включається до складу отриманого в управління майна.

Предметом договору управління майном відповідно до ст. 1030 ЦК України може бути підприємство як єдиний майновий комплекс, нерухома річ, цінні папери, майнові права та інше майно. Як слушно підкреслює Ю. В. Курпас, формулювання «інше майно» «свідчить не про необмеженість їхнього переліку, а про неможливість передбачити в законі їх вичерпний перелік. Адже предметом управління може бути будь-яке майно, що відповідає вимогам норм про довірче управління майном [3, с. 96].

Як вбачається з положень чинних нормативно-правових актів, поняття «інше майно», яке може бути предметом управління, зокрема, включає: окрім цінних паперів також інші фінансові інструменти; об'єкти інтелектуальної власності, зокрема,

майнові авторські та суміжні права, а також майнові права на інші об'єкти інтелектуальної власності; корпоративні права; тварин; рухомі речі, що можуть бути відокремлені від майна управителя та інших осіб; сукупність речей та майна; в окремих випадках, прямо передбачених законом, – грошові кошти.

Варто погодитися із думкою А. А. Албу, який виділяє характерні ознаки майна, що передається в управління [6, с. 72]:

1) *«Індивідуально-визначений характер майна*: в якості такого майна можуть виступати індивідуально-визначені та деякі родові речі, причому у тих випадках, коли така річ виділена в межах роду, індивідуалізується і переходить до групи індивідуально-визначених речей.

2) *Неспоживчий характер майна*: майно, надане в управління, не повинно бути придатним до споживання в процесі використання.

3) *Відокремленість майна*: таке майно повинно мати властивість відокремленості, адже має бути відділене від іншого майна установника управління та управителя.

4) *Знаходиться в необмеженому цивільному обороті*: повинно бути дозволене законом. Щодо нього не має встановлюватися режим права повного господарського відання, оперативного управління або іншого речового права, крім права власності, а також не знаходиться в заставі без попереднього повідомлення про це установником управління управителя».

Звичайно, управління кожним із зазначених видів майна має свою специфіку. До прикладу, у разі передачі нерухомого майна в управління відповідний договір підлягає нотаріальному посвідченню. Так само свої особливості має управління цінними паперами, грошовими коштами та іншими специфічними видами майна.

Продовжуючи далі характеристику інституту управління майном, слід коротко зупинитися на правовому становищі установника. За загальним правилом установником управління є власник майна. Проте в окремих випадках, зокрема, якщо власником майна є фізична особа, місце перебування якої невідоме або її визнано безвісно відсутньою, або якщо власником майна є малолітня особа або фізична особа, яка визнана недієздатною, або якщо власником майна є особа, цивільна дієздатність якої обмежена, то управителем може бути опікун чи піклувальник або орган опіки та піклування. Крім того, у 2016 р. Цивільний кодекс було доповнено цікавим положенням, що у випадках, встановлених законом, установником управління є Національне агентство України з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів.

Центральною фігурою у відносинах управління майном є управитель, який зобов'язаний вчиняти фактичні та юридичні дії стосовно переданого майна. Управителем може бути виключно суб'єкт підприємницької діяльності, тобто фізична особа не може виступати управителем. Так само управителем не може бути вигодонабувач, а також орган

державної влади, орган влади Автономної Республіки Крим або орган місцевого самоврядування, якщо інше не встановлено законом. Крім того, управитель не може співпадати в одній особі із вигодонабувачем за договором управління.

Зокрема, у *Постанові Вищого господарського суду України від 16 березня 2010 р. № 2-12/5126-2009* вказано, що «поняття «Вигодонабувач» в контексті ст. ст. 1033–1034 Цивільного кодексу України передбачає особу, яка не має права одночасно здійснювати управління майном і саме отримувати вигоди від такого управління, бо це суперечить суті договору управління майном».

Наразі пропонуємо детальніше зупинитися на **правовій природі повноважень управителя**:

1) Управитель управляє майном відповідно до умов договору. Зрозуміло, що чим детальніше прописаний договір, тим вища ймовірність належного та ефективного виконання управителем своїх обов'язків. Проте специфіка управління майном якраз і полягає у тому, що наперед практично неможливо передбачити усі права та обов'язки управителя, а відтак досить часто у договорі прописується значна частина дискреційних повноважень, які мають виконуватися управителем на його розсуд.

2) За згодою установника управитель *може відчужувати майно*, передане в управління, та укладати щодо нього договір застави. Така згода може бути передбачена безпосередньо у тексті договору управління майном або окремо отримана до моменту відчуження майна.

3) Управління майном має відбуватися *виключно на користь вигодонабувача*. Наведемо приклад. Професійний торговець цінними паперами, отримавши згоду від власника майна, продає акції за мінімальною ціною, хоча він знає, або має знати, що ціна цих акцій протягом найближчого часу повинна зрости. Власник може не бути професіоналом на ринку цінних паперів та може не знати поточної ситуації або не до кінця її усвідомлювати. За таких обставин вважатиметься, що торговець діяв за згодою власника, проте всупереч його інтересам. У разі отримання збитків установником або бенефіціаром, торговець зобов'язаний буде довести, що, відчужуючи акції, він ужив усіх можливих заходів, щоб повідомити власнику усю необхідну інформацію та попередити його про ризики. Іншими словами, управитель повинен буде довести, що він діяв добросовісно та розсудливо, а також на користь бенефіціара. Якщо він цього не доведе, він буде зобов'язаний відшкодувати заподіяні збитки останньому.

4) *Права управителя мають комплексний («дуалістичний») характер та є речово-зобов'язальними*. Дану тезу слід пояснити більш детально. До прикладу, Р. А. Майданик доводить, що довірче управління розуміється як особливий речово-правовий інститут «норми якого передбачають встановлення, здійснення і припинення права управителя управляти майном у чужому інтересі за правилами речового права, а саме: права власності щодо довірчої власності, речового права на чуже майно – щодо управління чужим майном» [7, с. 158-159]. І

дане твердження є небезпідставним, враховуючи повноваження управителя стосовно майна, а також положення чинного законодавства. Зокрема, у п. 2 ч. 1 ст. 4 Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» прямо передбачено, що обов'язковий державний реєстрації підлягають речові права та обтяження на нерухоме майно, зокрема, довірче управління майном.

Більше того, як зазначено у *Листі Верховного Суду України від 01 липня 2013 р. «Аналіз деяких питань застосування судами законодавства про право власності при розгляді цивільних справ»*, до інших речових прав, встановлених законом, відносяться, наприклад: право господарського відання, оперативного управління; *довірче управління майном*, право користування (найму, оренди) будівлею або іншими капітальними спорудами, їх окремими частинами тощо.

Ми погоджуємося, що права управителя мають речовий характер, проте це має місце лише у «зовнішніх» відносинах, тобто відносинах управителями з будь-якими третіми особами. Водночас у так званих «внутрішніх» відносинах, тобто по відношенню до установника та вигодонабувача, права управителя на майно мають зобов'язальний характер. У зв'язку із цим ми говоримо про дуалістичний характер прав управителя.

5) *Управитель має право вимагати усунення будь-яких порушень його прав* на майно, передане в управління. Інакше кажучи, по відношенню до третіх осіб він виступає як власник та має право використовувати речові способи захисту своїх порушених прав.

У *Постанові Вищого господарського суду України від 06 грудня 2011 р. № 11/193д/10-9/5009/2574/11* вказано, що «управитель є законним (титulyним) володільцем майна, отриманого за договором управління. Тому він має право вимагати від усіх осіб, включаючи установника та вигодонабувача, усунення будь-яких порушень свого права. У разі необхідності він вправі використовувати для захисту власних інтересів та інтересів установника та вигодонабувача зобов'язальні й речово-правові способи захисту стосовно права власності».

6) Управитель управляє майном *від свого імені* та, як правило, *особисто*. Він може доручити іншій особі вчинити від його імені дії, необхідні для управління майном, якщо це передбачено договором управління майном або цього вимагають інтереси установника управління чи вигодонабувача у разі неможливості отримати в розумний строк відповідні вказівки установника управління. Управитель відповідає за дії обраного ним замісника, як за свої власні. Крім того, у передбачених законом випадках, коли управителем майна виступає Національне агентство, останнє має право передати майно в управління іншій особі.

7) Вчиняючи фактичні та юридичні дії, пов'язані з управлінням майном, управитель *зобов'язаний повідомляти осіб, з якими він вчиняє правочини, про те, що він є управителем*, а не вла-

сником майна. У правочинах щодо майна, переданого в управління, які вчиняються у письмовій формі, вказується про те, що вони вчинені управителем. У разі відсутності такої вказівки управитель зобов'язується перед третіми особами особисто.

8) Управитель має *право на плату*, встановлену договором, і на *відшкодування необхідних витрат*, зроблених ним у зв'язку з управлінням майном. Якщо це передбачено законом або укладеним відповідно до нього договором, має право відраховувати належні йому грошові суми безпосередньо з доходів від використання майна, переданого в управління.

9) Управитель *зобов'язаний відшкодувати* установникові управління завдані *збитки*, а вигодонабувачеві – *упущену вигоду*. Управитель відповідає за завдані збитки, якщо не доведе, що вони виникли внаслідок непереборної сили, винних дій установника управління або вигодонабувача. Управитель несе субсидіарну відповідальність за боргами, що виникли у зв'язку із здійсненням ним управління, якщо вартості майна, переданого в управління, недостатньо для задоволення вимог кредиторів.

Таким чином, правове становище управителя є досить своєрідним. Він є носієм правового титулу на майно, обтяжене обов'язком діяти на користь бенефіціара, або як прийнято говорити, «у чужому інтересі». При цьому по відношенню до установника та вигодонабувача його права та обов'язки мають зобов'язальну правову природу, а по відношенню до усіх третіх осіб – речову. Ще однією особливістю його правового становища є те, що відносини між ним та установником управління мають довірливий характер.

Якщо узагальнити думки науковців і положення чинного законодавства України, то можна визначити такі **характерні риси управління майном**:

1) У відносинах управління *майно передається управителю в управління*, тобто управитель здійснює *права на чуже майно*. При цьому єдиним *власником* майна залишається *установник*, хоча останній обмежується у можливостях повноцінної реалізації своїх повноважень власника на час дії договору управління майном. Це є принциповим положенням, яке відрізняє інститут управління майном від відносин довірчої власності, що існує в Україні, та від англо-американського трасту.

Вказані висновки знайшли підтвердження у судовій практиці України. Зокрема, у *Постанові Вищого господарського суду України від 10 грудня 2012 р. № 5004/391/12* та у *Постанові Вищого Господарського суду України від 20 березня 2007 р. № 22/356-06-10794, залишеній без змін Постановою Судової палати у господарських справах Верховного Суду України від 26 червня 2007 р.* підкреслено, що «договір управління майном не передбачає виникнення права власності у довірчого управителя, оскільки власник передає не свої правомочності, а можливість їх реалізації».

У Постанові Вищого господарського суду України від 05 березня 2009 р. № 15/83-08-2002 зазначено, що «інститут управління майном є способом здійснення прав на чуже майно з визначеною метою, правила якого закріплені в главі 70 Цивільного кодексу України».

У Постанові Вищого господарського суду України від 05 квітня 2011 р. № 11/193д/10 вказано, що «чинним законодавством передача майна в управління розглядається як спосіб передачі установником і наділення управителя власницькими повноваженнями щодо чужого майна, з урахуванням обмежень, визначених договором і законом, власник якої визначає мету управління, обсяг повноважень, які він передає, а також особу, в інтересах якої повинен діяти управитель. На час управління установник обмежується в можливості реалізації на свій розсуд окремих повноважень права власності, що виключно реалізуються управителем».

2) Між установником та управителем виникають відносини, які мають *зобов'язальний характер*. Незважаючи на те, що договір управління майном може передбачати передачу управителю максимально великого обсягу прав щодо майна аж до передачі усієї тріади повноважень з володіння, користування та розпорядження майном, це не змінює правову природу таких відносин як зобов'язальних. Хоча, як уже зазначалося, у відносинах з третіми особами права управителя на майно мають речовий характер.

Як підкреслено у Листі Верховного Суду України від 01 липня 2013 р., «Аналіз деяких питань застосування судами законодавства про право власності при розгляді цивільних справ» «відповідно до ч. 1 ст. 317 ЦК власникові належать права володіння, користування та розпорядження своїм майном... У сукупності ці правомочності вичерпують усі надані власнику можливості. Причому інколи всі разом або деякі з них можуть належати і не власнику, а іншому володільцю майна, наприклад, довірчому власнику майна, орендарю тощо. На відміну від прав власника, правомочності іншого законного володільця, навіть зі схожими правомочностями власника, не тільки не виключають прав самого власника на це майно, а й зазвичай виникають із його волі і в передбачених ним межах (наприклад, договір найму, договір управління майном)».

3) Відносини між установником та управителем майна мають *довірчий характер*, тобто у таких відносинах довіра набуває юридичного значення. З нашої точки зору, мірилом фідучіарності є ступінь ризику вступу у певні відносини для учасників, а також ступінь визначеності їх прав та обов'язків. У відносинах з управління майном практично неможливо визначити точний перелік повноважень управителя, а відтак останній, як правило, наділяється значною кількістю дискреційних повноважень, які він має реалізовувати на власний розсуд. Це, своєю чергою, може призвести до створення умов для зловживання управителем своїми правами та використання майна на свою користь або на користь третіх осіб, як не є бенефіціарами.

4) Інститут управління майном можна назвати *трастоподібною конструкцією*, враховуючи цілі передачі майна в управління та функції, які покликані виконувати цей інститут в Україні, а також довірчий характер відносин, що виникає між суб'єктами таких відносин.

5) *Зміст договору управління майном* складає обов'язок управителя вчиняти юридичні та фактичні дії щодо переданого майна на користь бенефіціара, яким може виступати або установник, або третя особа.

6) *Сторони договору управління майном є рівними, майново самостійними та незалежними один від одного суб'єктами цивільного права*. Винятком з цього правила є випадок, коли управителем майна є Національне агентство, про що йтиметься в окремому пункті даної Глави. У відносинах з управління майном слід розрізняти поняття «сторони договору управління майном» (установник та управитель) та «учасники» таких відносин. Останнє поняття є ширшим та включає в себе поряд із установником й управителем також і бенефіціара.

7) Договір управління майном є *двостороннім*, оскільки передбачає наявність прав та обов'язків як в установника, так і в управителя. В установника існує обов'язок передати майно управителю, сплачувати йому винагороду та відшкодовувати його витрати, якому протистоїть право вимагати належного управління. В управителя є обов'язок добросовісно на належним чином управляти переданим майном та право вимагати оплати за свої послуги.

До аналогічних висновків дійшов і Вищий господарський суд України, який у Постанові від 05 квітня 2011 р. № 11/193д/10 вказав, що «договір управління майном є двостороннім договором, а тому права і обов'язки щодо цього договору виникають як у однієї, так і іншої сторони зобов'язання».

8) Договір управління майном, як правило, є *оплатним*. Проте, ані Цивільний кодекс, ані інші нормативні акти не забороняють сторонам укласти безоплатний договір управління майном, хоча, на нашу думку, це може призвести до деяких проблем з оподаткуванням.

У Постанові Вищого господарського суду України від 05 квітня 2011 р. № 11/193д/10 підтверджено оплатний характер договору управління майном та зазначено, що «управитель повинен виконувати свої обов'язки виключно в інтересах установника (вигодонабувача) і давати звіт про свою діяльність, а за здійснення управління майном отримувати винагороду».

9) Даний договір *належить до групи договорів про надання послуг*. При цьому найчастіше (хоча не завжди) послуги з управління майном надаються професійними компаніями, які на цьому спеціалізуються. А управління цінними паперами як вид діяльності може здійснюватися виключно торговцями цінними паперами на підставі відповідної ліцензії, виданої Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

10) Договір управління майном є *реальним*, оскільки його обов'язковою умовою є факт передачі майна від установника до управителя. Це логічно, бо без цього управитель просто не зможе виконувати свої обов'язки. Хоча іноді в літературі зустрічаються думки, що цей договір можна віднести до «диспозитивно консенсуальних» або консенсуальних, оскільки «об'єктом договору довірчого управління можуть бути не тільки реально існуючі індивідуально визначені речі, а й ті, які будуть створені або набуті в майбутньому, після укладення договору в процесі довірчого управління» [1, с. 67]. На нашу думку, такі твердження безпідставні, враховуючи, що ч. 1 ст. 1029 Цивільного кодексу прямо передбачає, що за договором управління майном одна сторона (установник управління) *передає* (а не зобов'язується передати – Г. В. Буюджи) другій стороні (управителю) на певний строк майно в управління. Показовим є висновок, викладений у *Постанові Вищого господарського суду України від 06 грудня 2011 р. № 11/193д/10-9/5009/2574/11*, у якій зазначається, що «повноваження володіння, користування та розпорядження майном можуть передаватися установником лише одночасно з відчуженням майна».

11) Коли управління майном здійснюється на користь бенефіціара, який не є установником, договір управління майном можна віднести до *договорів на користь третьої особи*. За таких обставин вигодонабувач поряд із установником наділений правом вимоги до управителя. Обсяг прав установника та вигодонабувача визначається у кожному конкретному випадку в умовах договору управління майном. У тому ж випадку, коли управління відбувається виключно на користь установника, говорити, що такий договір є договором на користь третьої особи, немає підстав.

Підсумовуючи вищевикладене, можна дійти таких **висновків**.

1. У праві України існує дві трастоподібні конструкції, які не лише не виключають одна одну, а, навпаки, створюють умови для більш ефективного та різнопланового управління майном.

2. Управління майном в Україні – це трастоподібна конструкція, яка передбачає виникнення

довірчих правовідносин між установником (власником майна) та управителем, як правило, на підставі договору управління майном внаслідок передачі майна останньому в управління для управління ним в інтересах наперед визначених осіб (вигодонабувачів).

3. Характерними рисами управління майном в Україні є те, що майно передається управителю в управління, тобто управитель здійснює права на чуже майно, між установником та управителем виникають довірчі відносини, сторони договору управління майном є рівними, майново самостійними та незалежними один від одного суб'єктами цивільного права.

4. Договір управління майном в Україні є двостороннім, оплатним, реальним договором, який належить до групи договорів про надання послуг та договорів на користь третьої особи (у тому випадку, коли бенефіціар управління не є установником).

Список літератури:

1. Венедіктова І. В. Договір довірчого управління майном в Україні. Харків: Консум, 2004. 216 с.
2. Слипенченко С. А. Право доверительной собственности. Харьков: Консум, 2000. 174 с.
3. Курпас Ю. В. Становлення та розвиток інституту управління майном в Україні: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. Київ, 2004. 198 с.
4. Харченко Г. Г. Довірча власність у діяльності трастових компаній та довірчих товариств. Одеса: Астропринт, 2006. 168 с.
5. Манжосова О. В. Особливості існування правового інституту довірчої власності в законодавстві України. *Вісник Чернівецького факультету Національного університету «Одеська юридична академія»*. 2014. Вип. 2. С. 145–154.
6. Албу А. А. Цивільно-правове регулювання управління майном: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. Івано-Франківськ, 2016. 201 с.
7. Майданик Р. А. Розвиток приватного права України. Київ: Алерта, 2016. 226 с.

Verbytska A.O.

Postgraduate at the Department
of Intellectual property Law
of Taras Shevchenko National University of Kyiv

Вербицька Анастасія Олегівна

Аспірант кафедри інтелектуальної власності
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка (Україна)

CONCEPTUAL DIRECTION OF IMPROVEMENT OF LEGAL REGULATION OF COPYRIGHT IN WORKS OF ARCHITECTURE

КОНЦЕПТУАЛЬНІ НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ АВТОРСЬКОГО ПРАВА НА ТВОРИ АРХІТЕКТУРИ

Summary: The article reveals the legal nature and content of subjective copyright law for architectural works. The article analyzes construction norms and standards. The civil law data protection of objects is also analyzed, and ways of improving the legislation of Ukraine are proposed. The essence of the law institute of architectural supervision in construction and problems of its implementation are revealed. Specific suggestions and recommendations for improving the legislation of Ukraine in the field of protection of intellectual property rights for the products of architecture are developed.

Key words: copyright object, a work of architecture copyright in a work of architecture, object of architecture, copyright, copyright protection, ways of protection of copyright, author's supervision.

Анотація: У статті розкривається правова природа та зміст суб'єктивного авторського права на архітектурні твори. В статті проаналізовано будівельні норми та стандарти. Також аналізуються цивільно-правова охорона даних об'єктів та запропоновано шляхи вдосконалення законодавства України. Розкрито сутність юридичного інституту архітектурного нагляду в будівництві та проблеми його здійснення. Розроблено конкретні пропозиції та рекомендації щодо вдосконалення законодавства України у сфері захисту прав інтелектуальної власності на продукцію архітектури.

Ключові слова: об'єкт авторського права, твір архітектури, суб'єкт авторського права на твір архітектури, об'єкт архітектури, авторське право, охорона авторського права, способи захисту авторського права, авторський нагляд.

Постановка проблеми. Враховуючи той факт, що особисті немайнові права, які виникають у автора твору архітектури, є невід'ємними природними правами, за допомогою яких відбувається самореалізація індивіда, їх охорона є пріоритетним завданням правової держави. Ось чому удосконалення цивільно-правового регулювання авторського права на твори архітектури є вкрай актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На дану тематику було проведено велику кількість досліджень в тому числі проблеми правового регулювання авторських прав на твори в галузі архітектури неодноразово були предметом дослідження таких вчених як, Б. С. Антимонов, Е.П. Гаврилов, Є. А. Греков, В.А. Дозорцева, В. С. Дроб'язко, Р. В. Дроб'язко, В. Я. Іонас, В.В. Луць, С.М. Клейменова, О.М. Мельник, О.М. Пастухова, О. А. Підпригора, О. О. Підпригора, С. В. Сарана, О. Д. Святоцький, О. П. Сергеев, В. І. Серебровський, Е.О. Харитоновна, Р.Б. Шишка та інших науковців. Однак, дослідження проводилось досить фрагментарно і на сьогоднішній день існує потреба в подальшому його продовженні.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. Питання здійснення авторського нагляду, його здійснення та відповідальність. Проблема належності авторських прав на об'єкти створені штучним інтелектом. Складності при спаткуванні відповідних авторських прав.

Цілі статті. Проаналізувавши законодавство та теоретичні доробки сформулювати власні позиції та рекомендації по вдосконаленню цивільно-правового регулювання авторського права на твори архітектури

Викладення основного матеріалу. Вдосконалення цивільно-правового регулювання авторського права загалом відбувається в напрямку посилення ролі держави в охороні та забезпеченні такого права. Комплекс прав та відносин, які виникають в процесі створення та використання твору архітектури вимагають особливої уваги держави, оскільки нами встановлено тісний зв'язок об'єкту авторського права – твору архітектури – та

об'єкту архітектурної діяльності, в якому такий твір втілено.

Однак захист з боку держави не слід розуміти буквально, в якості системи заходів спрямованих на охорону права та інтересів суб'єктів авторського права й притягнення до відповідальності осіб, що таке право порушує. На нашу думку, роль держави в процесі вдосконалення цивільно-правового регулювання аналізованого виду авторського права полягає передовсім у подоланні законодавчих прогалин та правової невизначеності стосовно об'єкту авторського права, порядку його створення, порядку взаємодії суб'єктів в процесі створення тощо. Крім того, слід враховувати і той факт, що законодавство з приводу захисту авторського права у випадку із творами архітектури межує та перетинається із законодавством, що регулює відносини в сфері архітектурної діяльності та будівництва. Це накладає додаткові умови та вимагає окремої уваги з точки зору підвищеної суспільної значущості таких об'єктів, в яких втілюється твір архітектури та особливих вимог до процесу їх зведення.

Важливо зазначити що, саме специфіка та складність процесу будівництва об'єкту архітектурної діяльності криє в собі велику кількість ризиків, що загрожують втраті або зміні для авторського права на твір архітектури, який втілюється в створюваному архітектурному об'єкті. Мова йде про не врегулювання законодавцем процесу суттєвого відхилення забудовника, підрядника або інших суб'єктів відносин з приводу створення об'єкту архітектурної діяльності від авторського задуму суб'єкта авторського права на твір архітектури, що встановлюється шляхом реалізації авторського нагляду.

Відповідно до ст. 11 Закону України «Про архітектурну діяльність» «авторський нагляд здійснюється архітектором - автором проекту об'єкта архітектури, іншими розробниками затвердженого проекту або уповноваженими ними особами. Авторський нагляд здійснюється відповідно до законодавства та договору із замовником» [1]. Сутність авторського нагляду відповідно до закону полягає в

контролі за відповідністю об'єкту архітектурної діяльності твору архітектури, який в такому об'єкті втілюється. Це основне і головне призначення та мета авторського нагляду.

Однак якщо, проаналізувати положення п.п. 2, 5, 6 Порядку здійснення авторського нагляду під час будівництва об'єкта архітектури, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України «Про авторський та технічний нагляд під час будівництва об'єкта архітектури» від 11.07.2007 № 903, то можна дійти висновку, що авторський нагляд виконується як дублювання технічного нагляду. Отже, якщо у випадку здійснення технічного нагляду, суб'єкт такого нагляду перевіряє дотримання будівельних норм та стандартів, то при здійсненні авторського нагляду відбувається фактична перевірка дотримання забудовником та/або підрядником вимог затвердженого архітектурного проекту.

Так, «авторський нагляд здійснюється архітектором – автором проекту об'єкта архітектури, іншими розробниками затвердженого проекту або уповноваженими особами відповідно до законодавства та договору із замовником (забудовником) протягом усього періоду будівництва і передбачає контроль за відповідністю будівельно-монтажних робіт проекту. Представник групи авторського нагляду під час відвідування об'єкта архітектури вносить в примірники журналу зауваження щодо виявлених відхилень від затвердженого проекту разом з пропозиціями стосовно їх усунення та ознайомлює з ними під розписку відповідального представника підрядника. У разі відмови підрядника виконати роботи з усунення виявлених відхилень генеральний проектувальник письмово повідомляє про це замовнику (забудовнику) та відповідній інспекції державного архітектурно-будівельного контролю для вжиття ними заходів згідно із законодавством» [73]. Характер заходів, що повинні вживатися вказаними суб'єктами контролю законодавство чітко не визначає, так само не визначає і обсяг захисту власне авторського права на твір архітектури. Якщо мова йде про авторський нагляд, то цілком логічним є створення належних умов для відповідного реагування з боку автора на порушення власного права. А таке порушення, з точки зору законодавства, відбувається шляхом переробки, доопрацювання або взагалі зміни одного твору архітектури. Який мав бути втілений в об'єкті архітектурної діяльності на інший твір архітектури, який фактично втілюється.

Важливість фіксації порушення авторського права а необхідності його захисту пояснюється наступним:

– по-перше, авторське право як суб'єктивне право особи вимагає всебічного захисту з боку держави, що є цілком природним для демократичного суспільства та відбувається не лише засобами правового впливу з боку відповідних державних органів, а і шляхом самозахисту особою такого права, в тому числі через суд із стягненням збитків завданих порушником автору;

– по-друге, авторське право на твір архітектури передбачає появу певного кола відповідальності (переважно субсидіарної) у автора такого твору при втіленні останнього в об'єкт архітектури. Мова йде про відповідальність автора твору у випадку завдання таким об'єктом архітектури шкоди третім особам. Така шкода може бути як при встановленні факту порушення автором чужого авторського права та незаконне використання, копіювання чи копіювання твору архітектури із його подальшим втіленням в об'єкт архітектурної діяльності. А також така відповідальність може настати у випадку коли об'єкт архітектури завдав шкоди життю та здоров'ю особи або матеріальної шкоди майну юридичної чи фізичної особи внаслідок, наприклад, руйнування або знищення такого об'єкту.

Останнє засвідчує порушення передовсім будівельних норм та стандартів, а отже технічних вимог до проекту, але разом з тим таке порушення може бути викликано внаслідок зміни самого авторського проекту, що не було встановлено через належний авторський нагляд або невжиття заходів забудовником, підрядником чи іншим суб'єктом архітектурної діяльності за результатами встановлення автором такого порушення.

Таким чином, для того щоб таку ситуацію автор твору архітектури зміг уникнути, необхідно на законодавчому рівні закріпити більш дієві засоби авторського нагляду. Також доцільно законодавчо закріпити, що встановлення факту порушення суб'єктами архітектурної діяльності самого авторського проекту, в процесі його втілення в об'єкті архітектурної діяльності, породжує юридичні наслідки, які є підставами для зменшення або уникнення автором твору архітектури відповідальності, про яку йшлося вище.

Тобто доцільно статтю 11 Закону України «Про архітектурну діяльність» доповнити частиною шостою наступного змісту:

«У випадку встановлення суб'єктом, що здійснює авторський нагляд відхилень від затвердженого проекту, він зобов'язаний повідомити про це автора або іншого суб'єкта авторського права на твір архітектури, який втілюється в об'єкті архітектурної діяльності і на якому здійснюється авторський нагляд. Автор або інший суб'єкт авторського права на твір архітектури може захищати власне авторське право в судовому порядку з метою недопущення протиправного набуття авторського права на твір архітектури втілений в об'єкті архітектурної діяльності іншою особою, в тому числі підрядником, шляхом зміни авторського проекту. Судовий захист суб'єктом авторського права своїх прав на етапі будівництва об'єкту архітектурної діяльності відбувається в тому числі шляхом зобов'язання вжиття замовником та/або підрядником заходів з метою дотримання авторського проекту та виконання умов договору про передачу авторського права на твір архітектури. Встановлення факту порушення авторського права на твір архітектури під час здійснення авторського нагляду і невжиття заходів замовником та/або підрядником для усунення

виявлених суб'єктом авторського нагляду відхилення від авторського проекту звільняє суб'єкт авторського права та автора такого твору від відповідальності за шкоду завдану третій особі в процесі використання такого об'єкту архітектурної діяльності.».

Дана норма є необхідною з точки зору унеможливлення зловживання з боку замовника та підрядника правами на створення об'єкту архітектурної діяльності, в якому втілено конкретний твір архітектури. Крім того, враховуючи що передача суб'єктом авторського права на твір архітектури права на його зведення відбувається за договором, то важливо є підкріплення гарантій прав такого суб'єкта і на законодавчому рівні.

Окремим напрямком концептуалізації теоретичних підходів до вирішення проблеми вдосконалення правового регулювання авторських прав на твір архітектури є досягнення визначеності у поєднанні норм спадкового та авторського права. Зокрема мова йде про наступні основні проблеми:

- врегулювання спадкових відносин з приводу майнових прав на твір архітектури шляхом укладення спадкового договору;
- врегулювання питання щодо передачі твору архітектури автором у суспільну спадщину.

Загалом щодо спадкування авторського права на твір архітектури то тут слід зауважити на тому, що наслідуватися можуть виключно майнові права на твір архітектури, а не особисті немайнові права. Крім того і не всі майнові права можуть бути об'єктом спадщини, оскільки деякі з них стосуються виключно автора, наприклад право на участь в реалізації твору архітектури. Однак такі права як право на винагороду та право на використання твору архітектури можуть бути передані. Смерть автора автоматично не розриває зв'язок його імені та репутації з твором архітектури, хоча юридичний зв'язок безумовно припиняється. Так чи інакше ім'я автора та його репутація є об'єктом охорони з боку держави, а ому такі права називаються фантомними чи посттанативними, які здійснюються після смерті фізичної особи, але не в активній формі дій, а в пасивній формі захисту таких прав з боку держави та їх гарантування. Це важливо з кількох причин:

По-перше, спадкування майнових прав означають можливість отримання суб'єктом авторського права винагороди, яка передбачалась тому суб'єкту, від якого спадкоємець отримав таке право у спадщину. Але набуття прав породжує і певні обов'язки, а оскільки такий обов'язок пов'язується із об'єктом архітектури або твором архітектури, втіленому в такому об'єкті, то цей обов'язок має цілком конкретні форми та моделі. Зокрема мова йде про можливість нести відповідальність за шкоду заподіяну об'єктом архітектури внаслідок неякісного опрацювання авторського проекту або його виконання автором та переходом права на отримання винагороди чи розпорядження таким об'єктом після його смерті. Але виникнення такої ситуації є гіпотетичним, що означає і те що характер набутих обов'язків також є гіпотетичним, а ось що до прав

то вони об'єктивні і набуваючись у спадщину змінюють модель відносин з приводу того чи іншого твору архітектури. З огляду на це доцільним вбачається запровадження спадкового договору в якості підстав набуття майнових прав та обов'язків суб'єктом авторського права у спадок. Однозначність законодавчого регулювання відносин з приводу успадкування авторських прав загалом, яка втілена в правовій конструкції статті 29 Закону України «Про авторське право і суміжні права», в якій зокрема визначається, що «майнові права авторів та інших осіб, які мають виключне авторське право, переходять у спадщину. Не переходять у спадщину особисті немайнові права автора. Спадкоємці мають право захищати авторство на твір і протидіяти перекрученню, спотворенню чи іншій зміні твору, а також будь-якому іншому посягання на твір, що може завдати шкоди честі та репутації автора» [3]. Але в цій нормі відсутнє посилання на строки дії авторського права на твір архітектури, які набуваються у спадщину. Зокрема не визначено чи продовжується такий термін чи його перебіг починається із початку, і що саме слід вважати моментом настання початку його перебігу.

Складність твору архітектури та його матеріального виразу, особливо в контексті зведення об'єкту архітектури ускладнює і однозначне встановлення початку строку перебігу авторського права, оскільки і сам твір, і об'єкт архітектури в якому він втілений є об'єктами авторського права. Крім того спадкування майнових прав на об'єкт архітектури вбачається досить складним процесом, з точки зору теоретико-методологічного визначення змісту таких відносин. Насправді спадкування майнових прав на об'єкт архітектури не може бути обмежене авторським правом, оскільки щодо об'єкту архітектури виникають і інші майнові права не пов'язані із суто авторським правом. З огляду на це розмежовувати авторські майнові права та інші майнові права на об'єкт архітектури, як об'єкт авторського права вбачається досить складним процесом, який вимагає не лише законодавчої визначеності, але і належного теоретичного обґрунтування.

На нашу думку, при успадкуванні майнових прав на об'єкт архітектури спадкоємець може і повинен успадковувати і авторські права на твір архітектури втілений в такому об'єкті, навіть після закінчення терміну дії авторського права, але виключно у випадку, якщо стосовно такого об'єкту не відбувся його перехід у суспільне надбання.

По-друге, вимагає вирішення невизначеності щодо того, яким чином відбувається передача суб'єктом авторського права твору архітектури або об'єкту архітектури, в якому такий твір втілений у спадщину територіальній громаді або державі, для подальшої сакралізації автору або набуття таким об'єктом статусу національної чи культурної спадщини. Насправді Законом України «Про архітектурну діяльність» не визначається можливість переходу твору архітектури у власність цілої громади, оскільки цей закон регулює відносини з приводу цілого об'єкту архітектури, який хоча і є різновидом твору архітектури, але не дає відповідь на питання

опрацювання механізму успадкування громадою майнових прав автору.

Насправді набуття територіальною громадою права власності на об'єкт архітектури, в якому втілено твір архітектури, може відбуватися внаслідок дії норм інституту набуття права власності на безхазайне майно. Але при цьому само авторське право не переходить до територіальної громади. Натомість автор може в спадок ому договорі або в заповіті заповісти, що всі авторські майнові права на твір архітектури (і на цьому слід акцентувати увагу, що саме на твір архітектури без диференціації предметів, що входять до такого твору) набуваються територіальною громадою в якій такий твір створено або реалізовано разом із правом власності на такий твір. В даному випадку поєднання авторського права і права власності забезпечує невідчужуваність майнових прав після спливу строку дії авторського права, що є важливою передумовою для використання громадою твору в якості суспільного надбання місцевого значення.

Цікавим напрямком удосконалення цивільно-правового регулювання авторського права на твори архітектури слід визнати вирішення на теоретичному рівні проблеми щодо можливості наділення штучного інтелекту або роботів авторським правом. Ця проблема не є нагальною але її перспектива очевидна, оскільки відбувається тотальна роботизація суспільства, а подальші революційні кроки в комп'ютерній галузі відкривають можливості для створення штучного інтелекту.

Наприклад О.Е. Радутний вказує на проблему криміналізації дій робототехніки, роботів та штучного інтелекту. Така проблема можлива виключно для особи або для суб'єкту який набув права особи, тобто – учасника суспільних відносин. Так, дослідник акцентує увагу на тому, що «Google отримав патент на технологію, що дозволяє модернізувати роботів та роботизовані пристрої. Взаємодія значної кількості, без обмеження по максимуму, роботів відбувається через «хмару тегів», їх власник має можливість налаштувати свої пристрої так, як це йому потрібно. Контролювати їх дії можливо з будь-якого місця, якщо задати у налаштуваннях необхідну програму та код. Компанія стверджує, що її технологія призначена виключно для автоматизації та оптимізації суспільних процесів» [44, с. 129]. Такий розвиток роботів дасть змогу їм виконувати велику кількість функцій які напряму не контролюються або не керуються з боку власника. При цьому власник чи оператор встановлює лише обмеження та рамки активності і діяльності роботів і в таких рамках вони можуть створювати складні предмети, що не може вважатися процесом творчості але можуть вважатися складними технологічними рішеннями.

Крім того слід звернути увагу на існування в Європейському парламенті Проекту резолюції «Про правовий статус роботів як «електронної особи». Цей проект свідчить про підвищення уваги до проблеми роботів не лише з боку суспільства, але і з боку законодавця, оскільки включення робо-

тів в суспільні процеси вимагає відповідного правового обґрунтування моделі їх участі або ступеня замученості роботів до тих чи інших відносин.

«Дана Резолюція встановлює загальні та етичні принципи розвитку галузі робототехніки і штучного інтелекту для використання в цивільному суспільстві, які повинні враховуватися при соціальному, екологічному впливі і впливі на здоров'я людей робототехніки і могли б забезпечити відповідність дій роботів правовим, етичним стандартам і стандартам безпеки. В цілому Резолюція має на меті врегулювати правове становище роботів в людському суспільстві, для чого з поміж іншого пропонується дати нормативне визначення «розумному автономному роботу» з розробкою відповідного правового статусу» [5]. Об'єктивно, що поява такої Резолюції одночасно спричинила активізацію дискусії в науковому співтоваристві стосовно визначення можливостей наділення штучного інтелекту певним правовим статусом.

Важливо розуміти, що ця проблема нагальна і потребує як мінімум дискусії на теоретичному рівні, однак з точки зору законодавчого забезпечення її вирішення можливо лише після доктринального опрацювання проблеми віднесення штучного інтелекту чи роботів до якоїсь категорії осіб. Сучасне українське законодавство розглядає роботів як об'єкт відносин і як засіб для виконання особами певних функцій, тобто в якості допоміжних інструментів чи засобів праці і творчості. Але враховуючи зростаючі технічні можливості роботів, їх здатність до опрацювання складних завдань та створення нових проектних технологічних рішень через розв'язання математичних задач, то цілком зрозумілим стає актуалізація проблеми визначення місця роботів в процесі створення об'єктів авторських прав або прав інтелектуальної власності.

На сьогодні ж можливе лише короткострокове вирішення такої теоретичної проблеми шляхом уточнення формулювання частини першої статті 8 Закону України «Про авторське право і суміжні права», виклавши її в наступній редакції:

«1. Об'єктами авторського права є твори у галузі науки, літератури і мистецтва, створені автором (творцем) самостійно або співавторстві, в тому числі за допомогою засобів електронно-обчислювальної техніки, робототехніки чи інших інформаційних програм, а саме:».

Таке формулювання чітко детермінує місце будь-яких роботів чи штучного інтелекту в процесі створення твору в якості допоміжних інструментів, засобів творчої праці.

Окремий інтерес викликає доктринальне врегулювання проблеми узгодження цивільно-правових норм що стосуються права власності на об'єкт архітектури та цивільно-правових норм що стосуються авторського права на об'єкт архітектури як об'єкт авторського права. Дійсно положення Закону України «Про архітектурну діяльність» по-перше, врегульовує співвідношення прав і обов'язків суб'єктів архітектурної діяльності при створенні та експлуатації об'єктів архітектури, по-друге, визначає перелік майнових прав суб'єкту авторського

права на об'єкт архітектури. Однак, правова констrukція, яка міститься в ст. 30 вказаного закону щодо визначення «об'єкту архітектури як об'єкту авторського права» відкриває можливості для дискусії стосовно поєднання авторського права та права власності на такий об'єкт в одного і того ж суб'єкту та створення стійкого юридичного зв'язку між цими правами і суб'єктом відносин з приводу авторських прав.

Тому пропонується Закон України «Про архітектурну діяльність» доповнити статтею 30-1 «Майнові права на твір архітектури» в наступній редакції:

«Стаття 30-1. Майнові права на твір архітектури.

1. Майнові права на твір архітектури належать його авторів, якщо інше не встановлено договором чи законом, а також крім випадків передбачених статтею 30 цього Закону.

2. До майнових прав суб'єкту авторського права на твір архітектури належать:

а) виключне право на використання твору архітектури;

б) виключне право на дозвіл або заборону використання твору архітектури іншими особами;

в) право на винагороду за використання твору архітектури у відповідності до чинного законодавства чи до умов договору;

г) право на участь у подальшій реалізації твору архітектури;

д) право на внесення змін до твору архітектури в процесі його практичної реалізації у зв'язку зі зміною функціонального призначення або на підставі договору;

е) право перешкоджати неправомірному використанню твору архітектури (право на захист авторських прав).

3. Майнові права автора (чи іншої особи, яка має авторське право) твору архітектури можуть бути передані (відчужені) іншій особі згідно з положеннями Закону України «Про авторське право і суміжні права», після чого ця особа стає суб'єктом авторського права.

4. Будь-які обмеження авторського права на твір архітектури можливі і встановлюються виключно за умови, що вони не завдаватимуть шкоди використанню твору і не обмежуватимуть безпідставно законні права та інтереси автора.»

Таким чином, запропоновані зміни до законодавства покликані вирішити найбільш гострі проблеми практичного застосування законодавства в сфері регулювання авторського права на твір архітектури. Разом з тим на сьогодні існує потреба поглиблення теоретичної дискусії стосовно найбільш концептуальних напрямків реформування організаційно-правового забезпечення особистих немайнових та майнових прав суб'єктів авторського права на твір архітектури.

Іншим концептуальні напрямом удосконалення цивільно-правового регулювання авторського права на твори архітектури є визначення меж договірного регулювання співавторства. Вище

нами були висунуті пропозиції стосовно доповнення чинного законодавства, нормою щодо уточнення окремих аспектів співавторства, однак залишається невирішеною проблема колективного авторства.

В даному випадку, на нашу думку, вести мову про співавторство недоречно, оскільки існують випадки коли колективна творчість не передбачає можливість відділені елементів твору через неможливість визначення меж творчого авторського внеску кожного члена такого колективу в процес створення твору архітектури.

Так, на думку А. А. Кетрарь «співавторство може виникати при створенні будь-яких творів, але для визначення твору як такого, що створений у співавторстві, потрібне існування певних умов, а саме: спільна праця кожного із співавторів повинна мати творчий характер; твір створений спільною творчою працею співавторів, повинен бути єдиним цілим, тобто таким, що не може існувати без складових частин, як ціле; творча співпраця авторів має бути добровільною та здійснюватися в результаті домовленості між співавторами; винагорода за використання твору належить співавторам у рівних частках, якщо в угоді між ними не передбачається інше» [6, с. 355]. Так позиція дослідника свідчить про те, що кожен твір, створений у співавторстві може і повинен мати складові відчужувані частини існування яких можливе поза твором. Але у випадку архітектурного твору навряд чи можливе виділення елементів: архітектурних форм чи інших рішень – будь-яких складових самого об'єкту архітектури в якості окремого об'єкту авторського права. Сутність та складність твору архітектури як раз і визначається тим, що відокремлення складової частини змінює сам об'єкт авторського права, применшує його значущість та значимість і взагалі може змінювати функціональне призначення тощо.

Така ситуація є неможлива і неприпустима з точки зору подальшої долі як самого твору архітектури, так і його складових частин, що значно применшуватиме і обсяг охоронюваних прав авторів, і взагалі зменшить сам обсяг авторства. Тобто на нашу думку за умови створення твору архітектури в співавторстві договором про таке співавторство повинно визначатися неможливість відчуження будь-якого елементу твору архітектури або навіть елементу об'єкту архітектури, що є об'єктом авторського права. Натомість використання такого твору чи об'єкту архітектури можливе за згодою всіх співавторів.

З одного боку «колективізація» суб'єкту авторських прав завдає суттєвих ризиків для більш точного регулювання та повного задоволення власних майнових і немайнових прав кожного співавтора. Але разом з тим такий договір повинен передбачати і окрему конструкції згідно з якої співавтор не може не давати згоду іншим співавторам щодо використання твору архітектури або об'єкту архітектури, що є об'єктом авторського права у випадку, коли правам та інтересам такого співавтора немає загрози вираженої у втраті майнових чи немайнових

прав. Обмеження таких прав вже відбувається оскільки співавторство само по собі обмежує можливість по розпорядженню твором архітектури встановивши полісуб'єктність щодо відносин з приводу конкретного і єдиного об'єкту авторського права – твору архітектури.

Можливо саме через це законодавець визначаючи в Законі України «Про архітектурну діяльність» суб'єктів авторського права не виокремив інституту співавторства, хоча і зазначив на його існуванні у відносинах з приводу створення твору архітектури та не врегулював його окремими статтями.

Таким чином, аналіз теоретичних положень та законодавчого забезпечення прав суб'єктів авторського права на твір архітектури продемонстрував наявність певної законодавчої неузгодженості, запропоновані шляхи вирішення яких підвищать ефективність правового регулювання відносин з приводу твору архітектури.

Висновки та пропозиції. Визначено концептуальні напрями удосконалення цивільно-правового регулювання авторського права на твори архітектури. Перш за все актуалізація проблема захисту авторських прав на твір архітектури шляхом здійснення авторського нагляду. Запропоноване авторське бачення врегулювання законодавцем процесу суттєвого відхилення забудовника, підрядника або інших суб'єктів відносин з приводу створення об'єкту архітектурної діяльності від авторського задуму суб'єкта авторського права на твір архітектури, що встановлюється шляхом реалізації авторського нагляду. Дана позиція є необхідною з точки зору унеможливлення зловживання з боку замовника та підрядника правами на створення об'єкту архітектурної діяльності, в якому втілено конкретний твір архітектури. Зроблено висновок стосовно необхідності врегулювання проблеми спадкування авторських прав шляхом укладення спадкового договору.

Автором розроблено низку пропозицій з метою внесення змін до законодавства України, зокрема до Закону України «Про архітектурну діяльність». Передбачається доповнити його статтею 29-1 «Виникнення права власності на твір архітектури та об'єкти архітектурної діяльності»; статтею 30-1 «Майнові права на твір архітектури»; статтею 31 «Особисті немайнові права суб'єктів авторського права на твір архітектури та на об'єкт об'єкт архітектури, в якому такий твір втілено».

Крім того запропоновано доповнити: статтю 11 Закону України «Про архітектурну діяльність» частиною шостою; статтю 29 Закону України «Про архітектурну діяльність» частиною п'ятою

Список літератури

1. Про архітектурну діяльність: Закон України в від 20.05.1999 № 687-XIV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/687-14>
2. Про авторський та технічний нагляд під час будівництва об'єкта архітектури: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.07.2007 № 903 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/903-2007-п>
3. Про авторське право і суміжні права: Закон України від 23.12.1993 № 3792-XII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3792-12/>
4. Радутний О.Е. Кримінальна відповідальність штучного інтелекту / О.Е. Радутний // Інформація і право. – № 2(21) . – 2017. – С. 124-132
5. Коваль М. В. Электронная личность: за чем ЕС обсуждает права роботов / М. В. Коваль [Електронний ресурс] Украинская правда – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/rus/experts/2017/01/24/7060539>
6. Кетрарь А. А. Суб'єкти авторських відносин / А. А. Кетрарь // Актуальні проблеми держави і права. – 2012. – № 64. – С. 352-360.

Mamedova A.D.

Student

Safronov V.V.

*PhD in law, associate Professor,
head of the Department of Law of the*

Siberian state University of science and technology named after academician M. F. Reshetnev.

Мамедова Айнура Джамал кызы
студент

Сафронов Вячеслав Владимирович

*кандидат юридических наук, доцент,
заведующий кафедры Правоведения Сибирского государственного университета науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева.*

THE USE OF ADMINISTRATIVE TAX PENALTIES FOR AN OFFENCE IN RESPECT OF TAXES AND FEES ПРИМЕНЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНЫХ НАЛОГОВЫХ САНКЦИЙ ЗА ПРАВОНАРУШЕНИЕ В ОБЛАСТИ НАЛОГОВ И СБОРОВ

Summary: The article deals with administrative and tax sanctions for the offense in the field of taxes and fees, which reveals the administrative and legal characteristics of the offences.

Аннотация: В статье рассматриваются административные и налоговые санкции за правонарушение в области налогов и сборов, которая раскрывает административно-правовую характеристику рассматриваемых правонарушений.

Key words: Law, taxation, administrative penalties, taxes and fees, the rule, article, the tax authority, the penalty, the obligation, the taxpayer.

Ключевые слова: Право, налоговая сфера, административные санкции, налоги и сборы, норма, статья, налоговый орган, штраф, обязанность, налогоплательщик.

Исследование сущности административной ответственности за правонарушения в области налогов и сборов было бы неполным без анализа административно-наказательных мер, налагаемых на лиц, виновных в совершении противоправных деяний в области налогов и сборов.

Выполнение конституционной обязанности платить законно установленные налоги и сборы обеспечивается государством различными способами, в том числе и посредством применения мер принуждения.

В целях реализации исполнения этой публичной обязанности и возмещения ущерба, понесенного казной в результате ее неисполнения, законодатель, в соответствии со ст. 57 Конституции РФ, вправе устанавливать меры принуждения в связи с несоблюдением законных требований государства.

Следует согласиться со мнением большинства правоведов о том, что «ответственность - это применение и реализация санкции в случае правонарушения». Неразрывная связь санкций и ответственности общепризнанна. Без санкции (сопровождающей обязанность, запрет) немислима ответственность, поскольку правовой основой ответственности является именно возможность (необходимость) применить известные наказательные меры за совершение правонарушения. Через ответственность конкретизируются и осуществляются те меры принуждения, которые указаны санкцией в общем виде.

Необходимо отметить, что в правовой науке термин «санкция» имеет несколько значений.

Ряд авторов под санкцией понимает неблагоприятные последствия для субъекта, допустившего противоправное поведение. Другие в основном присоединяются к данной точке зрения, но под санкцией понимают указание на те невыгодные последствия, которые могут и должны наступить для лиц или органов, нарушивших предписания правовой нормы.

Вторая группа авторов считает, что санкция - это принудительная мера, применяемая государством в случае нарушения норм права.

Третьи под санкцией понимают указание на меру государственного принуждения. Нередко санкцией называются сами меры государственного, в том числе административно-правового принуждения, применяемые к нарушителю и являющиеся реакцией на последствия нарушения правовых норм.

Анализ различных точек зрения по вопросу о понятии санкции в праве показывает, что ученые, признающие санкцию в качестве неотъемлемого элемента правовой нормы, по-разному определяют ее родовую признак.

В юридической литературе предложено значительное количество не только определений, но и классификаций административно-правовых санкций.

Однако анализируя различные точки зрения по вопросу о понятии санкции, мы полагаем, что ключевым основанием классификации административно-правовых санкций является способ, каким они служат охране правопорядка.

В соответствии с указанным критерием, эти санкции подразделяются на два основных вида: праввосстановительные (направленные на устранение непосредственного вреда) и штрафные (карательные).

В отечественной административистике также существуют и иные меры административного принуждения. Так, И. И. Веремеенко выделяет три вида мер административного принуждения: административно-процессуальные меры; административно-предупредительные меры; административно-правовые санкции.

Также полностью обоснованной представляется позиция А. П. Коренева по выделению среди мер административно-правового принуждения четырех групп: мер административного предупреждения (административно-предупредительных мер), мер административного пресечения, мер административной ответственности или административных взысканий (наказания) и мер административно-процессуального обеспечения (мер обеспечения производства по делам об административных правонарушениях). Поскольку предложенная А. П. Кореневым классификация охватывает весь спектр мер правового принуждения, применяемых в административно-правовой сфере, она является в современной юридической науке традиционной.

По мнению Д. Н. Бахраха, восстановительные меры вообще и административно-восстановительные в частности применяются в цепях возмещения причиненного ущерба, восстановления прежнего положения вещей.

Со всеми этими высказываниями, несомненно, можно согласиться, но только в той части, что они действительно создают для нарушителя неблагоприятные последствия. Однако справедлива и точка зрения Л. Л. Попова, который отмечает, что «только административное наказание является установленной государством мерой ответственности за административное правонарушение, только оно содержит итоговую юридическую оценку противоправного деяния нарушителя».

В подтверждение вышеизложенного мы считаем возможным привести следующие договоры.

Наиболее показательной является позиция Конституционного суда Российской Федерации,

изложенная в Постановлении от 15 июля 1999 г. № 11-П «По делу о проверке конституционности отдельных положений Закона РСФСР „О Государственной налоговой службе РСФСР“ и Законов РФ „Об основах налоговой системы в РФ“ и „О федеральных органах налоговой полиции“, в котором прямо указывалось, что погашение недоимки и возмещение ущерба от несвоевременной и неполной уплаты налога (пени) не относится к штрафным санкциям, а является праввосстановительной мерой. Законодательство о налогах и сборах, основываясь на положениях гл. 16 НК РФ, не рассматривает пеню в качестве меры налоговой ответственности. Следует учитывать и тот факт, что основанием для применения налоговых санкций служит виновно совершенное деяние, а поскольку пени находятся вне связи с совершенным налоговым правонарушением и для этого нет необходимости доказывать вину налогоплательщика, то из этого следует, что пени не относятся к мерам ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах.

С учетом сказанного можно утверждать, что только административный штраф и налоговая санкция являются мерами административного наказания за совершение правонарушения в области налогов и сборов.

Административное наказание, будучи по правовой природе разновидностью меры административного принуждения, выражает все его характерные черты, а именно: 1) осуществляется в связи с неправомерным, вредным для общества деянием как реакция на вредоносное поведение; 2) применяется только к конкретным субъектам права, которые нарушили юридические нормы; 3) осуществляется посредством юрисдикционных, правоприменительных актов; 4) применяется на основе права; 5) осуществляется исключительно государственными органами.

В качестве меры юридической ответственности за налоговое правонарушение НК РФ предусматривает налоговую санкцию, устанавливаемую и применяемую в соответствии со ст. 114 НК РФ только в виде денежного взыскания (штрафа) в размерах, предусмотренных гл. 16 и 18 настоящего кодекса.

Аналогичную меру предусматривает и КоАП РФ. Так, ст. 3.5. КоАП РФ в качестве денежного взыскания устанавливает административный штраф, который является наказанием за совершение административного правонарушения.

В юридической литературе штраф как мера ответственности или правовая карательная санкция характеризуется государственным принуждением; ущемлением имущественных интересов лиц, в отношении которых он применяется; одновременным взысканием; применением только по отношению к лицам, совершившим нарушение правовых обязанностей перед обществом и государством при установлении их вины.

Таким образом, административные правонарушения в области налогов и сборов, установленные как НК РФ, так и КоАП РФ, в качестве санкции

за совершенное правонарушение предусматривают исключительно денежное взыскание - штраф. Вопрос же о правовой принадлежности штрафных санкций, взыскиваемых налоговыми органами за нарушение норм налогового законодательства, остается актуальным и наиболее дискутируемым в теории административного и налогового права.

Как отмечает А. С. Емельянов, налоговые санкции выступают в качестве карательной стороны юридической ответственности за нарушения законодательства о налогах и сборах (т.е. как административная ответственность), а пени - как ее праввосстановительная сторона (т.е. как финансовая ответственность).

Большинство ученых и специалистов в области налогов и сборов разделяют мнение о единой правовой природе обеих санкций: штрафа, предусмотренного НК РФ, и штрафа, установленного КоАП РФ. Так, С. Г. Пепеляев утверждает, что «специфических мер воздействия за нарушение налогового законодательства НК РФ не предусмотрено. Эти меры сводятся к применению типичного административного взыскания штрафа».

Вместе с тем следует отметить, что высказывается и совершенно противоположное мнение. Так, некоторые правоведы полагают, что налоговые санкции «и по характеру, и по способу взыскания» существенно отличаются от административного штрафа.

Исходя из анализа налогового и административно-деликтного законодательства можно отметить, что позиция И. И. Кучерова в отношении того, что штрафы, предусмотренные за налоговые правонарушения, имеют иное значение, нежели административные штрафы, представляется нам не вполне убедительной. Как справедливо указывает С. Г. Пепеляев, взыскания, установленные НК РФ, - это меры административной ответственности, которые применяются к налогоплательщикам, налоговым агентам, банкам и другим субъектам налоговых правонарушений за нарушения ими налогового законодательства. Аналогичная правовая позиция была также обозначена Конституционным судом РФ в Определении от 5 июля 2001 г. № 130-О «По запросу Омского областного суда о проверке конституционности положения пункта 12 статьи 7 Закона РФ „О налоговых органах Российской Федерации“».

В нем, в частности, отмечалось, что штрафные санкции, применяемые налоговыми органами за нарушение норм законодательства, направленного на обеспечение фискальных интересов государства, относятся к мерам взыскания административно-правового характера (за административные правонарушения).

Система административных наказаний по КоАП РФ представлена девятью видами (ст. 3.2 КоАП РФ), но единственным административным наказанием за правонарушения в области налогов и сборов действующим законодательством определен только административный штраф. Можно отметить, что во взыскании административного

штрафа выражается карательная сущность административной ответственности в целом.

Сущность штрафа значительно шире и не сводится только к ограничению имущественных интересов виновного. Как мера административного принуждения, штраф представляет собой кару, всегда связанную с ущемлением интересов тех, к кому она применяется, сопряженную с взысканием в доход государства определенных денежных средств.

Основным показателем правоограничения, составляющего содержание штрафа, является его размер.

Штраф как вид налоговой санкции рассчитывается следующим образом:

1) как фиксированная сумма (ст. 116 НК РФ: за нарушение срока подачи заявления о постановке на учет в налоговом органе применяется взыскание штрафа в размере 5000 руб., за нарушение срока более чем на 90 дней - в размере 10 000 руб.; ст. 118 НК РФ: за нарушение срока представления в налоговый орган информации об открытии или о закрытии им счета в каком-либо банке налагается штраф в размере 5000 руб.; ст. 120 НК РФ: за грубое нарушение организацией правил, учета доходов и (или) расходов и (или) объектов налогообложения взимается штраф 5000 руб., при совершении правонарушения в течение более одного налогового периода - 15 000 руб.), а также в соответствии со ст. 125, 126, 128, 129, 129.1, 129.2, 132, 135.1 НК РФ);

2) как процентное отношение к суммам доходов, полученных в период совершения налогового правонарушения, но не менее фиксированной суммы (п. 1 ст. 117 НК РФ: за уклонение от постановки на учет в налоговом органе применяется взыскание штрафа в размере 10 % от доходов, полученных в течение указанного времени в результате такой деятельности, но не менее 20 000 руб.);

3) как процентное отношение к сумме налога, подлежащего уплате (п. 1 ст. 119 НК РФ: за непредставление налоговой декларации применяется взыскание штрафа в размере 5 % суммы налога, подлежащей уплате (доплате) на основе этой декларации, за каждый полный или неполный месяц со дня, установленного для ее представления, но не более 30 % указанной суммы и не менее 100 руб.);

4) как процентное отношение к неуплаченной сумме налога (ст. 120 НК РФ: за грубое нарушение организацией правил учета доходов и (или) расходов и (или) объектов налогообложения, повлекшее занижение налоговой базы, взимается штраф в размере 10 % от суммы неуплаченного налога, но не менее 15 000 руб.; ст. 122 НК РФ: за неуплату или неполную уплату сумм налога применяется взыскание штрафа в размере 20 % от неуплаченных сумм налога, за умышленное совершение этих деяний - 40 %);

5) как процентное отношение к сумме налога, подлежащего перечислению (ст. 123 НК РФ: за невыполнение налоговым агентом обязанности по удержанию и (или) перечислению налогов применяется взыскание штрафа в размере 20 % от суммы, подлежащей перечислению; а также в соответствии

со ст. 133-135 НК РФ). КоАП РФ также предусматривает несколько видов исчисления штрафа, в том числе устанавливает и предельные размеры такого наказания. Так, в соответствии со ст. 3.5 КоАП РФ, штраф выражается в рублях или величине, кратной:

- стоимости предмета административного правонарушения на момент окончания или пресечения административного правонарушения;

- сумме неуплаченных и подлежащих уплате на момент окончания или пресечения административного правонарушения налогов, сборов или таможенных пошлин, либо сумме незаконной валютной операции, либо сумме денежных средств или стоимости внутренних и внешних ценных бумаг, списанных и (или) зачисленных с невыполнением установленного требования о резервировании, либо сумме валютной выручки, не проданной в установленном порядке, либо сумме денежных средств, не зачисленных в установленный срок на счета в уполномоченных банках, либо сумме денежных средств, не возвращенных в установленный срок в Российскую Федерацию, либо сумме денежных средств, стоимости ценных бумаг, иного имущества или стоимости услуг имущественного характера, незаконно переданных или оказанных от имени юридического лица, либо сумме неуплаченного административного штрафа;

- сумме выручки правонарушителя от реализации товара (работы, услуги), на рынке которого совершено административное правонарушение, за календарный год, предшествующий году, в котором было выявлено административное правонарушение, либо за предшествующую дате выявления административного правонарушения часть календарного года, в котором было выявлено административное правонарушение, если правонарушитель не осуществлял деятельность по реализации товара (работы, услуги) в предшествующем календарном году;

Тем не менее в обоснование указанных доводов (действующих, между прочим, непосредственно и не требующих подтверждения другими органами и должностными лицами в силу статуса решения Конституционного суда РФ), полагаем возможным обратить внимание на сравнительный анализ содержания основных элементов налоговых санкций и административных наказаний (административно-правовых санкций).

Однако подобный простор не безграничен. Действия право применителя при выборе и назначении конкретного вида административного наказания поставлены законодателем в четкие рамки, очерченные не только пределами санкции, но и обязанностью учета конкретных обстоятельств правонарушения (формы вины, наступивших последствий, смягчающих и отягчающих вину обстоятельств) и личности правонарушителя.

Установление же мер финансовой ответственности в конкретных суммах приводит к необходимости внесения дополнительных изменений в нормативные акты, например в связи с инфляцией. Если при этом учесть, что меры налоговой ответ-

ственности могут устанавливаться только федеральным законодательством, становится ясным, что такого рода изменения крайне нежелательны, так как вызывают дополнительные сложности и не позволяют в полной мере реализовать принципы индивидуализации и дифференциации наказания, как это сделано в КоАП РФ.

Список литературы:

1. Сафронов В.В. Претерпевшие неблагоприятных правовых последствий, наступивших в результате налогового правонарушения : монография / В.В. Сафронов; Сиб. Гос. Аэрокосмич. Ун-т.- Красноярск, 2016-140 с.

Slesarenko A. N.,

kandydat nauk historycznych,

katedra międzynarodowego i europejskiego

prawa Narodowego Uniwersytetu im. O. Gonczara

Slesarenko O.

Ph.d., the department of international

and european law, Dnipro national

University at name O. Honchar

HISTORYKO – PRAWOWE PODEJŚCIE DO OCENY «REWOLUCJI» IWANA MAZEPY 1708R. HISTORICAL AND LEGAL APPROACHES IN ESTIMATING «THE REVOLUTION» OF IVAN MASEPA OF 1708

Anotacja: Artykuł poświęcony jest analizie prawowych podstaw, które skłoniły ukraińskiego hetmana I. Mazepę do wystąpienia przeciw moskiewskiemu carowi Piotrowi I. W 1708 roku przed I. Mazepą powstała sytuacja wyboru nowego protektora. Autor artykułu odpowiada na pytanie: „Czy miał prawo hetman Mazepa obrać nowego sojusznika dla Ukrainy”? Hetman chciał otrzymać niezależność Ukrainy, wzorowawszy się europejską tradycję "społecznej umowy".

Summary: The article is devoted to the analysis of the legal grounds that pushed Ukrainian hetman I. Mazepa to revolt against the Moscow Tsar Peter I. In

1708 before I. Mazepa was a situation of choice of retreat. Does the author of this article answer a question: “Did hetman I. Mazepa have a right to choose a new ally for Ukraine”? A hetman wanted to get independence of Ukraine, following European tradition of "public agreement".

Kluczowe słowa: «rewolucja 1709», prawo, obowiązki związane z umowami, protektorat, reforma administracyjna, Rzeczpospolita.

Key words: « the revolution of 1708», law, treaty's commitment, protectorate, Poland-Lithuanian Commonwealth.

Przedstawiense problemu. Yesieia tego roku będzie 310 lat od chwili zaistnienia jednego z ważniejszych zdarzeń Wielkiej wojny północnej – tak zwanej «rewolucji» hetmana Wojska Zaporozkiego (tak oficjalnie nazywała wtedy terytoria Ukrainy) Iwana Mazepy. Do tego czasu genialnie szwedzki wódz król Karol XII wyeliminował z wojny jednego po drugim swoich przeciwników – na początku Danię (1700), potem Saksonię (1706), spatalizował wojną domową Rzeczpospolitą i izolował Państwo Moskiewskie, jak mu się wydawało, najsłabszego przeciwnika. Pozostawał mu ostatni wysiłek dla korzystnego zakończenia tej najdłuższej wojny XVIII wieku. Jednocześnie nie można Karolowi XII zarzucać lekkomyślności odnośnie możliwości przeciwnika, o czym często mówiło się w rosyjskiej, a także częściowej szwedzkiej literaturze historycznej. Na odwrót, szwedzki król bardzo skrupulatnie przygotował się do tej ważniejszej wyprawy: zebrano największą armię w krótkiej historii Szwedzkiej imperii – ponad 34 tys., nie wliczając w to sił pozostawionych w Rzeczpospolitej, na Inflantach i w Finlandii. Zebrano ogromne materialne i finansowe rezerwy – do 6 mln. talarów. Jak zawsze, Karol XII wybrał główny kierunek natarcia – prosto na Moskwę pomszając mniej znaczące cele, odbicie przybaltuckich miast, zajętych przez cara Piotra. Jednak car zastosował starą azjatycką taktykę prowadzenia

wojny, tak zwana «scycką wojnę» – pałac i niszczyć szerokie pasmo terytorium przed następującą armią przeciwnika. To działanie było łatwiejsze dla tego, że działo się to na terytorium Białorusi, która należała do Rzeczpospolitej. Piotr I mało przejmował się tym, że działo się to na ziemiach jego ostatniego sprzymierzeńca. W rezultacie tego armia szwedzka doszedszy do granic Carstwa Moskiewskiego, okazała się w ciężkiej strategicznej sytuacji – nieliczne zwycięstwa nie miały wielkiego znaczenia, straty od głody i chorób były o wiele większe, a armia cara odwlekała generalną litwę, w takich warunkach przejście na stronę Króla hetmana I. Mazepy mogło okazać się głównym czynnikiem, porażającym zwyciężyć rejonem moskiewskiego carstwa, z niej dostarczali najlepszą siłitrą – główny składnik prochu, kazacka armia liczyła oficjalnie 30 tys. Jednocześnie wedle prawa wojsko Zaporozkie diametralnie różniło się od innych regionów Moskiewskiego carstwa, dawało możliwość szerokiej autonomii mójscowej władzy, nie było pańszczyzny dla zwykłych ludzi. Zrozumiałe, że późniejsi naukowcy zawsze zastanawiali się nad motywami, które powodowały, że podstarzały hetman zdecydował się na takie rozwiązanie: patriotyczne, osobiste czy chciwość? Dlaczego jego przejście na stronę szwedów nie doprowadziło do kruszenia Moskwy? Kiedy u Mazepy narodził się pomysł

przejścia na stronę Karola XII? Na ile dużym poparciem spotkał się plan hetmana wśród ukraińskiej szlachty i innych warstw społecznych?

▪ **Analiza ostatnich badań i publikacji:** Ostatnio dominują dwie tendencje w sprawach, związanych z historią I. Mazepy. Historycy rosyjscy prawie jednoznacznie traktują Mazepę jak zwykłego zdrajcę, który z chciwości sprzeniewierzył jawowitemu suwerenowi. Wypowiedzi ukraińskich historyków są bardziej zróżnicowane, no częściej określają Mazepę jako dobrego patriotę, którego oczernili zwycięscy. Jak mówili rzymianie «Vae victis» (bieda pokonanemu!)

Realnie prawdziwe naukowe badania historii Wielkiej północnej wojny 1700 – 1721 rr. były zapoczątkowane dopiero w połowie XIX wieku. Do tego czasu posługiwano się tylko oficjalną wersją, wygłaszaną przez Piotra I. Od tądż od takiego traktowania nie pozwoliła carska cenzura. Po wprowadzeniu burżuazyjnych reform połowy XIX wieku cenzura osłabła i to dało pewne możliwości dla bardziej obiektywnych badań. W tym czasie pojawiły się pierwsze publikacje ukraińskich uczonych M. Kostomarowa, D. Jawornickiego i innych. Wydawało by się, że po rozpadzie Rosyjskiego imperium warunki do rzetelnego badania historii powinny być lepsze, no teraz carska cenzura zamieniła się w jeszcze bardziej restrykcyjną cenzurę partii komunistycznej. Faktycznie tylko na emigracji, głównie w Polsce (do 1939 r.) i w Stanach Zjednoczonych (po 1945 r.) historycy ukraińscy otrzymali pełną swobodę wypowiedzi. Marksistowskie wpływy oddziaływały i na polskich historyków czasów powojennych. Nawet w pracach najwybitniejszych specjalistów z historii XVIII wieku W. Serczyka [1] i P. Jasienicy [2] oceny Mazepy mało różnią się od ocenek radzieckich autorów. Pewne jest, że najbardziej obszerne badania z dziejów jesieni 1708 r. były prowadzone od końca lat 80-tych, tojeżdż bardzo niedawno. Nie dziw, że historyków interesowały głównie polityczne i moralne aspekty powstania I. Mazepy, a w mniejszym stopniu czysto wojenne zagadnienia, jak również socjalno-ekonomiczne skutki jego wystąpienia. W Rosji danymi problemami zajmują się tacy znani uczeni jak W. Artamonow [3,4,5,6] i Tairowa-Jakowlewa [7]. Ich podejście do tych problemów jest w jakimś stopniu różne. Jeśli Artamonow i dalej trzyma się tradycyjnego dla rosyjskiej historiografii oceny wydarzeń 1708 r., to Tairowa-Jakowlewa skłania się do bardziej wyważonych i obiektywnych wywodów. Na przykład, ona odrzuca merkantylne motywy przejścia Mazepy od protektoratu Moskwy do protektoratu Szwecji [7, str. 219, 238]. Inny znany rosyjski badacz tego okresu P. Krotow w pełni podziela poglądy Artamonowa [8].

O wiele bardziej bogatą jest współczesna ukraińska historiografia. Można wskazać na badania T. Czuchliba [9,10,11] i S. Pawlenka [12,13,14]. Bardzo interesującymi są również prace A. Dubiny [15], I. Diptan [16], O. Kowalewskiej [17] i W. Stanisławskiego [18], odkrywające różne kierunki badania «mazepian». Z zagranicznej «mazepian» nie tracą znaczenia wcześniejsze prace amerykańskiego historyka O. Subtelntgo [19]. Z współczesnych

polskich historyków w pewnym stopniu poświęca uwagę powstaniu współpracy między Karolem XII i Mazepą Zb. Anusik w swojej monografii [20]. Bardzo interesującą jest artykuł P. Krokosza, który bada problemy bliskie naszej tematyce [21].

Wydzielnie nie rozwiązanych wcześniej części z całej problematyki. Analiza przedstawionej literatury powołuje wnioskować, że najmniej zbadanym obszarem jest historyczno-prawowa traktownia położenia w hetmańskiej Ukrainie jesienią 1708 r. W pełni zrozumiałe, że oceniając tamte zaszłości nie wolno opierać się na współczesnym prawie i zwrócić uwagę na pojęcie prawa w tamtych czasach.

Cel artykułu. W danym artykule autor pragnie przeanalizować prawowe aspekty «rewolucji 1708 r.», opierając się na historycznych realiach XVIII wieku. Źródłem tej analizy będą dokumenty obu stron (moskiewskiej i ukraińsko-szwedzkiej) i argumenty, przedstawione stronami dla dowodzenia swoich racji.

Przedstawienie głównych materiałów. W ciągu całego XVII wieku na znacznej części ukraińskiej ziemi stosunki społeczne oparte były na obowiązkach, wypływających z różnego rodzaju umów. Główny to były przywileje, nadawane królami Polski rejestrowemu zaporżskiemu wojsku (1617, 1619, 1625, 1630, 1638, 1649, 1651, 1658, 1660) albo religijne «Artikuly do uspookooinia narodu rusyńskiego» (1633). Tradycję podtrzymali i carowie moskiewscy (1654, 1659, 1665, 1672, 1687). I choć oni ciągle zmniejszali autonomiczne prawa ukraińskich kozaków, w całym od umowności nie odstępowało. Po umowie 1687 r. wspaniały czas kozackiego państwa stracił dużo blasku, no zgasł niezupełnie. Do Andrusowskiego rozjemu terytorium Zaporozkiego wojska wynosiło około 250 tys. kw.km. No polsko-moskiewska umowa 1667 r. razerwała Ukrainę «pożywemu» i od tegoczasu terytorium Hetmańszczyzny wynosiło tylko około 100 tys. kw.km. faktycznie nie podporządkowało się hetmanowi Wojska Zaporozkiego terytorium Wolności Zaporozkich (Siecz) o obszarze 35 tys. kw.km., a także terytorium Swobodnej Ukrainy o obszarze około 50 tys. kw. km. Takie położenie z rozdzieloną Ukrainą zatwierdził Wieczny Pocój z Rzeczpospolitą 1686 r. Ukraińskie ziemie w Moskiewskim państwie miały jeszcze sporą autonomię. Warto wspomnieć, że nawet na początku Wojny Połnocnej hetman Wojska Zaporozkiego w czasie wizyt w Moskwie był przyjmowany na audiencjach u cara według procedury dla poselstw zagranicznych. Zachowały się opisy takich przyjęć ukraińskich delegacji w latach 1700, 1703 i 1705 [22, str. 317 – 320]. Dokumenty te świadczą o tym, że w tym czasie status hetmańskiego poselstwa był jeszcze dostatecznie wysokim. Charakterystycznym świadectwem takiego statusu jest formularz podpisu hetmana Wojska Zaporozkiego, który używał I. Mazepa. Carscy urzędnicy, nawet najwyższego stopnia, swoje listy do Piotra podpisywali trafarnym sformułowaniem «pokorniejszy niewolnik waszej carskiej wielmożności» (na przykład: generał-admirał F. Apraksain, smoleński gubernator P. Sałtykow, azowski gubernator J. Tołstoj, generał-lejtenant R. Boyr, generał N. Iłłin, kierownik Bojarskiej Dumy A.

Iwanow) [23, str. 63, 428, 452, 453, 456, 476, 478, 481, 503, 515], a niektórzy «niepotrzebny twój panie niewolnik» (moskiewski komendant, gubernator Syberii księże M. Gagarin) [23, str. 520, 533]. Były wyjątki . na przykład feldmarszałek B. Szeremietiew [23, str. 459] i kanclerz G. Gołłowkin podpisywali tylko «niewolnik twój» [23, str. 442]. Take podpisywa swoje listy i krewny cara naczelnik jednego z prikaow (ministerstw) T. Streszniew [23, str. 422, 527]. Yedynym wyjątkiem był faworyt cara A. Mienszykow – jemu było pozwoleno podpisywać listy do cara tylko imieniem i nazwiskiem [23, str. 430, 442, 450, 464]. Szczególne położenie w pietrowskiej miał i książę-kiocar, naczelnik Preobrażenskogo pricza F.Y. Romodanowski [23, str. 554]. On podpisywał listy do cara jako „książe Fiodor”. Hetman że Mazepa podpisywał swoje listy do cara „wierny poddany i niżajszy sługa waszej carskiej wielmożności”, to jest, niewolniczej terminologii tutaj nie spotykamy [23, str. 527, 548]. Warto wymienić, że według tego trafaretu podpisywali listy do moskiewskich możnowładców i pułkownicy Wojska Zaporozkiego [23, str. 882].

Marzenie ukraińskich hetmanów było połączenie obu brzegów Dniepru. To ne udało się Doroszenko w 1668 – 1689 rokach, I. Samojłowiczowi w 1677 – 1678 rokach, w 1702 – 1704 takoj próby dokonali S. Samuś i S. Palij. Prawobrzeżni pułkownicy postanowili wykorzystać niepowodzenia króla Augusta II (w maju 1702 r. szwedom poddała się Warszawa, a w lipcu wojska Augusta przegrały bitwę pod Kliszowem) i wznieć powstanie. Próby badaczy odnalezienia materiałów odnośnie kontaktów prawobrzeżnej starszyzny ze szwedzkim królem nie dały rezultatów [9, str. 130, 155].

Początek powstania powiódł się: kozacy zdobyli Białą Cerkiew, oswobodzili terytoria prawie do granic Zborowskiego traktatu 1649 r. Pozostawał jeden krok do zjednoczenia. No powstanie bardzo przeszkadzało sprzymierzeńcowi Piotra królowi i kurfirstowi Augustowi II, który i tak cierpiał porażki w wojnie z Karolem XII. Dlatego poseł Rzeczypospolitej T. Działowski żądał od Piotra I by ten „wpłynął” na prawobrzeżnych kozaków, a jeśli nie, to on nie podpisze umowy o oficjalnym przystąpieniu Rzeczypospolitej do Wojny północnej.

Bardzo zainteresowany w pozostaniu w dobrych stosunkach ze sprzymierzeńcem, Piotr I postanowił pomóc polakom w stłumieniu powstania Semena Palija na Prawobrzeżnej Ukrainie i nakazał I. Mazepie okkupować tereny odbite Palijem. W ten sposób pod buławą Iwana Mazepy w latach 1704 – 1708 znów okazały się ziemie, które według Umowy Zborowskiej były przyznane Bogdanowi Chmielnickiemu. Prawowy status tych terenów pozostawał niejasnym: z jednej strony zgodnie z Narwską umową z sierpnia 1704 r. Piotr obiecał przywrócić suwerenitet Rzeczypospolitej, z drugiej strony, realna władza nad tymi ziemiami byław rękach wasala cara hetman I. Mazepy, polskiej administracji już tu nie było i sytuacja nie była określona twardymi czasowymi granicami [24, str. 238]. Przed Mazepą pojawiła się możliwość zawojować niepodległość Ukrainy na obu brzegach Dniepru.

No bez sojuszników zwycięstwo w walce za Ukrainę z moskiewskim monarchem było nierealnym i hetman o tym dobrze wiedział. Rzeczypospolita nie mogła stat się takim sojusznikiem z dwóch powodów – ona nie zgodziła by się na utratę Prawobrzeżnej Ukrainy oddając ja Mazepie, a sama idea sojuszu z Rzeczypospolita była bardzo niepopularna wśród ukraińskiej ludności, szczególnie prawobrzeżnej. Mazepą mógł znaleźć się w takim położeniu. Wygowski, który zwyciężył moskali w bitwie pod Konotopem, no nie mając poparcia wśród ludności wyrzekł się buławy. Obiektywna sytuacja skłaniała Mazepę do sojuszu ze zwycięskim królem.

W Europie wszystkie sojusznicze umowy zawierało się na piśmie. Tradycja słowa pisanego ciągnęła się od czasów rzymskich, kiedy to priopetowe znaczenie miało nie tylko pisemne zawarcie sojuszniczej umowy, no i formalne wypełnienie warunków umowy. Yak mówili rzymianie „Pakta sunt servanda” – umowy powimny być spełnione. Taka umowa została zawarta i między królami szwecji i Polski z jednej. Tekst tej umowy przytaczał jesze na początku XIX wieku D. Buturlin, to sąwłasciwie dwie umowy: między Karolem i Mazepą i między Stanisławem Leszczyńskim i Mazepą, jakby dopełniające się wzajemnie [25, str. 51 – 53]. No jest pewna nieścisłość: wszystkie inne teksty umów Buturlin przytacza dosłownie, ze ścisłymi datami, nawet kiedy to są teksty honorowych kapitulacji szwedzkich garnizonów Noteburga, Derpta czy Wyborga. Tekst tej umowy rosyjski historyk tylko przekazuje, nie podając ścisłej daty! Sam tekst on zacerpnoł z „Historii G. Adlerfelta...” także jak teksty kapitulacji Noteburga i Derpta. Nie zrozumia łym jest, kto mógł podpisać umowę z Mazepą w imieniu króla polskiego, bo samego Stanisława Leszczyńskiego przy tym być nie mogło. To jest, nawet przy powierzchownej analizie budzą się wątpliwości co do autentyczności tekstu, podanego przez rosyjskiego historyka. Yak potem dokazał ukraiński historyk B. Krupnicki, Adlerfelt-młodszy bardzo niedbale przetłumaczył na francuzski tekst tej umowy, dołączając od siebie dużo materiału, orientując się na realia 1740 – tych lat [17, str. 30]. Według nas, ten historyk bardzo skrupulatnie przeprowadził analizę umownych stosunków Karola XII z Mazepą. No jego materiały bardzo długo były w rękopisach i opublikowano je niedawno. Krupnicki wyklucza możliwość pojawienia się takiej umowy wcześniej niż wiosną 1708 r., gdy sztabkwartira króla znajdowała się w Rodoszkowiczach (Białoruś), a odnośnie umowy ze Stanisławem Leszczyńskim, to ten ukraiński historyk ma wątpliwości, czy taka umowa wogóle była zawarta [17, str. 32 – 35]. Ze współczesnych ukraińskich historyków tą umową analizował S. Pawlenko, który zwrócił uwagę naszeręg nieścisłości i nielogiczności w treści umowy, na przykład, zrobienie Mazepy księciem na białryskich ziemiach, choć już od lata 1707 r. on miał tytuł księcia świętego Rzymskiego imperium [26, str. 176].

Jeszcze jednym bolesnym problemem dla ukraińskiej autonomii stała się idea Piotra I o unifikacji administracyjno-terytorialnej struktury swojego państwa. W poprzednich naszych badaniach

wspominaliśmy, że u cara Piotra nie było jasnego planu państwowych reform, dlatego wiele z nich były niespodzianką nie tylko dla zwykłych mieszkańców Moskiewskiego cesarstwa, no i dla bliskiego otoczenia cara [27, str. 115 – 116]. Sama idea podzieliła państwa na gubernii zrodziła się, prawdopodobnie, w grudniu 1707 r. Przy czym on zaczął od utworzenia Kijewskiej i Kazńskiej gubernii. O tym świadczy spis miast, które według projektu powinny być włączone do tych gubernii, przesłany dla zapoznania w maju 1708 r. P.M. Apraksinowi [23, str. 1082]. Można przypuszczać słuchy o przygotowywaniu takiej reformy stały się wiadome hetmanowi I. Mazepie. Nie mając możliwości otrzymania dokładnych danych o charakterze przygotowywanej reformy, hetman orientował się widocznie tylko na jej zewnętrzne parametry. Wiadomości o utworzeniu Kijowskiej gubernii mogły oznaczać chęć zlikwidować ustroj Hetmańszczyzny, lub, co najmniej, stracić dla hetmana Kijów, który stał się centrum nowej gubernii. Kijów, i tak znajdował się pod kierownictwem wojewodów moskiewskich, a kompetencje hetmańskiej administracji były bardzo iluzorycznymi, jednak uważano, że miasta z moskiewskimi garnizonami (takich było 5) formalnie wchodziły w skład Hetmańszczyzny i tam działały magdeburgskie lub kazackie prawo. Chociaż później (co stało się wiadomym w 1709 roku) w spis miast nie włączano terytorium Hetmańszczyzny, nie można przypuszczać, że taka inkorporacja była przygotowywana i tylko „rewolucja” Mazepy zmieniła zamiary cara. Jednak nie można twierdzić z pewnością, że w październiku 1708 roku hetman nie mógł znać dokładnych parawetrów planowanej reformy administracyjnej i dla tego rozpatrywał najgorszą dla swej ojczyzny wersję.

No jeszcze jeden ważny element zachowania autonomii Hetmańszczyzny wskazał kijowski historyk A. Sokirko. Według niego, dla starszyny kazackiej było bardzo niewygodnym wprowadzenie w Hetmańską Ukrainę „regularności”, to jest, wydzielenie najbardziej bojowej części ukraińskiego kazactwa i powołanie go na carską służbę na regularnych zasadach [28, str. 87 – 89]. Ten plan zrodził się u cara w wyniku zdarzeń 1706 r., gdy jego armia cudem uniknęła kapitulacji pod Grodnem [29, str. 68 – 69], a pomocnicze ukraińskie oddziały poniosły szereg porażek w starciach ze szwedzkimi wojskami w Białorusi wiosną tegoż roku. Choć plan ten nie był zrealizowany w 1707 r., no z pewnością dotarł do okrażenia hetmana. Realizacja tych zamiarów cara doprowadziłaby do centralizacji i wojskowego kierownictwa, co było by dobre dla Moskwy, no nieodparcie doprowadziłoby do zmniejszenia autonomicznych praw ukraińskich kazaków, wycisnęło by z kazackiej korporacji jej biedniejszą część, pogłębiło by socjalny kryzys na Hetmańszczyźnie, przyspieszyło by proces inkorporacji jej w Moskiewskie carstwo.

Te przypuszczenia przywiódł hetmana i jego otoczenie do myśli, że car podpisał wcześniej hetmańskie artykuły („Kołomaskie” i wcześniejsze), a to zwalnia hetmana od obowiązków w stosunku do moskiewskiego władcy. Obowiązki głowy państwa (choć tylko autonomicznego) wymuszały zerwanie umowy, która i tak nie była przestrzegana przez stronę moskiewską i podjąć kroki dla uchronienia

Ukraińskiego Kazackiego państwa [17, str. 122 – 124]. Trudniej młodszemu tamtych czasów brytyjski historyk D. Mottli również nie widzi pieniężnych motywów u hetmana, na których opierała się piotrowska propaganda. Według jego słów hetman „...chciał zostać suwerenem swojego kraju..., choć pozostając wiernym carowi, z pewnością rozdzielił by z nim sławę zwycięstwa nad szwedzami” [30, str. 109.]

Według T. Czychłoby ostatecznym celem było nie poszukiwanie nowego protektora dla Ukrainy, a uzyskanie niepodległości według „pruskiego wariantu” [11, str. 32]. Ukraiński historyk myślał o sposobie uzyskania królewskiego tytułu przez kurfurst Brandenburgii Fryderyka III w styczniu 1701 r. Do tego czasu brandenburski przynosił polskim królom wasalny hołd w imieniu Prus Wschodnich. Jednak dzięki skomplikowanej wojenno-politycznej sytuacji w Europie przed wojną za „hiszpański spadek” Fryderyka III mógł dzięki negocjacjom z różnymi „centrami wpływów” osiągnąć chciany rezultat i stać się królem Prus Fryderykiem I. Prawda Watykan nie przyznawał tego tytułu do 1788 r., a Rzeczpospolita do 1772 r.

Wywody i zdanie. Przeprowadzona analiza historyko-prawowych okoliczności „rewolucji” I. Mazepy. Pozwala autorowi proponować następujące wywody. W wydarzeniach 1708 r. zderzyły się dwie tendencje wzajemnych stosunków na linii „władza – poddani”. Ukraińska starszyna z hetmanem I. Mazepą na czele pozostawała w prawnym polu wielowiekowej europejskiej tradycji, uważając monarcha jako pierwszego wśród równych. Właśnie dla tego w Europie na przełomie XV wieku powstały specyficzne formy absolutyzmu – bardzo łagodne i nie długowieczne. One prawie zawsze kończyły się zbrojnymi powstaniem ludu przy jakichkolwiek próbach królów zwiększyć swoją władzę. Takimi były rewolucja w Niderlandach przeciw hiszpańskiego absolutyzmowi, angielska burżuazna rewolucja i po pewnym czasie Wielka francuska rewolucja. W połowie europejskich państw monarchie absolutne nawet nie powstały – Rzeczpospolita, Portugalia, Dania i prawie wszystkie niemieckie i włoskie państewka, bardzo łagodnym był i szwedzki absolutyzm. I na odwrót, w tym samym czasie w środku XVI wieku Państwo Moskiewskie poszło stronę wschodniego absolutyzmu, gdzie nawet najbardziej uprzywilejowane warstwy ludności milcząco znosiły najdrastyczniejszą samowolę monarcha. Przy takim rozpatrywaniu stosunku, „władza – poddani”, nośnikiem prawa był tylko monarcha, a jego naród – tylko nośnikiem obowiązków. Osoba monarchy utożsamiała się narodem, miała znaczenia i są rozpatrywane tylko jako elementy służebne.

Iwan Mazepa zaczynając swoją „rewolucję”, opierał się o prawie stuletnie doświadczenie umownych stosunków kazactwa z Rzeczpospolitą, powołując się na swoje prawo zamiany protektora, który nie spełnił wymogi „umowy społecznej”, w takim stylu, jak parlament angielski wypowiedział swoje pretensje Karolowi Stuartowi w „Wielkiej remonstracji” przed sześćdziesięciu laty. Tak i wydarzenia na Ukrainie przy Bogdanie Chmielnickim potwierdzają, że motywy narodowo-wyzwolenczej, to jest, burżuazyjnej rewolucji mogły by być przytłumione, jeśli by nie za bardzo rygorystyczna pozycja polskich magnatów w

latach 1651 – 1657. Gdy w 1658 r. postanowili oni pójść na radykalne ustępstwa, było już za późno i Rzeczpospolitą straciła Ukrainę, podobnie jak Anglia straciła część kolonii w Ameryce Północnej.

Współczesne badania pokazały, że poparcie Mazepy w ukraińskim społeczeństwie było o wiele większym, niż uważano pod wpływem propagandy cara Piotra. On sam zawsze o tym wiedział i dlatego nie skąpił środków na podtrzymywanie propagandziskiej mitologii i jeszcze dłużej i częściej stosował represje wobec mazepowców. Błąd Mazepy był w tym, że on wyobrażał sobie sposób myślenia Piotra I w stylu europejskim, to jest, skłonny do umowy, a nie do totalnego tłumienia. W takiej walce apelacja tylko do prawa bez zastosowania środków militarnych, nie mogła być podtrzymana przez szerokie masy i doprowadzić do zwycięstwa.

Spisok literatury

1. Serczyk Władysław. Poltawa 1709. – Warszawa: Wydawnictwo ministerstwa obrony narodowej, 1982.
2. Jasenica Paweł. Rzeczpospolita obojga narodow. – vol. 3: Dziejeagonii. – Warszawa: Państwowy instytut wydawniczy, 1982.
3. Артамонов В. А. Позиции гетманской власти и Россия на Украине в конце XVII – начале XVIII вв. // Россия – Украина: история взаимоотношений / Ред. колл.: Миллер И.А., Репринцев В.Ф. и др. – М.: Языки русского мира, 1997. – С. 89 – 100.
4. Артамонов В.А. Полтавское сражение. К 300-летию Полтавской победы. – М.: МППА БИМПА, 2009. – 704 с.
5. Артамонов В.А. Великая победа под Полтавой // Проблемы национальной стратегии, 2009. – № 1. – С. 148 – 165.
6. Артамонов В. Казачество гетьмана И.И. Скоропадского, запорожцев и мазепинцы в полтавский период Северной войны 1708 – 1709 гг. // Полтавська битва 1709 року в історичній долі України, Росії, Швеції та інших держав. – Х.: ФОП Толмачова Н.Ю., 2009. – С. 242 – 259.
7. Таирова-Яковлева Т. Мазепа. – М.: Мол. гвардия, 2007. – 271 с.
8. Кротов П.А. Битва при Полтаве (К 300-летней годовщине). – СПб.: Истор. иллюстрация, 2009. – 416 с.
9. Чухліб Т. В. Шлях до Полтави: Україна і Росія за доби гетьмана Мазепи. – К.: Наш час, 2008. – 262 с.
10. Чухліб Т. Український гетьманат у Великій Північній війні 1700 – 1721: проблема міжнародного та воєнно-політичного становища // Гетьман Іван Мазепа: постать, оточення, епоха. – / Відп. ред. Смолій В.А. – К.: Ін-тут істор. України НАН, 2008. – С. 7 – 42.
11. Чухліб Т.В. Мазепинська Україна між Російською та Шведською короною: дилема вибору протекції // УІЖ, 2009 – № 2 – С. 16 – 39.
12. Павленко С. Військо Карла XII на Півночі України. – К.: КМА, 2017. – 512 с.
13. Павленко С. Загибель Батурина 2 листопада 1708 р. – К.: Вид-во КМА, 2008. – 265 с.
14. Павленко С. Оточення гетьмана Мазепи: соратники та прибічники / С. Павленко. – К.: КМА, 2009. – 602 с.
15. Дубина О. Що будував Мазепа: Російську імперію чи Україну? (Роздуми над українським перекладом книги про Мазепу) // Сіверянський Літопис, 2013 – № 3 (11) – С. 110 – 126.
16. Діптан І. «Український рубікон» 1708 року: візія М.С. Грушевського // СЛ, 2014. – № 4(118). – С. 127 – 150.
17. Ковалевська О. Збірник «Мазепа»: реконструкція видавничого проекту 1939–1949 років. – К.: Темпора, 2011. – 176 с.
18. Станіславський В.В. Іван Мазепа в таборі Карла XII: турецький вектор дипломатичної діяльності // УІЖ, 2008. – № 5. – С. 39 – 49.
19. Субтельний О. Мазепинці. Український сепаратизм на початку XVIII ст. – К.: Либідь, 1994. – 240 с.
20. Anusik Zb. Karol XII. – Wrocław: Zakład narodowy im. Ossolinskich, 2006. – 382 s.
21. Krokosz P. Iwan Mazepa i Piotr I. Wojna na uniwersali (październik – grudzień 1708 r.) // Nova Ukraina. Zeszyty historyczno-politologiczne. – Kraków-Przemyśl, 2009 – № 1-2 – S. 7 – 29.
22. Гетманское представительство при русском дворе // КС, 1883 – Т. VII – сент.- окт. – С. 317 – 320.
23. Письма и бумаги императора Петра Великого. – Т. VIII, вып. 2 / Кафенгауз Б.В. (отв. ред.) – М.-Л.: Изд-во АН СССР, 1951. – 933 с.
24. Чухліб Т.В. Гетьмани Правобережної України в історії Центрально-Східної Європи (1663 – 1713). – К.: Вид-во КМА, 2004. – 288 с.
25. Бутурлин Д. Военная история походов России в XVIII ст. – Ч. I. – Т. 3: Дополнения. – СПб.: Изд-во Генштаба, 1821. – 416 с.
26. Павленко С. Угоди І. Мазепи зі Ст. Лещинським та Карлом XII: до питання про творення історичних фальсифікацій // Гетьман Іван Мазепа: постать, оточення, епоха. – / Відп. ред. Смолій В.А. – К.: Ін-тут істор. України НАНУ, 2008. – С. 170 – 184.
27. Слісаренко О. М. Тінь Полтави. – Дніпропетровськ: Акцент ПП, 2016. – 182 с.
28. Сокирко О. Ще раз про передумови та причини повстання І. Мазепи 1708 // Гетьман Іван Мазепа: постать, оточення, епоха / Відп. ред. Смолій В.А. – К.: Ін-тут істор. України НАНУ, 2008. – С. 87 – 89.
29. Slesarenko A. Armia rosyjska w operacji grodzińskiej z 1705-1706 roku // Wschodni Rocznik humanistyczny. – 2013, т. IX, – Lublin-Radzyn Podlaski, 2013 / – S.61 – 71.
30. Mottley Jn. The history of the life of Peter the first, Emperor of Russia. – London: printed Bockstellers in town and country, 1739. – 387p.

#4 (32), 2018 część 3
Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe
(Warszawa, Polska)
Czasopismo jest zarejestrowane i publikowane w Polsce. W czasopiśmie publikowane są artykuły ze wszystkich dziedzin naukowych. Czasopismo publikowane jest w języku polskim, angielskim, niemieckim i rosyjskim.

Artykuły przyjmowane są do dnia 30 każdego miesiąca.

Częstotliwość: 12 wydań rocznie.

Format - A4, kolorowy druk

Wszystkie artykuły są recenzowane

Każdy autor otrzymuje jeden bezpłatny egzemplarz czasopisma.

Bezpłatny dostęp do wersji elektronicznej czasopisma.

Zespół redakcyjny

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

Rada naukowa

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

Dawid Kowalik (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Peter Clarkwood (University College London)

#4 (32), 2018 part 3
East European Scientific Journal
(Warsaw, Poland)
The journal is registered and published in Poland. The journal is registered and published in Poland. Articles in all spheres of sciences are published in the journal. Journal is published in **English, German, Polish and Russian.**

Articles are accepted till the 30th day of each month.

Periodicity: 12 issues per year.

Format - A4, color printing

All articles are reviewed

Each author receives one free printed copy of the journal

Free access to the electronic version of journal

Editorial

Editor in chief - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

The scientific council

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

Dawid Kowalik (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Peter Clarkwood (University College London)

Igor Dziedzic (Polska Akademia Nauk)

Alexander Klimek (Polska Akademia Nauk)

Alexander Rogowski (Uniwersytet Jagielloński)

Kehan Schreiner (Hebrew University)

Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Anthony Maverick (Bar-Ilan University)

Mikołaj Żukowski (Uniwersytet Warszawski)

Mateusz Marszałek (Uniwersytet Jagielloński)

Szymon Matysiak (Polska Akademia Nauk)

Michał Niewiadomski (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

Igor Dziedzic (Polska Akademia Nauk)

Alexander Klimek (Polska Akademia Nauk)

Alexander Rogowski (Uniwersytet Jagielloński)

Kehan Schreiner (Hebrew University)

Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Anthony Maverick (Bar-Ilan University)

Mikołaj Żukowski (Uniwersytet Warszawski)

Mateusz Marszałek (Uniwersytet Jagielloński)

Szymon Matysiak (Polska Akademia Nauk)

Michał Niewiadomski (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Editor in chief - Adam Barczuk

1000 kopii.

Wydrukowano w «Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warszawa, Polska»

Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe

Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warszawa, Polska

E-mail: info@eesa-journal.com ,

<http://eesa-journal.com/>

1000 copies.

Printed in the "Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warsaw, Poland»

East European Scientific Journal

Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warsaw, Poland

E-mail: info@eesa-journal.com ,

<http://eesa-journal.com>