



#7(59), 2020 część 1

Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe
(Ukraina, Kijów)

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)

#7(59), 2020 part 1

East European Scientific Journal
(Ukraine, Kiev)

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 Ukraina, Kijów,
Pobedy Avenu, 56/1, Biuro 115**

**Sp. z o.o."Grupa Konsultingowa
"Образование и наука"**

**Ukraina, Kijów, Pobedy Avenu, 56/1,
Biuro 115**

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

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

**Reprezentacja czasopisma naukowego
w krajach afrykańskich.**

Republika Angoli.

ADAMSMAT_SU_LDA,

**Sede: Rio Longa_ prédio Z11 Quarteirão Z,
N*23, Município: BELAS, província: LUANDA**

E_mail: Adamsmat@mail.ru

Contribuinte n* 5417331007

Tel:+244-929527658

**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 Ukraine, Kiev, Pobedy
Avenue, 56/1, office 115**

**LLC "Consulting group
"Образование и наука"**

**Ukraine, Kiev, Pobedy Avenue, 56/1,
office 115**

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

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

**Representation of a scientific journal in
African countries:**

Republic of Angola

ADAMSMAT_SU_LDA,

**Sede: Rio Longa_ prédio Z11 Quarteirão Z,
N*23, Município: BELAS, província: LUANDA**

E_mail: Adamsmat@mail.ru

Contribuinte n* 5417331007

Tel:+244-929527658

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Sidzko N. FEATURES OF BRANDING IN WHOLESale AND BUILDING OF EFFECTIVE STRATEGIES	4
Тульчинська С.О., Вовк О.М. МОДЕРНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ІНФРАСТРУКТУРНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	8
Черненко Н.А., Глушенко Я.И., Корогодова Е.А. ГАРМОНИЗАЦІЯ НАЛОГОВИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ І СТРАН ЕС	14
Кубай О.Г. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНУ	20
Леонтьев Р.Г. ЛУКАВСТВО ОППОНЕНТА О ДИСКУСИОННЫХ МОМЕНТАХ И НЕДОСТАТКАХ ИССЛЕДОВАНИЯ ОБ АЭРОПОРТАХ МВЛ	32
Логоша Р.В., Чемес А.О., Кричковський В.Ю. СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ В УКРАЇНІ	41

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Бакаєв Д.І. ДЕЯКІ АСПЕКТИ КВАЛІФІКОВАНИХ ВИДІВ ЗГВАЛТУВАННЯ ЗА КРИМІНАЛЬНИМ ПРАВОМ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ	52
Паршиков П.П. ПОНЯТИЕ И ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ДОГОВОРА ОБ УСТАНОВЛЕНИИ СЕРВИТУТА	57
Плетенець В.М. МОЖЛИВОСТІ АДАПТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ СЛІДЧОГО В УМОВАХ ПРОТИДІЇ РОЗСЛІДУВАННЮ	60

Natallia Sidzko
Girne American University
Chereshniowa str., 14, 02-456 Warsaw
Poland

FEATURES OF BRANDING IN WHOLESALE AND BUILDING OF EFFECTIVE STRATEGIES

Abstract. Today, distribution companies play a huge role in the manufacturer's image formation and the building of reputation, with the size of the market share occupied by the supplier often depending on the wholesaler and the quality of its work. The product supplier is interested in access to distribution channels and the ability of the wholesale operator to ensure brand growth.

The main aim of a wholesale company operating in the market is their preservation, development, and the maintenance of a certain level of profitability. Any wholesale company strives to achieve the maximum possible income from investments. This is achieved through mutually beneficial cooperation between the supplier of a unique product (brand) and a distribution company that implements a marketing strategy. The position of the wholesale company engaged in wholesale trade depends significantly on the chosen marketing strategy, marketing policy, and the nature of marketing decisions.

The article is devoted to modern problems of wholesale business: improving the economic effectiveness of wholesale companies and the creation of effective marketing strategies. The aim of the paper is to establish the key factors that determine success of wholesaler marketing strategies, to search for indicators and characteristics demonstrating the effectiveness of the wholesale link, and providing the opportunity to implement a marketing strategy. The goal is to determine the algorithm and the most important principles for constructing an effective wholesaler marketing strategy.

The article defines the essence of branding in wholesale trade, gives examples of the successful experiences of existing enterprises, systematizes the tasks of a distributing company that implements a marketing strategy, and provides an algorithm for creating a package of marketing strategies for a wholesale company. Methods of description and economic analysis are used. The article can be used as an information base or as a guide to the activities of wholesalers and marketers.

JEL Classification: M - Business Administration and Business Economics; Marketing; Accounting; Personnel Economics

Аннотация. Сегодня компании-дистрибьютеры играют огромную роль в формировании имиджа и репутации производителя, от оптовика и качества его работы зачастую зависит размер доли рынка, занимаемой поставщиком. Поставщика продукции интересует доступ к каналам распределения и способность оптового оператора обеспечить рост торговой марки.

Основной целью оптовых торговых предприятий, действующих на рынке, является их сохранение и развитие с определенным уровнем рентабельности. Любое оптовое предприятие стремится к достижению максимального дохода от вложенных в него инвестиций. Это условие достигается при взаимовыгодном сотрудничестве поставщика уникального товара (бренда) и компании –дистрибьютера, реализующего маркетинговую стратегию. Положение оптовой компании, занимающегося оптовой торговлей, существенно зависит от выбранной маркетинговой стратегии, маркетинговой политики и характера маркетинговых решений.

Целью работы является установление ключевых факторов, определяющих успех маркетинговой стратегии в оптовом звене, поиск показателей и характеристик эффективности оптового звена, обеспечивающих возможность реализации маркетинговой стратегии. Задача - определить алгоритм и важнейшие принципы построения эффективной маркетинговой стратегии в опте.

В работе определена суть брендинга в оптовой торговле приведены примеры успешного опыта действующих предприятий, описаны и систематизированы задачи компании-дистрибьютера, реализующего маркетинговую стратегию, приведен алгоритм формирования пакета маркетинговых стратегий для оптовой фирмы. Используемые методы – описание и экономический анализ. Статья может быть использована в качестве информационной базы или руководства в деятельности специалистов оптовой торговли и маркетологов.

Key words: branding, wholesale, monostrategy, effectiveness, trade-marketing.

Introduction

In the conditions of a globalizing economy, the role of distribution companies trusted by retail networks continues to increase in importance. Today «Business to business» channels play an important role in reputation formation and the increase of customer

loyalty to the brand. The market capacity received by the trademark, the general perception of the trademark, and the reputation of the manufacturer often depend on the quality of the wholesaler's work. The wholesale link is faced with the task of choosing a reliable supplier and building long-term mutually beneficial relationships

with it, which makes it possible to implement effective brand marketing. The marketing effectiveness of the distributing company determines not only its own benefit, but also the benefit received by the manufacturer and the end user.

Everyone wins in such a three-link marketing chain: the consumer receives a unique product that meets their expectations, the distribution network purchases goods that are in demand on favorable terms, and the manufacturer increases sales using the wider distribution channels provided by the distributing company.

Building and promoting a wholesaler's brand has several advantages over the ordinary «Business to business» distributors. These advantages are: ability to attract new customers effectively, and minimizing the risk of losing one's own customers and them switching to the products of competitors. The company's revenues during a period of economic recession or crisis are relatively well protected; in addition, the distributing company has a margin of price variability. In the case of a brand sale, the wholesaler has the opportunity to form more profitable relationships with distribution channels.

It is just as important for the supplier to choose a reliable distributor with whom growth and development of the brand is possible. The main motive for cooperation with the supplier is access to distribution channels.

Body of paper

Today, wholesale branding is a close interaction between a distributor company and a supplier-parent of a trademark within one or several product groups that are most advantageous from the standpoint of market conditions. The wholesaler is committed to promoting the brand. An intermediate consumer, as a rule, is a retail network or a public catering network. In this chain, the producer is under tremendous pressure caused by demand within the product group. Responsibility for providing a full range of product groups, related products, new design of goods, etc. falls on the manufacturer. The wholesaler, in turn, ensures timely delivery of goods, provides constant availability of the entire range, monitors and adjusts prices, makes decisions regarding marketing communications, and implements a distribution strategy for goods.

The distributor company, developing a brand strategy for long-term development, fulfills a number of roles:

- Choice of mono-strategy

A product unit must meet the expectations of the consumer (otherwise the brand's reputation will be damaged), create a positive first impression, be visually attractive, (otherwise the consumer will not see it on the shelves of the supermarket, and brand building will not be possible), be of high quality (otherwise long-term development is not possible), be regularly updated, and be flexible in relation to changing needs, (otherwise full communication with the consumer is not possible).

In order to confirm the viability of the mono-strategy, conclusions must be drawn about: the growth in sales of the product group, the trend towards an

acceleration of commodity circulation, a reduction in the turnover time of goods, and economic feasibility (margin). It is possible to formulate the basic requirements for suppliers:

- popularity (brand awareness);
- reliability;
- availability;
- interest in working together;
- understanding the role of marketing in promoting their products;
- minimum delivery times;
- take on a share of risks, for example, those associated with transportation.

- Supplier selection

The most important characteristics of the supplier are its ability to pursue long-term development and its adaptability to changing consumer preferences. These properties are determined by the strategy; a long-term plan for its development.

In selecting suppliers, the wholesale company may utilize a single supplier (the principle of concentration of orders — big discounts due to the larger order size, close cooperation, risk) or choose several suppliers (the principle of spraying orders).

The ability of the supplier (brand) to pursue long-term development is confirmed by its reaction to changes in demand - the ability to adapt to new consumer needs, which usually comes down to the release of goods of higher quality, new designs, and the supply of related products.

- Product distribution strategy

The distribution strategy implemented by the distribution company is closely interconnected with the supplier's development strategy, the general design of the brand, and the selected market segment.

Marketing strategies in the field of sales activities of an enterprise are developed in the case of expanding sales in existing markets, entering new markets, and designing new sales channels; for example, when the existing sales system has ceased to be effective. In relation to external competitors, a competition strategy or cooperation strategy can be developed. If a competition strategy is chosen, the company determines the type of competition (price, non-price) and predicts the behavior of competitors. The implementation of marketing strategies in sales activities requires a lot of time and significant financial costs, since, as a rule, investment in sales is required.

- Effective communication

As a rule, a long-term development plan for a supplier involves selling specific brand products. A distributor only helps to adapt an existing marketing strategy to market requirements: it creates the conditions for the continued existence and effective development of a brand in a given territory.

The target audience of the wholesale distributor is not the end consumer, as in the case of retail and manufacturing enterprises; but the purchaser or supply manager of the retail and trading enterprise. Therefore, the wholesaler's marketing communication is not so active, rather it is focused on responding to the needs of the retail network. The conditions and speed of

delivery, the price and terms of payment, the quality of the product and its advantages over competitor products are important. The success of such global wholesale distributors as WorldWideBrands, Manta, OrangeShine, and Wholesale Central is determined by their ability to ensure the growth and development of small businesses, and to provide the supplier with a competitive advantage. The mission of such companies includes not only delivery and service, but also educational and research activities.

The main factors ensuring the development of small businesses are:

1. price of goods
2. quality of service
3. quality of work

therefore, the construction of effective brand strategies in wholesale is reduced to the implementation of assortment-price, service, and communication policies. The latter is based on trade marketing methods, which are: stimulation by the wholesaler of retail counterparties (providing discounts such as: discounts on prices for purchase volumes; discounts provided for the inclusion of new products in the purchased product range; distribution (dealer) discounts; cash discounts; consumer discounts (reducing the price of the producer in order to reduce prices along the entire intermediary chain); and stimulating their own sales employees. It provides labor motivation and the use of financial and non-financial methods; stimulation of the final consumer provides for the provision of (implementation): 1) supply of spare parts; 2) installation and commissioning; 3) staff training; 4) equipment repair; 5) service (before and after the sale); 6) receiving worn (old) equipment. Sometimes wholesalers assist the supplier in carrying out events (tastings, exhibitions, conferences), merchandising at points of sale; and loyalty programs (discounts, bonuses).

As a rule, branded product suppliers have a recommended price level. It is important that the supplier has the opportunity to receive reasonable margins, otherwise the profit of the wholesale company may be at risk. The wholesaler should provide backup suppliers. In the overwhelming majority of cases, when a transaction is concluded by stores with a wholesale company, the main factors are the price, quality of the goods and the payment terms. Therefore, the wholesale price should be favorable for the store, taking into account the nature of the demand for the product and the price offers of competitors.

The quality of service of a wholesale operator concerns: timely delivery, transaction time, and late orders. All of these subsequently affect the reputation of the supplier and customer satisfaction. The role of quality service is ensuring constant growth in the face of competition and can be used as a powerful marketing factor. The marketing task of organizing the service includes increasing the value of the product. The buyer considers the service to be an important attribute of the product, and this includes its intangible component (attention, sympathy, goodwill). Personalization of direct communication, greater flexibility, and

transparency of the production process are appreciated here. All these factors affect the brand loyalty of the consumer and determines subsequent purchases.

Quality of work is how well the supplier adheres to the specifications, how well the product is packaged and whether it is correctly labeled, including how agreed marketing materials are to be used.

To assess the performance of a wholesale enterprise, a number of indicators are used. The indicators characterizing the turnover of the wholesale enterprise include: the volume of trade in value terms at current and comparable prices; the assortment structure of goods turnover for individual groups of goods in value and relative terms (percent); an increase in turnover characterizing a change in both gross turnover, and in certain types and forms, one-day turnover; the volume of trade per employee (including employees of a trading group); and turnover per square meter of the total area.

An important point in managing the wholesale enterprise's turnover is its economic analysis. Analysis of the wholesale turnover of the enterprise in the market system should answer the following questions: what are the trends and rates of change in sales; to whom are the goods sold; what is the commodity structure of commodity circulation; In which regions are the goods sold; what is the ratio of warehouse to transit sales; what is the state of inventory and turnover; who are the suppliers of the wholesale enterprise; and what are the volumes of supplies? Based on the results of the analysis of turnover and financial analysis, the assortment of the wholesale enterprise is formed.

The main marketing decisions in the wholesale trading organization often coincide with the decisions of the supplier. They include:

1. The formation of the assortment based on the needs of the market and the prevailing market conditions, as well as the already existing brand portfolio. Wholesalers are under pressure from the market to offer a complete product range and maintain stocks of goods for immediate delivery; this is, however, expensive to maintain. Wholesalers determine the number of assortment groups of goods, select only the most profitable product groups for themselves, and decide which services help to achieve the closest relationship with customers.

2. Establishment and regulation of prices. At the same time, the wholesaler must set the price, not only on the basis of its own intended profitability, but also taking into account the recommended price level of the company that owns the brand.

3. The choice of distribution channels. Wider market coverage is the main reason for mediation. At the same time, the brand manager of the distributor cannot depart from the already established strategy for distributing brand goods.

4. Making decisions on the most effective marketing communications. A distribution company often promotes several brands, so it cannot spend a majority of its budget on one of them. In this regard, trade marketing has gained great popularity: stimulation of retail intermediaries - discounts on

volumes of purchases / when purchasing certain goods; sales team stimulation - sales / sales premiums of certain SKUs; stimulation of end consumers - discounts, promotions, bonus offers.

Taking into account the tasks of the wholesale enterprise and the preferences of the retail link (Business to Business), a marketing strategy (brand strategy in wholesale) or a package of strategies is developed. The development of strategies involves: maintaining and increasing market share; marketing channel design; development of competitive behavior, conducting market research, research of a professional sales market: competitors, wholesale and retail chains; consumer research; supplier market research, market segmentation, segmentation of professional intermediary buyers; consumer segmentation; and selection of target segments.

Examples of companies that successfully implement marketing strategies in the Polish market are CSM sp. z o.o., Platon sp. z o.o., and IBT Company.

The procedure for forming a package of marketing strategies for a wholesale enterprise:

1. Formulation of the general goal or mission (global goal of the wholesale enterprise)
2. Formation of a corporate goal (implementation of activities with a given investment efficiency)
3. Definition of marketing strategies at the corporate level. To analyze possible marketing strategies at the corporate level, the attractiveness of the market is assessed. The attractiveness of the market is determined by external (rate of return, level of demand and the strength of competition in the market) and internal factors (availability of financial resources, the cost of wholesale services, and the possibility of promotion).
4. Selection of strategies with the highest rate of return
5. Expert assessment of the possibility of using strategies and testing of economic efficiency
6. The choice of strategies at the corporate, functional and instrumental level (ABC-classification of customers, segmentation and positioning)
7. Drawing up the best package of strategies for a wholesale company

Conclusion

Branding in wholesale activities is the close interaction of a distributing company with a supplier (the owner of a trademark for one or several product groups), which is most advantageous from the standpoint of market conditions. Features of the wholesale company's functioning determine the composition and specifics of marketing

tools necessary for maintaining and developing the brand in the current territory.

The main tasks that the wholesaler accomplishes by implementing the marketing strategy are:

- assortment formation (selection of the most promising goods from the standpoint of economic benefits and selection of the most promising suppliers from the standpoint of the possibility of brand development)
- setting prices that ensure both the cost-effective operation of the wholesaler and the possibility of supplier growth
- selection or design of distribution channels in accordance with the brand development plan
- improving the effectiveness of marketing communications (based on trade marketing methods)

The development of a strategy or strategy package for a wholesale company is carried out in accordance with the general and corporate goal of the company (its mission) at the corporate, functional and instrumental level, affecting all elements of the marketing mix: market segmentation, procurement marketing, marketing logistics, and marketing communication.

References

1. Akulich, M. (2020). Marketing in wholesale. Издательские решения: <https://www.litres.ru/margarita-akulich/marketing-v-optovoy-torgovle/chitat-onlayn/>
2. Blazeska, D., (2013), "Brand Management", Faculty of Economics, European University Republic of Macedonia, p. 195
3. Brad VanAuken. (2012). Penetrating New Markets Through Distributors. Electronic resource. <http://www.brandingstrategyinsider.com/2012/07/penetrating-new-markets-through-distributors.html#.VQRT2o7kdfx>
4. Cho, S. (2018). How to Build, Grow and Control Your Wholesale Brand Image, Emerge Cart. (B2B e-commerce platform). <https://emergeapp.net/wholesale-business/wholesale-brand>
5. Dimitrieska S., Koneska L., Kozareva K.G., Teofilovska J., (2017). CBU International Conference on Innovations in Science and Education, Prague, Czech Republic
6. Henry DeVries, (2018). The Greatest Business Branding Strategy In The World. Forbes, Aug.,10 2018. <https://www.forbes.com/sites/henrydevries/2018/08/10>
7. Walla, A. (2014). Branding for wholesale. Seller Handbook. Etsy, Aug.,14, 2020. <https://www.etsy.com/seller-handbook/article/branding-for-wholesale>

Svitlana Tulchynska
doctor of economics, professor,
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kiev polytechnic institute”
Olha Vovk
PhD in Economics, Associate Professor
National Aviation University

MODERNIZATION OF INFRASTRUCTURE ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

Тулчинська Світлана Олександрівна
доктор економічних наук, професор
Національний технічний університет України «КПІ ім. І.Сікорського»
Вовк Ольга Миколаївна
кандидат економічних наук, доцент,
Національний авіаційний університет

МОДЕРНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ІНФРАСТРУКТУРНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Summary. The article examines approaches to the concept of modernization of an enterprise in the context of its relationship to the innovation processes of the economy. Upgrading of infrastructure enterprises is the achievement of sustainable and efficient development, based on the effective application of the results of scientific and technological progress, aimed at innovative upgrading of physical and technical facilities technological component, as well as an organizational subsystem to ensure efficiency and competitiveness of activities, provision of services on foreign and domestic markets. Modernization of infrastructure enterprises based on the provisions of innovative development should focus on technological upgrading, efficiency in the realization of potential and its transformation into intellectual capital, introduction of principles of social responsibility and environmental sustainability in the technical, technical and logistical support of industry. At present, it is possible to note the slow pace of innovation in infrastructure enterprises (not even accelerating with the increase in the number of start-up projects), caused by the slowdown in industrial production, problems of self-financing of investment activity, lack of conditions for realization of intellectual capital, low competitiveness in world markets. The intensification of modernization processes in infrastructure enterprises depends on the availability of economic potential and the availability of investment sources. The external determinants of the modernization of infrastructure enterprises are the level of industrialization, technological sophistication and the dynamics of innovation in industry. The authors propose a sequence of modernization of infrastructure enterprises, aiming at ensuring innovative renewal and meeting the requirements of competitiveness of the enterprise.

Анотація. В статті розглянуто підходи до трактування поняття модернізації підприємства в контексті її зв'язку із процесами інноваційного розвитку економіки. Модернізація підприємств інфраструктурної сфери - це досягнення сталого та ефективного розвитку, який ґрунтується на ефективному застосуванні результатів науково-технічного прогресу, спрямованих на інноваційне оновлення матеріально-технічної та техніко-технологічної складової, а також організаційної підсистем з метою забезпечення ефективності й конкурентоспроможності діяльності, надання послуг на зовнішньому і внутрішньому ринках. Модернізація підприємств інфраструктурної сфери, що ґрунтується на положеннях інноваційного розвитку, має спрямовуватись на технологічне оновлення, ефективність реалізації потенціалу та його трансформацію у інтелектуальний капітал, впровадження засад соціальної відповідальності та екологічності у процесах техніко-технологічного та матеріально-технічного забезпечення промисловості. На сьогоднішній день можемо констатувати низькі темпи інноваційного розвитку підприємств інфраструктурної сфери (які не прискорюються навіть зі зростанням кількості start-up проектів), спровоковані зниженням темпів промислового виробництва, проблемами самофінансування інвестиційної діяльності, відсутністю умов для реалізації інтелектуального капіталу, низькою конкурентоздатністю на світових ринках.. Активізація модернізаційних процесів на підприємствах інфраструктурної сфери залежить від наявності економічного потенціалу та доступності інвестиційних джерел. Зовнішніми детермінантами модернізації підприємств інфраструктурної сфери є рівень індустріалізації, технологічний уклад та динаміка розробки й освоєння інновацій у промисловості. Авторами запропоновано послідовність модернізації підприємств інфраструктурної сфери, що спрямовується на забезпечення інноваційного оновлення та відповідності запитам конкурентоспроможності підприємства.

Keywords: enterprise modernization, innovative development, renewal, infrastructure, Innovative products, technology, strategies.

Ключові слова: модернізація підприємства, інноваційний розвиток, оновлення, інфраструктурна сфера, інноваційна продукція, технології, стратегії.

Постановка проблеми. Актуальність і необхідність модернізації підприємств інфраструктурної сфери зумовлюється викликами динамічного інноваційного розвитку технологій, зростанням запитів на прискорення виробництва та супутніх процесів, глобалізації процесів інтелектуалізації й дифузії інновацій. Ключовий зовнішньоекономічний вплив на процеси модернізації підприємств інфраструктурної сфери мають сучасні інформаційно-комунікаційні технології, що спрощують товарообіг і вимагають прискорення перевезень, цифровізації логістичних послуг, підвищення екологічності та енергоефективності підприємств. При цьому кризові виклики в діяльності підприємств, до яких відносимо високий рівень зношеності транспортної інфраструктури, відсутність інвестиційних джерел для впровадження управлінських інновацій, потреби у постійному нарощуванні конкурентного потенціалу та компетенцій персоналу, забезпеченні якості та безпеки в діяльності, створюють передумови для модернізаційних змін, без яких підприємства інфраструктурної сфери не зможуть здійснювати господарську діяльність. Це провокує пошук сучасних наукових рішень та економічно доцільних кроків у запровадженні інноваційних продуктів, актуалізації діяльності підприємств інфраструктурної сфери відповідно до тенденцій інноваційного розвитку економіки обґрунтованих зумовлює необхідність відповідної орієнтації економіки та стратегії розвитку кожної країни для її участі у глобальній конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перспективи модернізації підприємств досліджуються в наукових публікаціях з точки зору визначення їх спрямованості та ефективності таких відомих вчених, як О.І. Амоша [1], В.І. Геєць, В.І. Захарченко [2], С.О. Ішук [3], А.С. Касіч [4], М.І. Крупка [5], Й.М. Петрович [10], Л.І. Федулова [6], які розкривають поняття модернізації і підприємств і на рівні національної економіки в Україні. Розгляд питань інвестиційного забезпечення

модернізаційних процесів на підприємствах наведено у працях Б.М. Андрішків [7] К.О. Бужимської [1], Н.В. Валінкевич [9], С.В. Захаріна [11] та інших. Однак, незважаючи на велику кількість наукових праць, низка питань теоретико-методологічного забезпечення процесів модернізації вітчизняних підприємств інфраструктурної сфери загалом розглянуто не досить повно, а тому вимагає подальшого вивчення.

Мета. Наукове дослідження присвячено дослідженню умов та перспектив активізації модернізаційних процесів на підприємствах інфраструктурної сфери в умовах інноваційного розвитку економіки.

Виклад матеріалу. В умовах інноваційного розвитку можна впевнено стверджувати, що основним завданням підприємств інфраструктурної сфери є освоєння нових управлінських технологій, впровадження логістичних та інших цифровізованих інструментів надання послуг, проведення оновлення техніко-технологічного оновлення, формування організаційних структур підтримки інноваційно-орієнтованого розвитку. Проте динаміка інвестування та впровадження інновацій у господарювання вітчизняних підприємств інфраструктурної сфери свідчить про недостатнє фінансування та низьку інноваційну активність. Якщо розглядати динаміку формування інноваційних технологій на підприємствах України, то бачимо зниження частки інноваційно-активних підприємств та обсягів продажів інноваційної продукції. Структура оновлення виробничих ресурсів на підприємствах (рис.1) показує відсутність поступової й цілеспрямованої національної політики в сфері модернізації виробничих технологій, а також прямопропорційність темпів оновлення матеріально-технічного забезпечення з динамікою розробки і реалізації інноваційної продукції.

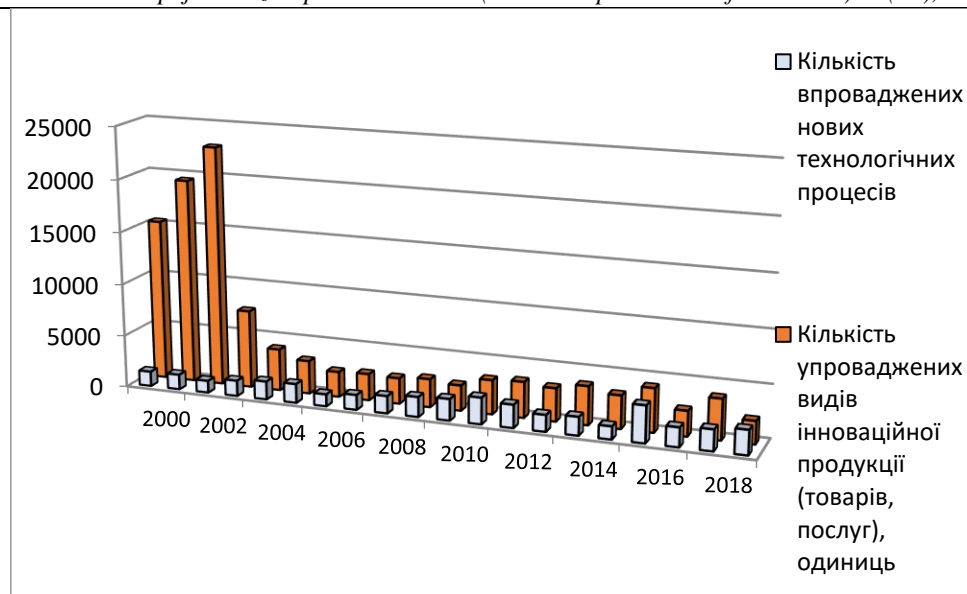


Рис. 1. Порівняння динаміки інноваційного оновлення виробничих активів з впровадженням нових видів інноваційної продукції, од. **побудовано на основі даних [12]

Окрім внутрішніх стимулів та детермінант модернізації підприємства на ефективність і рівень інноваційності впливають доступність та вартість інвестиційних ресурсів. Так, обсяги інвестування у інноваційне оновлення підприємств з 2000 року зросли з 1074,5млн.грн до 10185,1 млн.грн., такі ж тенденції і у відсотковому розподілі інвестицій: з 2000 року спостерігається зростання частки витрат на придбання машин обладнання та програмного забезпечення з 61,1% до 71,6% в 2019 році. Також маємо зазначити, що в структурі витрат на інновації переважають інвестиції у технічну модернізацію [12]. Проте, спостерігається зниження витрат на придбання зовнішніх знань (з 4,1% у 2000 році до 0,3% в 2019) що є негативною тенденцією і свідчить про низьку мобільність та активність залучення зовнішніх технологій з міжнародних ринків інновацій.

Традиційно вважається, що основне завдання модернізації підприємств полягає в оновленні окремих видів основних засобів. Такі заходи, як правило, пов'язані зі заміною чи доповненням наявного виробничого обладнання, інфраструктурою постачання чи транспортних засобів новим, не змінюючи загальної схеми здійснення технологічного процесу.

У розумінні Петровича Й.М. та Борбулевич В.З. модернізація підприємства насамперед полягає в організації цільового інвестування, спрямованого на вдосконалення і проведення його складових через ланцюг послідовних конструктивних змін до стану, що відповідає сучасному рівню здійснення виробничо-господарської діяльності [10]. Тобто увага акцентується на інвестиційному процесі, за рахунок якого формується в операційній та інших видах діяльності підприємства комплекс інноваційних знань та технологій. Модернізацію ще розглядають як інвестиційну операцію, що пов'язана з покращенням і приведенням до сучасного технологічного рівня частини основних

засобів підприємства шляхом конструктивних змін машин, обладнання, устаткування та механізмів, що використовуються підприємством в операційній діяльності [7]. Це не тільки процес удосконалення наявної техніки й технології виробництва, а також перехід до революційно нових систем і методів ведення бізнесу.

На думку інших дослідників процес модернізації – це поступове і послідовне оновлення морально й фізично зношених активів виробничо-господарської та управлінської сфер діяльності підприємства. Такий підхід до визначення модернізації відображає необхідність у значущому комплексному перетворенні всіх сфер діяльності підприємства. Як зазначає Н. Валінкевич, модернізація – це рушійна сила нового розвитку суспільства та держави [9, с. 133]. В глобалізаційних процесах модернізація є одним із ключових чинників конкурентного протистояння на світових ринках. На думку дослідників, технічні розроблення, новації, ноу-хау та науково-технічні досягнення вчених і науковців спроможні підвищити інноваційний потенціал держави та її підприємств[9, с. 133].

Більш ґрунтовно та з філософської точки зору розглядає поняття модернізації Касіч А.О., яка стверджує, що модернізація – це процес багатоаспектних трансформацій в усіх сферах діяльності суспільства, що можна описати за динамікою, кількісними та якісними параметрами. Процеси модернізації потребують, на думку Касіч А.О., цільового управління з метою синхронізації змін [4].

Отже, за даним твердженням умовами модернізації є запити суспільства та окремих підприємств на оновлення й освоєння інновацій, а також наявність сприятливих економічних умов. У цьому контексті основним пріоритетом модернізації підприємств інфраструктурної сфери повинна стати орієнтація на науково-технічний

прогрес, їх вихід на траєкторію інноваційного розвитку шляхом цілеспрямованого техніко-технологічного та матеріально-технічного удосконалення з орієнтиром на майбутні технології. Процеси модернізації повинні взаємоузгоджуватись із стратегічними цілями розвитку і потенціалом підприємства, а також враховувати рівень економічного розвитку системи управління та результативності підприємства

У загальному теоретичному аспекті модернізація підприємств інфраструктурної сфери це досягнення сталого та ефективного розвитку, який ґрунтується на ефективному застосуванні результатів науково-технічного прогресу, спрямованих на інноваційне оновлення матеріально-технічної та техніко-технологічної складової, а також організаційної підсистем з метою забезпечення ефективності й конкурентоспроможності діяльності, надання послуг на зовнішньому і внутрішньому ринках.

За своєю природою модернізація не може бути забезпечена лише однією інновацією, наприклад, впровадження нової технології потребує взаємопов'язаних трансформацій у дотичних підсистемах. Так, вдосконалення системи управління обумовлює потреби оновлення технологічних процесів, побудови нової організаційної структури тощо. Тому для забезпечення успішності та результативності модернізації підприємств інфраструктурної сфери потрібно розробити методично-прикладний інструментарій, за яким буде враховувати

імперативи модернізаційних процесів, апробуватися і коригуватися відповідна їм комплексна програма інноваційного розвитку. Інструментарій модернізації підприємств повинен враховувати рівень розвитку економічного потенціалу та передбачати заходи щодо прогнозування та планування інвестиційних проєктів у рамках комплексної програми інноваційного розвитку підприємства, визначення необхідних обсягів інвестицій та оцінювання ризику, економічної діагностики майбутньої ефективності.

Управління процесами модернізації підприємства інфраструктурної сфери пропонуємо розглядати як послідовність впливів на наявні активи та їх цілеспрямоване оновлення із застосуванням сучасних досягнень інноваційного розвитку (рис.2.).

Передумовами модернізації підприємств інфраструктурної сфери є наявність потенціалу розвитку та запитів щодо оновлення і активів і технологій. Інфраструктурна сфера є забезпечуючою системою промисловості, а тому має відповідати рівню технологічного, індустріалізаційного рівня розвитку виробництва продукції у країні чи регіоні. Відповідність та узгодженість рівні інноваційності транспортної, логістичної, соціальної сфер економіки зі сферою матеріального виробництва розкриває міжнародні конкурентні переваги, забезпечує високий рівень прибутковості, капіталізації та інтелектуалізації національної економіки.

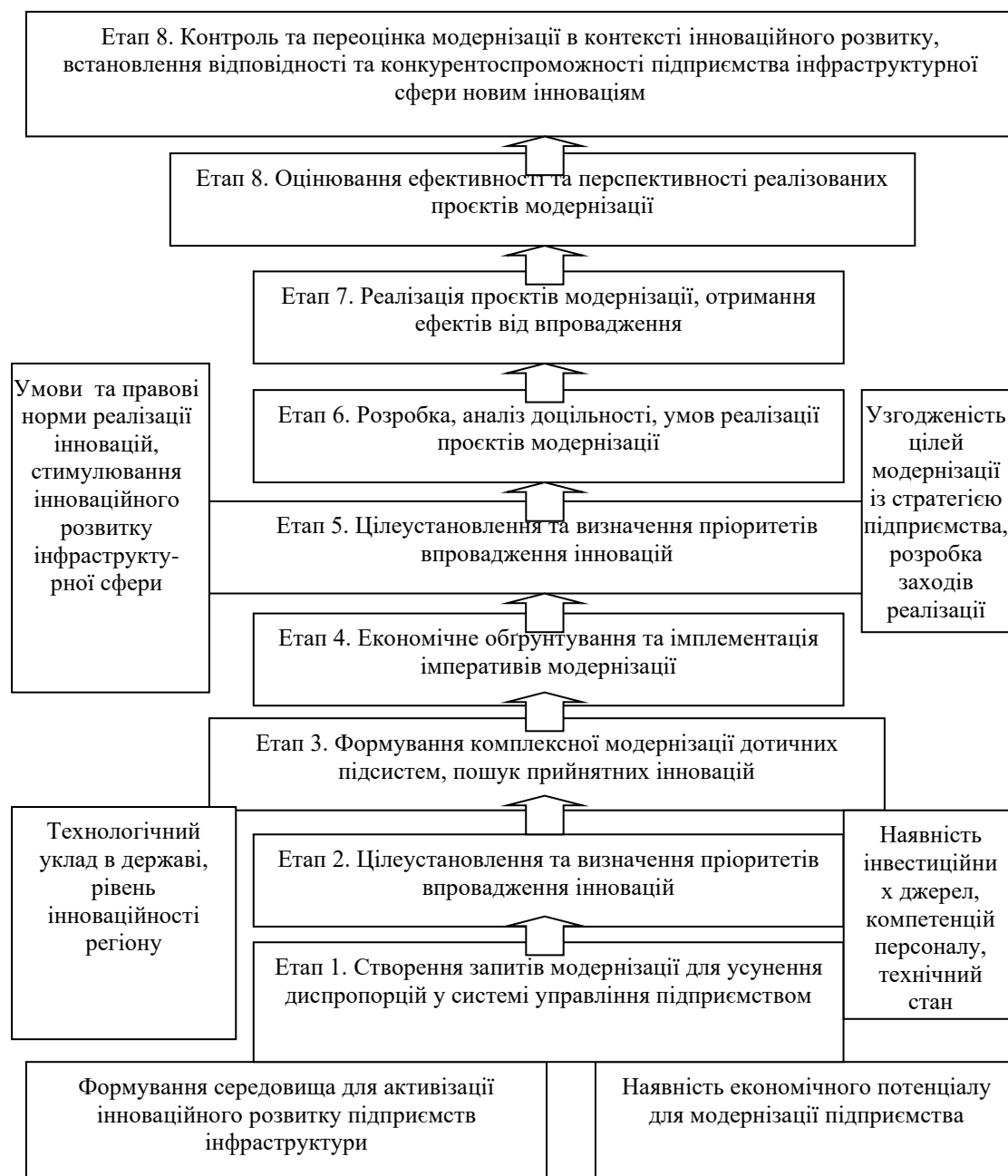


Рис. 2. Процес модернізації підприємства інфраструктурної сфери

Поетапна реалізація запропонованої послідовності дозволяє узгоджувати впливи зовнішнього середовища із внутрішніми запитами підприємства на модернізацію у відповідності до загальноекономічного рівня інноваційного розвитку.

Висновки. Динаміка інноваційного розвитку за показниками обсягів впровадження інновацій показують негативні тенденції та зниження інноваційної активності підприємств. Поряд з тим, прискорення інформаційно-цифрових комунікацій, поява нових візуальних технологій та глобалізація провакують потреби в оновленні техніко-технологічної та матеріально-технічної бази підприємств інфраструктурної сфери, що повинна відповідати прискоренню промислових інновацій та зростання рівня конкурентної боротьби на

міжнародних ринках продукції. Модернізація підприємств інфраструктурної сфери стає необхідною умовою їх функціонування та фактором конкурентоспроможності на ринку транспортних і обслуговуючих послуг.

Список літератури:

1. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку економіки України: проблеми та рішення. Економіст. 2005. 6. С. 25–33. [Amosha O. Innovative way of economic development of Ukraine: problems and solutions. Economist. 2005; 6; 25–33 (in Ukrainian).]
2. Геєць В. Інноваційні перспективи України. Харків: Константа, 2006. 272 с. [Geets V. Innovative prospects of Ukraine. Kharkiv: Konstanta, 2006 (in Ukrainian).]

3. Іщук С.О., Ситар Л.Й. Сучасний стан і перспективні напрями модернізації основного капіталу Західного регіону. Регіональна економіка. 2014. №1 (71). С. 24-33. [Ishchuk, S.O., & Sytar, L.Y. Modern state and perspective directions of modernization of fixed capital of the Ukraine's Western region. Regional economy. 2014; 1 (71):24-33. (in Ukrainian)]
4. Касіч А.О. Модернізаційні процеси в Україні в контексті світового досвіду. Економіка України. 2017. 9 (670). С. 38-58. [Kasich A.O. Modernization processes in Ukraine in the context of world experience. Ukraine economy. 2017; 9 (670):38-58 (in Ukrainian)]
5. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України : монографія. Львів: Львівський національний ун-т імені Івана Франка, 2001. 607 с. [Krupka, M.I. Financial and credit mechanism of innovation development of economy of Ukraine Lviv: Lvivskiy natsionalnyi un-t imeni Ivana Franka 2001. (in Ukrainian).]
6. Федуллова Л.І. Технологічна модернізація промисловості України К. : Четверта хвиля, 2008. 471 с. [Fedulova, L.I., Shovkun, I.A., & Zakharin, S.V. Technological upgrading of industries of Ukraine. Chetverta khvylia. 2008. (in Ukrainian).]
7. Андрушків Б.М., Солотвінський О.А. Модернізація підприємств як конкурентна перевага організаційно-економічного розвитку. Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 3. 2015. С. 198-203. [Andrushkiv BM, Solotvinsky OA Modernization of enterprises as a competitive advantage of organizational and economic development. Global and national economic problems. 2015; 3:198-203 (in Ukrainian).]]
8. Бужимська К.О. Модернізація економіки: технологічно-структурний аспект. Вісник ЖДТУ. 2009. №3 (49). С. 214-217. [Buzhymyska, K.O. Modernization of the economy, technological and structural aspect. Bulletin of ZhDTU . 2009; 3:214-217. (in Ukrainian).]
9. Валінкевич Н.В. Управління потенціалом та розвитком підприємств на основі модернізації. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. 2012. №1 (45). С. 128-134. [Valinkevych, N.V. Management capacity and enterprise development based on modernization. Bulletin of Chernivtsi Trade and Economic Institute. 2012; 1(45):128-134. (in Ukrainian)]
10. Петрович Й. М. Модернізація промислових підприємств як важлива передумова розвитку їх конкурентоспроможного потенціалу. Проблеми економіки і управління. Львів, 2015. № 815 С. 3–8. [Petrovych Y. M. Modernization of industrial enterprises as an important prerequisite for the development of their competitive potential. Problems of economics and management. 2015; 815:3-8 (in Ukrainian).]]
11. Захарін С.В. Інвестиційне забезпечення інноваційного й технологічного розвитку промислових підприємств. К. : КНЕУ, 2013. С. 147-159. [Zakharin, S.V. Investment implementation innovative and technological development of industrial enterprises. 2013. (in Ukrainian)]
12. Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Ареф'єва О.В., Вовк О.М. Стійкий розвиток підприємств у міжнародному економічному просторі: монографія. К.: НАУ, 2018. 260 с. [Ariefieva O.V., & Vovk, O.M. The sustainable development of enterprises in the international economic environment, 2018(in Ukrainian).]

УДК 336.025

ГРНТИ 06.91

Chernenko Natalya*Ph.D., associate professor,**Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute***Hlushenko Yaroslava***Ph.D., associate professor,**Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute***Korohodova Olena***Ph.D., associate professor,**Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute***TAX SYSTEMS HARMONIZATION OF UKRAINE AND EU****Черненко Наталья Александровна***кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры международной экономики
КПИ им. Игоря Сикорского***Глуценко Ярослава Ивановна***кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры международной экономики
КПИ им. Игоря Сикорского*

Корогодова Елена Александровна
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры международной экономики
КПИ им. Игоря Сикорского

ГАРМОНИЗАЦИЯ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ УКРАИНЫ И СТРАН ЕС

Summary. Association agreements signed by Ukraine and the EU in 2014 updated the assessment of tax system convergence. Necessity of the tax systems harmonization in Ukraine and EU was considered in the article, also rapprochement measures have been described, existing problems have been characterized. Countries which characterized by increasing in the role of direct and indirect taxes were highlighted and also the balance of indirect and direct taxation have been shown in the article. The process about unification of collection value added tax in European countries is described. The dynamics of the number of taxes in Ukraine and the EU for 2005-2019 was analyzed, and periods of rapprochement were identified. Features personal income and corporate profit taxation in developed countries are considered. The types of tax exemptions in income taxation in various countries are described. Effectiveness of applying the progressive income tax to ensure the uniform development of national economies is highlighted. Countries, which have progressive profits taxation have been noted by the authors, this allows to have an uniform investment in all sectors of the economy, to balance consumption and investment. The significance of direct taxes for Ukraine and of the EU countries based on World Bank data for 2005-2017 is evaluated. The dynamics of revenues from direct taxes are described. Taking into account the trends in the digitalization of the tax payment administration process, the time spent on calculation and payment was analyzed as a characteristic of the current tax systems. The main elements of tax systems which were harmonized, have been determined. They are: number of taxes, base taxation, tax rates, base, and rates simultaneously. The main obstacles to the harmonization of these elements are highlighted. The tax harmonization of Ukraine and European countries should be conducted only with individual tax indicators taking into account national interests, was established in the article.

Аннотация. Подписание Украиной и ЕС в 2014 году Соглашения об ассоциации актуализировало оценку сближения налоговых систем. В статье рассмотрена необходимость гармонизации налоговых систем Украины и стран ЕС, описаны предпринятые меры по сближению, охарактеризованы существующие проблемы. Выделены страны, для которых характерно увеличение роли прямых, косвенных налогов, уравнивание косвенного и прямого налогообложения. Охарактеризован процесс унификации взимания налога на добавленную стоимость в Европейских странах. Проанализирована динамика количества налогов в Украине и странах ЕС за 2005-2019 гг., выявлены периоды их сближения. Рассмотрены особенности налогообложения доходов физических лиц и прибыли предприятий (корпораций) в развитых странах. Охарактеризованы виды налоговых льгот в подоходном налогообложении в различных странах. Подчеркнута эффективность применения прогрессивного налога на прибыль с целью обеспечения равномерного развития экономики государств. Отмечены страны, где прогрессивное налогообложение прибыли позволяет обеспечить равномерное инвестирование во все отрасли экономики, сбалансировать потребление и инвестирование. На основании данных Мирового банка за 2005-2017 гг. проведена оценка значимости прямых налогов для Украины и стран ЕС. Охарактеризована динамика поступлений от прямых налогов. Описаны тенденции изменений в прямом и косвенном налогообложении стран, способствующие гармонизации налоговых систем. Учитывая тенденции «цифровизации» процесса администрирования налоговых платежей, в качестве характеристики действующих налоговых систем, был проанализирован показатель времени затрачиваемого на расчет и уплату налогов. Определено, что основными элементами систем налогообложения, подлежащими гармонизации, выступают: количество налогов, база налогообложения, ставки налогов, база и ставки одновременно. Выделены основные препятствия для гармонизации перечисленных элементов. Установлено, что налоговую гармонизацию Украины и Европейских стран целесообразно проводить только по отдельным показателям налогообложения с учетом национальных интересов.

Key words: *indirect taxes, direct taxes, tax systems harmonization of Ukraine and EU, tax benefits, progressive taxation*

Ключевые слова: *косвенные налоги, прямые налоги, гармонизация налоговых систем Украины и стран ЕС, налоговые льготы, прогрессивное налогообложение*

Постановка проблемы. На бизнес среде любой страны мира существенное влияние оказывает действующая налоговая система. Как правило, основу налоговых систем составляют такие прямые налоги, как налог с доходов физических лиц, налог на прибыль корпораций (предприятий), налог на капитал, и не прямые налоги: налог на добавленную стоимость, акцизы. Создание региональных

объединений, их расширение в обязательном порядке ставит вопросы гармонизации действующих систем налогообложения. Подписание Украиной и ЕС в 2014 году Соглашения об ассоциации актуализировало оценку сближения налоговых систем.

Анализ последних исследований и публикаций. В странах-членах ЕС, налоговая

система представлена как модель, которая перераспределяет доходы частного сектора экономики через фискальную систему. Европейские страны стимулируют венчурный бизнес через выделение государственных кредитов, снижение налогообложения на биржевые доходы, предоставления государственных гарантий. Порядок осуществления гармонизации налогов странами-членами ЕС закреплен в действующих законодательных актах [5].

Процессы гармонизации налоговых систем стран ЕС, происходящие с самого начала объединения, в последние годы проявляются в сокращении количества взимаемых налогов, более «мягком» государственном регулировании через систему планового распределения фискальных доходов, уменьшении доли государственного социального страхования с одновременной административной поддержкой малого и среднего бизнеса. Изучение вопросов гармонизации налоговых систем ведется достаточно продолжительное время и нашло отражение в трудах: А.И. Погорлецкого, при описании сближения налоговых систем стран ЕС [6, 7, 8], А.Е. Курдяева и С.Г. Дробязко, при рассмотрении понятия «гармонизации» в налогообложении [1, 3], Х.В. Синн, при исследовании необходимости гармонизации налога на добавленную стоимость [9], Дж. Френкеля, А. Разина и С. Шимански, при изучении экономического эффекта от международной гармонизации налогов [10, 11].

Выделенные нерешенных ранее частей общей проблемы. На сегодняшний день, актуальными остаются вопросы развития налоговой системы членов ЕС, а именно, когда менее развитые страны пытаются «подтянуть» свои показатели до среднего уровня по ЕС, а лидеры - уменьшить расходные социальные статьи. Несмотря на то, что проблемам налогообложения посвящены многочисленные работы отечественных и зарубежных ученых, вопросы гармонизации налоговых систем требуют дальнейшего исследования.

Целью статьи является аргументация необходимости, оценка осуществленных мер по «гармонизации» налоговых систем Украины и стран ЕС.

Изложение основного материала. В начале XXI в. глобальной идеей является снижение фискальной нагрузки на субъектов экономических отношений. Основные сокращения приходились на налогообложение доходов физических и юридических лиц, иногда и на социальные сборы. Можно отметить, что одновременно с процессом уменьшения ставок обязательных платежей происходит расширение налоговой базы с целью недопущения уменьшения бюджетных поступлений, уменьшения объемов финансирования государством социальных программ и программ развития.

За последнее десятилетие, общая картина прямого и косвенного налогообложения в развитых странах имела такой вид: прямые налоги в таких

странах, как: Нидерланды, Дания, Люксембург, Канада, Новая Зеландия, Швейцария, Австрия, США, Япония; повышение их роли состоялось в: Великобритании, Германии, Финляндии, Канаде, Японии и США; косвенные налоги в: Норвегии, Франции, Ирландии, Греции, Испании; повышение их роли произошло в: Австралии, Италии и особенно в Швеции; относительно уравновешенной структурой прямых и косвенных налогов характеризуются Италия, Финляндия и Швеция.

Система полного зачета уплаченных обязательных платежей существует в Италии и Германии, частичного: во Франции, Дании, Испании, двойное налогообложение: в Японии, США.

Общей практикой косвенного налогообложения является применение налога на добавленную стоимость (НДС). С 1977 г. в Европейском Союзе НДС начисляется по единой системе, хотя во многих странах сохраняется значительная дифференциация по количеству и уровню ставок. Согласно Директиве 2006/112 / СС от 27.11.2006 г. «О совместной системе налога на добавленную стоимость» в Европейском Союзе НДС должен начисляться по единым правилам, однако во многих странах сохраняется значительная его дифференциация. Стандартная ставка, которую каждое государство-член определяет как процентную долю базы налогообложения, является одинаковой для поставки товаров и услуг и до 31 декабря 2010 г. не должна была быть меньше 15%. Члены ЕС могут применять одну или две сниженные налоговые ставки к отдельным видам товаров или услуг, например на водоснабжение или перевозки пассажиров, но размер таких ставок должен быть равен или быть больше 5%, (плательщиком НДС является любое лицо, самостоятельно ведущее любую предпринимательскую деятельность). Такое определение исключает уклонение субъектов хозяйствования от налогообложения, что достаточно часто случается в Украине. В некоторых государствах (Швеция, Финляндия, Дания) значительно превышена единая ставка НДС. Это говорит о том, что унификация налогообложения прошла не совсем корректно, поэтому нельзя ссылаться на практику зарубежных стран для доказательства необходимости повышения или снижения налоговых ставок.

Рассмотрим количество действующих налогов в Украине и странах ЕС, которые принято относить к Восточному блоку, за 2005-2019 гг. (рис.1).

На графике (рис.1) четко выделяются два периода, когда количество налогов существенно разнится, и когда начинает происходить сближение.

Наибольшее количество налоговых платежей в период с 2005 по 2011 гг. наблюдается в двух странах: Украине (147 в период с 2005 по 2009 гг., и 135 в 2010-2011 гг.) и Румынии (108 в 2005-2007 гг., 113 в 2008-2011 гг.). Существенное сокращение

налоговых платежей в этих двух странах происходит в 2014 году, в Украине до 5, в Румынии до 14. В отношении остальных стран, выбранных для исследования, необходимо отметить, что количество налогов было изначально меньше, и их сокращение происходило не так радикально. В Польше с 2005-2009 гг. количество налогов было равно 41, с 2010 года сокращается до 30, с 2012 года – до 19, и с 2015 до 7. В Словакии с 2005 по 2011 года количество налоговых платежей составляло 32, в период с 2012 по 2014 годы – 22, в 2015 году – 11, и с 2016 по 2019 годы – 8. В Болгарии в 2005 и

2006 годах количество налоговых платежей было равно 29, с 2007 по 2011 годы – 15, с 2012 года и по сегодняшний день – 14. В отдельную группу следует выделить Эстонию, Латвию и Литву. Эстония относится к странам с наименьшим количеством налогов за весь период исследования: с 2005 по 2010 годы – 7 налоговых платежей, в 2011, 2013-2019 годы – 8. В Латвии только в 2005 году было 29 налогов, с 2006 по 2019 годы их количество равно 7. В Литве количество налоговых платежей находится в диапазоне 10-12. При чем, наименьшее количество 10 в 2018 и 2019 годах.

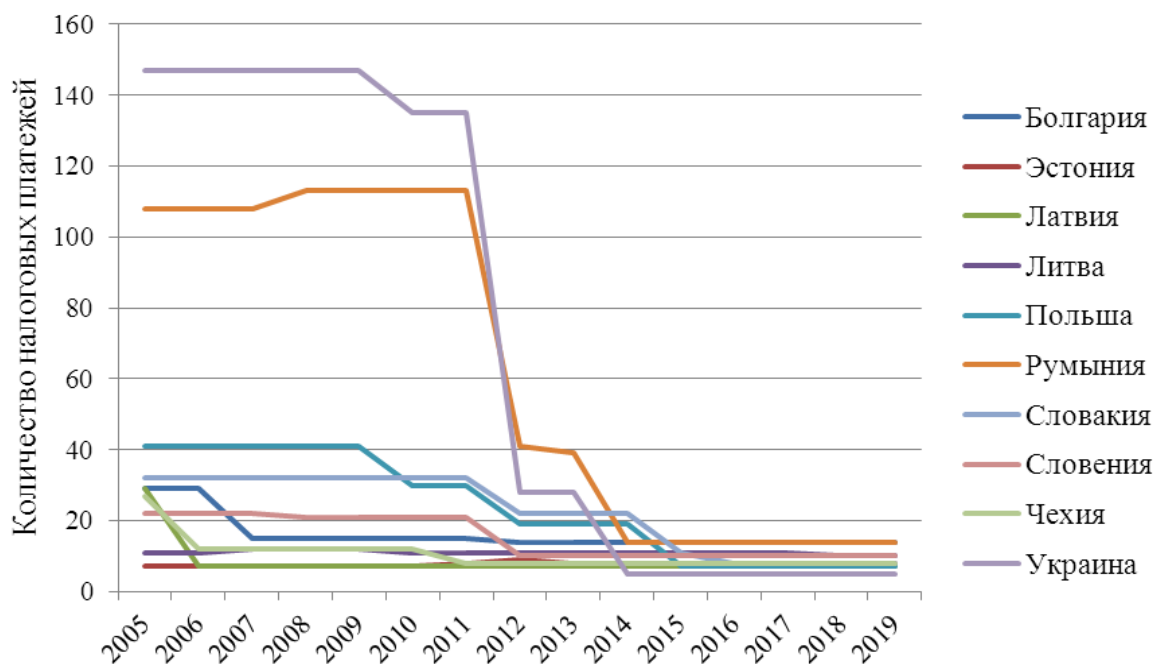


Рис.1. Количество налоговых платежей в Украине и отдельных странах Европейского Союза за 2005-2019 гг. (сформировано на основании данных [12]).

В теории налогообложения принято считать, что наиболее справедливым является прямое налогообложения. К прямым относятся налоги на доходы, прибыль и капитал.

В развитых странах налоговые системы в большей степени ориентированы на налогообложение личных доходов граждан. В этих странах облагается только та часть заработанных доходов, которая остается после обеспечения основных жизненных потребностей работника и членов его семьи. Исходной базой подоходного налогообложения является совокупный доход налогоплательщика, который состоит из заработной платы, социальной помощи, оплаты труда в натуральной форме. Зато в налогообложении совокупный доход не совпадает с налогооблагаемым, к которому применяется действующая шкала налоговых ставок. Второй вид дохода меньше на сумму разрешенных законодательством льгот, которые также в мировой практике достаточно разнообразны: необлагаемый минимум, профессиональные расходы, семейные скидки, взносы в фонды социального страхования. Эти фискальные отличия можно рассматривать как

учет государством интересов граждан-налогоплательщиков, что, безусловно, способствует повышению эффективности налогообложения.

Наиболее широкое применение такие льготы получили во Франции, Германии, Японии (Income Tax Act, 1887). В Италии, где такой практики нет, используется другая форма льгот – «налоговый зачет» на сумму, которую налогоплательщик может уменьшить свои обязательства по подоходному налогу. «Налоговый зачет» включает основные льготы, на которые имеют право все плательщики, и также и дополнительные льготы, которые учитывает семейное положение, наличие детей, иждивенцев, инвалидов.

Ставки подоходного налога в большинстве развитых стран - сложно прогрессивные. Такой вид налогообложения означает наиболее оптимальную систему государственного влияния на формирование производственных результатов, а следовательно, на процесс перераспределения доходов. Многолетняя практика показала эффективность применения прогрессивного налога на прибыль с целью обеспечения равномерного

развития экономики развитых стран. Фискальная политика снижает уровень дифференциации прибыльности предприятий с различной формой собственности, обеспечивая равномерное инвестирование во все отрасли экономики; осуществляет балансировку потребления и инвестирования. Именно на такой системе базируется налоговая система США (Internal Revenue Code, 194), Японии (Corporation Tax Act, 1897), Франции и других развитых стран.

В общем объеме доходов бюджета значение налога на прибыль компаний незначительное, в странах ЕС среднее значение составляет 3,2%, что вызывает движение капитала не только в глобальных масштабах, но и в пределах отдельных экономических зон. Например, Нидерланды и Люксембург используют классическую систему налогообложения, которая предусматривает полное отделение налогов предприятий и налогов с дивидендов владельцев их акций (то есть двойное налогообложение прибыли по одинаковой ставке). В Бельгии, Дании, Великобритании действует «ампутационная» система, когда авансовый налог, уплачиваемый компанией в начале года, уменьшает личный налог акционеров. В Германии и Франции внедрена модель двойных ставок, при которой

прибыль к распределению облагается меньшим налогом, чем прибыль, которая не подлежит распределению.

Используя данные Всемирного Банка, на рис.2 представлена динамика сумм прямых налогов (налог с доходов, прибыли и капитала) в Украине и странах ЕС, выбранных для исследования.

Данные (на рис.2) свидетельствуют об определенных отличиях в уровне прямого налогообложения. По сумме уплачиваемых прямых налогов среди исследуемых стран безусловным лидером является Чехия. Сумма налогов с доходов, прибыли и капитала в период с 2005 по 2017 гг. увеличилась с 182271 млн дол. до 249133 млн дол. На втором месте по величине уплаченных прямых налогов до 2015 года находилась Польша. С 2015 года второе место занимает Украина. Сумма уплаченных прямых налогов в Украине за исследуемый период увеличилась практически в шесть раз. Если в 2005 году данный показатель в Украине был равен 24110,8 млн дол., то в 2017 году - 141945,3 млн дол. К странам с большими суммами уплаченных прямых налогов следует отнести и Румынию. Налоги с доходов, прибыли и капитала увеличились в этой стране с 14462,7 млн дол. (2005 г.) до 48969,9 млн дол. (2017 г.).

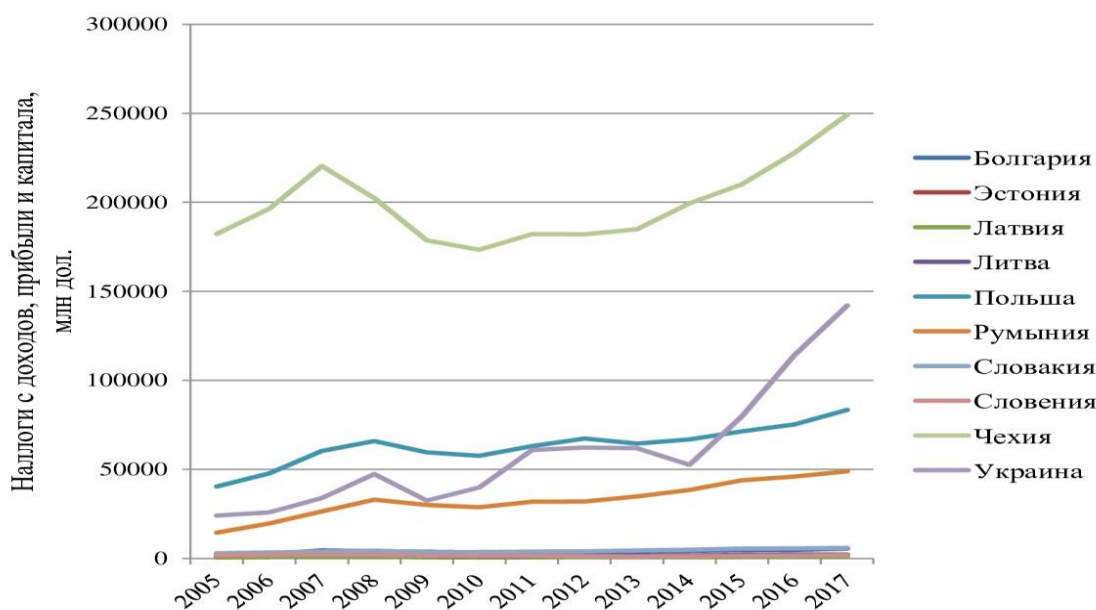


Рис. 2. Налоги на доходы, прибыль и капитал в Украине и странах Европейского Союза за 2005-2017 гг. (сформировано на основании данных[13])

Наименьшие суммы налогов с доходов, прибыли и капитала уплачиваются в Латвии, Эстонии и Литве. В Латвии за указанный период с дохода, прибыли и капитала было уплачено от 564,7 млн дол. (2010 г.) до 1185,0 млн дол. в 2017 году. В Литве сумма уплаченных прямых налогов находится в диапазоне от 1281,2 млн дол. (2010г.) до 2256,1 млн дол. (2017 г.). В Эстонии данный показатель увеличился с 781,8 млн дол. в 2005 году до 1701,0 млн дол. в 2017 году.

Следует отметить, что иногда между странами возникают недоразумения из-за несоответствия

методов расчета объемов прибыли, подлежащей налогообложению. Государства в своих национальных законодательствах по-разному трактуют понятие амортизации, капитализации доходов, убытков, резервов и запасов, оценки активов и пассивов, что так или иначе влияет на объем чистой прибыли. Общей чертой является то, что нерезидентам предоставляются те же преимущества в налогообложении, что и резидентам, если они получают 75% общего дохода в одной из стран-членов ЕС. При таких условиях в государстве проживания им будет соответственно

уменьшено преимущества в налогообложении. Унификация не распространяется на налогообложения доходов физических лиц.

Из-за низкой мобильности трудовых ресурсов, страны значительно меньше уделяют внимание фискальной системе. Во всех странах ЕС применяется прогрессивная система налогообложения, максимальные ставки которой достигают до 50% от суммы дохода физических лиц (например, в Бельгии).

Такие высокие ставки указанного налога могут быть уменьшены благодаря таким мерам:

преференциям (например: разное налогообложения для супругов, одиноких людей, зависимость от количества детей), что применяется почти во всех экономически развитых странах;

налогообложения дохода, который зависит от вида и сферы деятельности (например, работа по найму, сельскохозяйственная и лесная деятельность, промышленная и коммерческая деятельность, капиталовложения, сдача собственности в аренду и другие источники получения дохода, если речь идет об Австрии);

дифференцированное налогообложение профессиональной деятельности, которое применяется в Японии;

в Испании с налогооблагаемого дохода рассчитывается размер вложений в предпринимательскую деятельность;

применение периодической обязательной оценки стоимости имущества.

Кроме того, для расчета индивидуального подоходного налога во всех странах устанавливается необлагаемый минимум доходов граждан, который также направлен на уменьшение размера обязательного платежа.

Одним из вопросов по реформированию фискальной политики является равноценность налогов, особенно в развивающихся странах. Простой пример, совпадает ли национальный

доход (который получают все члены общества) и национальный продукт (который они все производят). Поскольку величина дохода и величина выпуска должны быть одинаковыми, единый налог на доходы (то есть налог, которым облагаются все источники дохода по единой ставке) и единый налог на продукцию (то есть тот, которым облагается вся продукция по одинаковой ставке) должны быть равны. Единый налог на продажу - это единый налог на выпуск, который должен быть равен единому налогу на доход.

Производство любого товара предполагает большое количество этапов. Стоимость конечного продукта представляет сумму добавленной стоимости на каждой стадии производственного цикла. Налог можно взимать на каждой стадии или в конце производства. Налог в конце производственного цикла называется налогом на продажу. Налог, взимаемый на каждой стадии, называется налогом на добавленную стоимость. Налог на заработную плату и налог на доход равноценны и только распределение во времени доходов государства различает эти налоги, это является важным моментом, если рынки капитала несовершенны. Учитывая то, что единый налог на добавленную стоимость эквивалентен единому пропорциональному подоходному налогу, то их величины должны быть одинаковыми. Однако, на практике достичь этого эффекта пока не удавалось ни одной из стран мира.

Все чаще ученые и практики в качестве сравнительных характеристик систем налогообложения стран используют не только общепринятые показатели, но и такие, как время затрачиваемые на расчет и уплату налогов, неформальные платежи представителям фискальных органов.

Сравним по представленным странам, какое время уходит у налогоплательщиков на расчет и уплату налогов (рис. 3).

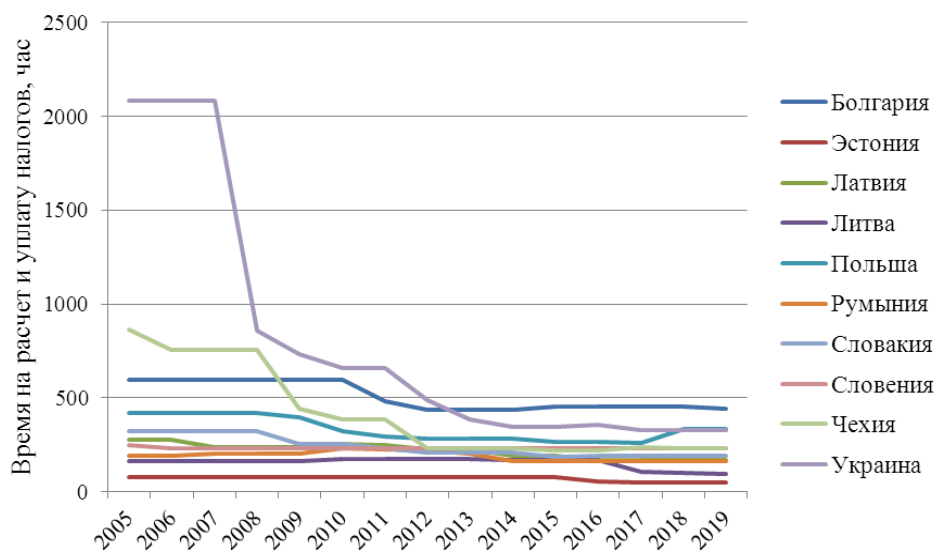


Рис. 3. Время на расчет и уплату налогов в Украине и отдельных странах Европейского Союза за 2005-2019 гг. (сформировано на основании данных [14])

С 2005 по 2007 год больше всего времени на расчет и уплату налогов уходит у налогоплательщиков Украины – 2085 часов. Как видно из данных на рис.2, постепенно это время сокращается и последние годы (2017-2019 гг.) составляет 327,5 часа, что все равно достаточно много. Большое количество времени на расчеты и уплату налогов в 2017-2019 гг. уходит только у налогоплательщиков Болгарии (453 и 441 часа) и Польши (258 и 334 часа). Несмотря на то, что по количеству налоговых платежей в период с 2005 года по 2011 год Румыния была близка к Украине, количество времени на обработку данных по налогам в этой стране уходило значительно меньше. Так, например в 2010 году налогоплательщики Румынии затрачивали 230 часов (это максимальное значение данного показателя за период исследования) на расчет и уплату налогов, в то время, как в Украине данный показатель был равен 657 часов [14]. Наименьшее количество времени на обработку данных по налогам уходит у налогоплательщиков с наименьшим числом налоговых платежей – Эстонии. С 2005 года по 2015 год показатель был равен 81 час, в 2016 году – 56, и с 2017 года – 50 часов. Литва также относится к группе стран с наименьшим показателем затрат времени на расчет и уплату налогов: с 2005 года по 2009 – 166 часов, с 2010 года по 2013 год – 175 часов, 2014-2016гг. – 171 час, в 2017 году – 109,25 часа, в 2018 – 99 часов, и в 2019 – 95 часов. Диапазон значений показателя затрат на расчет и уплату налогов в Латвии чуть выше – 280-168,5 часа. При этом в сравнении с другими исследуемыми странами он все равно ниже.

Итак, с целью унификации налоговых систем, гармонизации подлежат следующие элементы: количество налогов, база налогообложения, ставки налогов, база и ставки вместе.

Главным препятствием создания общей налоговой базы в ЕС является то, что это действие противоречит национальным интересам отдельных стран-участниц. Неудивительно, что унификации налоговой базы никогда не было на практике. Но из этой ситуации существует выход - признание одной страной системы налогообложения другой страны. Например, исходя из договоренностей между правительствами стран Нидерландов и Франции, филиал компании из Нидерландов, который расположен во Франции, может начислять налоговые обязательства по системе налогообложения своей страны. Это не будет затрагивать национальных интересов стран, но приведет к облегчению работы иностранной компании на местном рынке, то есть знание тонкостей национального налогообложения «ложится» на плечи правительства стран-участниц. Такой подход часто называют домашним налогообложением.

Сейчас процесс гармонизации налоговых ставок имеет очень узконаправленный характер, а все предложения по унификации сводятся к их

минимизации. Европейская комиссия дважды пыталась установить минимальную ставку налога на прибыль предприятий. В 1975 г. был предложен налоговый интервал между 45 и 55%, а в 1992 г. - минимальный налог предполагал уровень 30%. Но в обоих случаях страны оставили эти идеи без внимания. Они не желали отдавать право самостоятельного регулирования налоговых ставок. При этом альтернативой гармонизации установленных законом налоговых ставок стала ставка налога, рассчитываемая делением налоговых доходов на налоговую базу.

Стоит отметить, что в отличие от больших по размеру стран, мелкие не могут влиять через ставки «корпоративного налога» на величину дохода после налогообложения, а вынуждены держать их на фиксированном уровне. Это влияет на эластичность налоговой базы в таких странах, поскольку малый размер дохода после налогообложения может быть компенсирован ростом дохода до налогообложения, что позволяет привлечь больший объем прямых инвестиций и ускорять выравнивание ВВП между странами. В 2004г. Дж. Слемрод [15] установил наличие положительной корреляции между доходами от налогообложения предприятий и размером страны.

С другой стороны, можно рассматривать низкие ставки налогов в менее развитых странах как «уступку обществу» исходя из того, что финансирование государственного сектора осуществляется на низком уровне. То есть правительства таких стран надеются на ответственность существующей социальной политики.

В отношении количества налогов, проведенный анализ позволяет сделать вывод, что унификация по данному показателю достаточно эффективна в пределах регионального объединения, и в комплексе с процессами «цифровизации» экономик, упрощает процесс администрирования налоговых платежей.

Выводы и предложения: Насколько быстро будет происходить дальнейшая налоговая гармонизация в странах-членах ЕС, зависит от того, будут ли внесены изменения по вопросам налогообложения, выносимых на рассмотрение Совета ЕС. Сейчас такая модель позволяет некоторым странам блокировать или вносить значительные коррективы в предложения по гармонизации систем в случае невыгодности для данных государств. Например, предложение об установлении минимальной налоговой ставки на сбережения во всех странах ЕС не поддерживали Великобритания и Нидерланды и как следствие, введение унифицированной ставки налога не произошло, но это было до Brexit в 2020 году.

Расширение существующих региональных объединений, их трансформация, делают вопросы гармонизации налоговых систем все более актуальными. Анализ опыта унификации систем налогообложения стран-членов ЕС, особенностей прямого и косвенного отдельным показателям и

зависит от выработки общего мнения и возможности удовлетворения национальных интересов.

Список литературы:

1. Дробязко С.Г. Юридическая природа гармонизации законодательства в процессе его совершенствования [Электронный ресурс] / С.Г. Дробязко // Электрон. б-ка Белорусского государственного университета. – Режим доступа: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/33502/1/14%20%D0%94%D1%80%D0%BE%D0%B1%D1%8F%D0%B7%D0%BA%D0%BE.pdf>
2. Дубовик О.Е. Налоговые трансформации Украины в контексте интеграции в мировое экономическое пространство / О.Е. Дубовик // *Налоги и финансовое право*. – 2014. – № 3. – С. 307-311.
3. Курдяев А.Е. Финансово-правовое регулирование налоговой гармонизации в Европейском союзе: автореф. дис. на соиск. уч. степени кандидата юридических наук по спец. 12.00.04 – Финансовое право, налоговое право, бюджетное право / А.Е. Курдяев. – М., 2012. – 25 с.
4. Матюшин А.В. Монетарное стимулирование развития экономики США и его уроки для Украины / А.В. Матюшин, Е.В. Вишневецкая // *Экономика промышленности*. – 2014. – № 4 (68). – С. 5-30.
5. Момбелли А. Швейцария откажется от налоговых привилегий для холдингов [Электронный ресурс] / А. Момбелли // [swissinfo.ch](http://www.swissinfo.ch/rus). – 2014. – 29 окт. – Режим доступа: <http://www.swissinfo.ch/rus>.
6. Погорлецкий А.И. Конвергенция национальных налоговых систем / А.И. Погорлецкий // *Вестник Санкт-Петербургского*

государственного университета. – Серия 5. – 2005. – Вып. 2. – С. 65-73.

7. Погорлецкий А.И. Налоговые аспекты расширения Европейского союза / А.И. Погорлецкий // *Вестник Санкт-Петербургского государственного университета*. – Серия 5. – 2005. – Вып.1. – С. 30-39.

8. Погорлецкий А.И. Современные налоговые реформы в Германии и Франции / А.И. Погорлецкий // *Вестник Санкт-Петербургского государственного университета*. – Серия 5. – 2002. – Вып. 1. – № 5. – С. 78-89.

9. Sinn H.-W. Tax harmonization and tax competition in Europe / H.-W. Sinn // *European economic review*. – 1990. – № 34. – P. 489-504.

10. Frenkel J.A. International taxation in an integrated world / J.A. Frenkel, A. Razin, E. Sadka. Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1991. – 239 p.

11. Frenkel J.A. International VAT harmonization: economic effects / J.A. Frenkel, A. Razin, S. Symansky // NBER: NBER working paper series. – 1991. – March. – №3656. – 42 p.

12. Tax payments (number). The World Bank. Режим доступа: <https://data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.PAYM>.

13. Taxes on income, profits and capital gains. The World Bank. Режим доступа: <https://data.worldbank.org/indicator/GC.TAX.YPKG>. CN.

14. Time to prepare and pay taxes. The World Bank. Режим доступа: <https://data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.DURS>.

15. Ресурси та моделі глобального економічного розвитку: монографія/ Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Я.М. Столярчук та ін. за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. К.: КНЕУ, 2011. – 703с.

УДК : 338.4

Кубай О.Г.

*кандидат економічних наук, доцент
кафедри аграрного менеджменту,
Вінницький національний аграрний університет*

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНУ

Кубай О.Г.

*кандидат економічних наук, доцент
кафедры аграрного менеджмента,
Винницкий национальный аграрный университет*

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА

Kubai O.G.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Department Agrarian Management,
Vinnytsia National Agrarian University*

PROBLEMS OF MANAGEMENT OF FOOD INDUSTRY DEVELOPMENT OF THE REGION

Анотація. У статті досліджено стан та проблеми розвитку підприємств харчової промисловості України та Вінницької області. Виявлено, що підприємства харчової промисловості забезпечують найвищі темпи зростання обсягів виробництва продукції у порівнянні з іншими галузями національної економіки. Проаналізовано тенденції виробництва та реалізації продукції переробного підкомплексу. Розглянуто напрями та пріоритети розвитку перспективної галузі.

Аннотация. В статье исследовано состояние и проблемы развития предприятий пищевой промышленности Украины и Винницкой области. Вывявлено, что предприятия пищевой промышленности обеспечивают высокие темпы роста объемов производства продукции по сравнению с другими отраслями национальной экономики. Проанализированы тенденции производства и реализации продукции перерабатывающего подкомплекса. Рассмотрены направления и приоритеты развития перспективной отрасли.

Abstract. The article examines the state and problems of development of food industry enterprises in Ukraine and Vinnytsia region. It was found that the food industry enterprises provide the highest growth rates of production compared to other sectors of the national economy. Trends in production and sales of products of the processing subcomplex are analyzed. The directions and priorities of development of the perspective branch are considered.

Ключові слова: харчова галузь, переробна промисловість, підприємства, продукція, ефективність.

Ключевые слова: пищевая отрасль, перерабатывающая промышленность, предприятия, продукция, эффективность.

Keywords: food industry, processing industry, enterprises, products, efficiency.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток підприємств промисловості України характеризує собою процес зміни визначальних характеристик економічної системи, зокрема, її елементів, зв'язків між ними та пропорцій розвитку. Це стосується не тільки економіки в цілому, а й її підсистем галузевого рівня, серед яких особливу роль відіграє харчова промисловість. Зважаючи на пріоритетну роль галузі для суспільства, її прискорений розвиток повинен бути одним із пріоритетів державної соціально-економічної політики. Саме підприємства харчової промисловості можуть забезпечити істотне зростання ВВП і допомогти зайняти Україні одне з провідних місць на ринку продуктів харчування на світовій арені.

Останнім часом розвиток харчової промисловості в Україні характеризується різким зниженням технологічного рівня виробництва, скороченням обсягів і асортименту продукції, погіршенням її якості, затуханням інвестиційного та інноваційного процесів, витісненням національних харчових продуктів з внутрішнього й зовнішнього ринків продовольчих товарів, зменшенням обсягів надходження до бюджету та валютних надходжень у країну від експортних операцій галузі тощо.

Основною метою розвитку країни у довгостроковій перспективі, що поставлена Планом пріоритетних дій Уряду до 2020 року, є перетворення моделі економіки України із сировинної на високотехнологічну та висококонкурентну [1]. На сьогодні ж у структурі промислового виробництва України, як зазначено в цьому документі, переважають сировинні експортоорієнтовані виробництва. Проте в окремих галузях харчової промисловості наростаючий дефіцит вітчизняних сировинних ресурсів, швидка зношуваність основних засобів виробництва, а також недостатність фінансових ресурсів для їхнього відтворення створюють бар'єри конкурентоспроможному розвитку галузі та продовольчій безпеці країни. Недостатні обсяги

виробництва вітчизняної сільськогосподарської сировини, зокрема, для м'ясопереробної та молокопереробної галузей, зумовлюють появу на ринку продовольства фальсифікованої продукції, небезпечної для життя та здоров'я споживачів.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблемам розвитку підприємств харчової промисловості присвятили праці такі вітчизняні вчені, як Б.М. Данилишин, Л.В. Дейнеко, Г.М. Заболотний, В.І. Захарченко, Г.М. Калетнік, А.Г. Мазур, К.В. Мазур, М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк та інші.

Аналіз опублікованих праць, присвячених дослідженню цієї багатогранної проблеми, показав, що вона є ще недостатньо дослідженою, як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Необхідність вирішення науково-методичних питань та надання рекомендацій прикладного характеру щодо формування та реалізації розвитку підприємств харчової промисловості зумовили необхідність даного дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Харчова промисловість є важливою складовою аграрного сектора економіки, яка відіграє провідну роль у вирішенні проблем щодо забезпечення населення продуктами харчування в асортименті та обсягах, достатніх для формування збалансованого харчового раціону. Маючи значні можливості, галузь може забезпечити внутрішні потреби населення країни у продовольчих продуктах, на які припадає понад 50% особистого споживання. Використовуючи сировину рослинного і тваринного походження, харчова промисловість більшою мірою, ніж інші види виробництв, пов'язана із сільським господарством. Близько 60% сільськогосподарської продукції надходить на промислову переробку, 25% споживається у свіжому вигляді, а решта використовується у сільському господарстві.

Харчова промисловість є інтегрованою галуззю агропромислового сектору. До її складу входять харчосмакова, м'ясо-молочна, рибна, борошномельна, круп'яна та комбікормова галузі.

Кожна з цих галузей об'єднує групу спеціалізованих з виробництва продовольчих товарів, як правило, із сировини рослинного та тваринного походження. Більша частина галузей для виробництва продуктів харчування здійснює первинну переробку сільськогосподарської продукції одержуючи окремий компонент: борошна з зерна, крохмалю з картоплі, цукру з цукрового буряка, рослинного масла з соняшника та ріпаку тощо. Проте, є галузі харчової промисловості, які потребують лише вторинної переробки сировини для виготовлення продуктів харчування: хлібопекарська, макаронна, кондитерська [2].

Протягом останніх десятиліть харчова промисловість забезпечує найвищі темпи зростання обсягів виробництва продукції у порівнянні з іншими галузями національної економіки. Галузь входить в трійку лідерів (у 2017 р. разом з галузями машинобудуванням та металургійною забезпечено 52 % приросту промисловості в цілому). Загалом, у структурі промислового виробництва України, за 2017 р. частка харчової промисловості у валовому внутрішньому продукті становила 8 % [3].

За 2014–2018 рр. обсяги виробництва у галузі зросли до 3,3%. Проте, у харчовій промисловості за окремими часовими періодами спостерігається деяка нестабільність у нарощуванні виробництва продукції (рис.1).

Зокрема, у 2014–2016рр. виробництво зростало до 2,9% та 1,3%. За 2017 р. у зв'язку зі зменшення обсягів виробництва підакцизної групи товарів, цукру та олії відмічено падіння до 5,0 %. У 2018 р. галузь знову нарощує обсяги промислової продукції до 2,5%. Втім, за 2014 р. у порівнянні з 2013 р. у харчовій галузі виробництво продукції зменшилося до 2,1% (індекс виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів становив 88,8), зокрема харчових продуктів – на 1,8%, водночас випуск напоїв збільшився на 0,6%. Серед продукції галузі менше виготовлено хліба та виробів хлібобулочних на 13,2 %, молока рідкого обробленого, йогурту та інших ферментованих чи сквашених молока та вершків, молока та вершків, жирністі більше 6 % – на 9,2 -11,1 %, печива солодкого і вафель – на 6,3 %, спредів та сумішей жирних – на 7,2 %, молока і вершків сухих – на 6,2 %, сирів жирних – на 5,5 %, продуктів молоковмісних – на 2,9 %, масла вершкового – на 2,4 % [4].

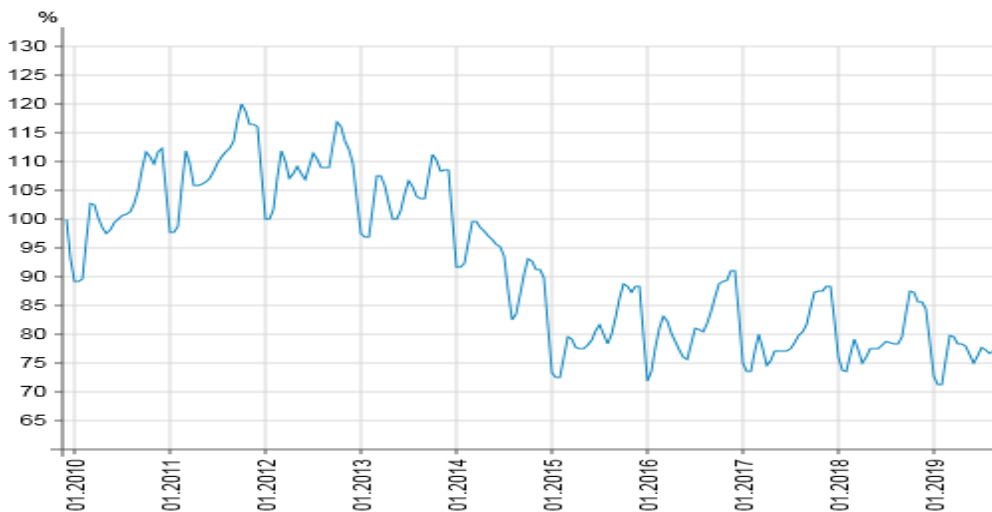


Рис. 1. Індекс промислової продукції в Україні за 2009-2019 рр.

Незважаючи на зниження обсягів виробництва з 2010 р., харчова промисловість обіймає перше місце за обсягами реалізованої продукції серед всіх галузей промисловості України. За 2014 р. частка харчової промисловості в обсязі реалізованої промислової продукції складала 268,2 млрд грн або 21,6 %. Основними видами продукції, які складають структуру товарного асортименту є: виробництво олії та тваринних жирів – 56,4 млрд грн (22,1%), виробництво м'яса та м'ясних продуктів – 33,6 млрд грн (13,2%), виробництво молочних продуктів – 29,7 млрд грн (11,6%), виробництво напоїв – 30,1 млрд грн (11,8%), виробництво хліба, хлібобулочних та борошняних виробів – 18,5 млрд грн (7,2 %) [18, 19]. Така ситуація вказує на структурну розбалансованість галузі та посилення процесів міжгалузевої

поляризації. Оскільки, з поміж інших життєво необхідних потреб населення країни, в першу чергу, віддає перевагу придбанню продуктів харчування. Втім, продуктивний набір українців засвідчує задоволення харчового раціону в більшій мірі з кількості, а не якості вживаних продуктів. Це пов'язано з низькою купівельною спроможністю населення країни, що у свою чергу ускладнює фінансовий стан підприємств харчової промисловості.

У харчовій промисловості України створені сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій, обсяги яких за останні 5 років зросли майже вдвічі. На розвиток галузі отримано майже 3 млрд дол. США іноземних інвестицій, що складає 18,4 % від обсягу прямих іноземних інвестицій у промисловість країни та майже 6 % загального

обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України. Найбільш інвестованими галузями харчової промисловості є виробництво: напоїв – 1110,2 млн дол. (40,6 %), олії та тваринних жирів – 419,1 млн дол. (15,3 %) та інших харчових продуктів (цукор, кондитерські вироби тощо) – 602,9 млн дол. (22,1 %) [5].

Вітчизняна харчова промисловість об'єднує 22 спеціалізовані галузі, до яких входить понад 40 основних виробництв. Провідні галузі: м'ясна, олійно-жирова, кондитерська, молочна, спиртова, борошномельна, цукрова. У загальній структурі виробництва продовольства найбільша частка, понад 27,94%, припадає на продукцію олійно-жирової промисловості, 13,3% – м'ясо та м'ясної продукції, 10,5% – молочні продукти, 11% – напої.

Як засвідчують дані, представлені на рис. 2, з 2009 по 2011 роки результативність галузі знижувалася в середньому на 3-6% щорічно, внаслідок негативного впливу світової фінансової кризи на економіку України загалом та на діяльність підприємств харчової промисловості зокрема. З 2011 по 2014 роки приріст в обсягах виробництва складав щорічно 1-3 %. За останні 4

роки динаміка обсягів виробництва була нестабільною. Спади виробничої діяльності спостерігалися у 2015 та 2017 роках, на 5% та 10,7% відповідно, зростання виробництва – на 2,5% та 3,9% у 2014 та 2016 роках. Але в цілому, порівняно з 2009 роком, лінія тренду свідчить про загальну тенденцію до зниження темпів виробництва, що є наслідком низької платоспроможності населення. Починаючи з 2014 року харчова промисловість на загальнодержавному рівні займає перше місце за обсягами реалізованої промислової продукції серед всіх галузей промисловості і має позитивну динаміку питомої ваги. В 2014 році було реалізовано продукції на суму 254,5 млрд. грн., що склало 18,2% в загальному обсязі. В 2015 році обсяги реалізованої продукції галузі склали 261,8 млрд. грн. або 19,3% від загального обсягу в Україні. В 2016 році реалізовано продукції на суму 254,5 млрд. грн., що складає 21,5% промислової продукції. У 2018 році частка харчової промисловості у загальних обсягах реалізації промислової продукції становила 24,4%, включаючи напої і тютюнові вироби [6].

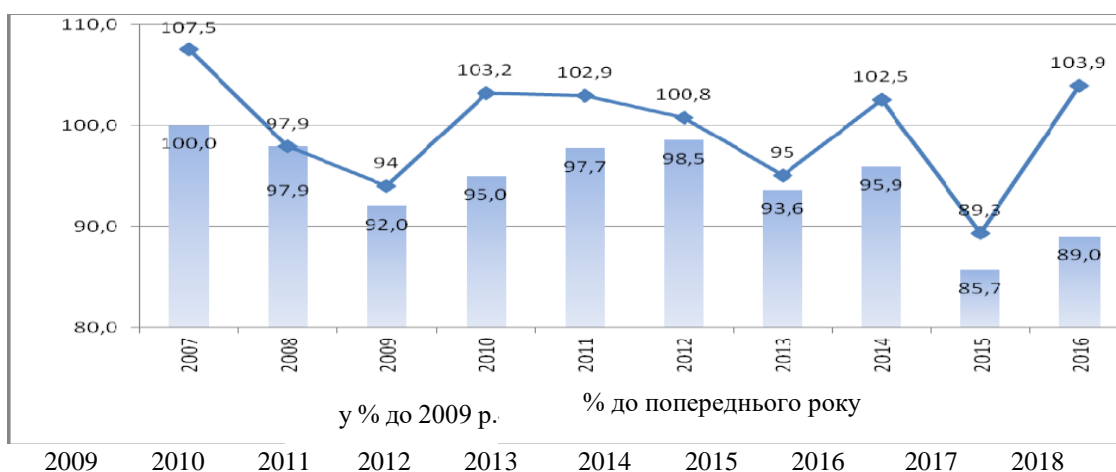


Рис. 2. Динаміка індексів виробництва продукції харчової промисловості України 2009 року по 2018 рік [9]

На регіональному рівні розподіл по обсягах виробництва за 10 років також змінився. У 2007 році лідерами у виробництві продукції харчування були: м. Київ (20,4% загальнодержавного обсягу виробництва продуктів харчування), Київська область (7,8%), Донецька (7,5%), Дніпропетровська (6,8%), Вінницька (6,2%) та Харківська (5,1%) області. Названі шість регіонів у 2016 році забезпечували 53,8% обсягу виробництва харчової продукції в Україні.

У 2016 році найбільші обсяги виробництва мали м. Київ (18,1%), області - Вінницька (8,8%) Київська (7,6%) Полтавська (7,45%), Дніпропетровська (7,13%), Харківська (6,2%),

Черкаська (6,1%). Сім регіонів забезпечили 61,5% обсягів виробництва харчової промисловості України у 2015 році [56].

У 2018 році порівняно з попереднім періодом сім областей знизили обсяги виробництва в середньому на 2-7%, а саме: Волинська (-7%), Дніпропетровська (-5%), Рівненська (-7,1%), Житомирська (-2,7%), Херсонська (- 2,2%) та Чернівецька область (-1,1%). Усі інші області мали позитивну динаміку індексів виробництва [7].

Значення харчової промисловості для значної частини областей дуже важливе, так як її вага в загальному обсязі реалізованої продукції цих регіонів займає по над 35% (рис. 3).

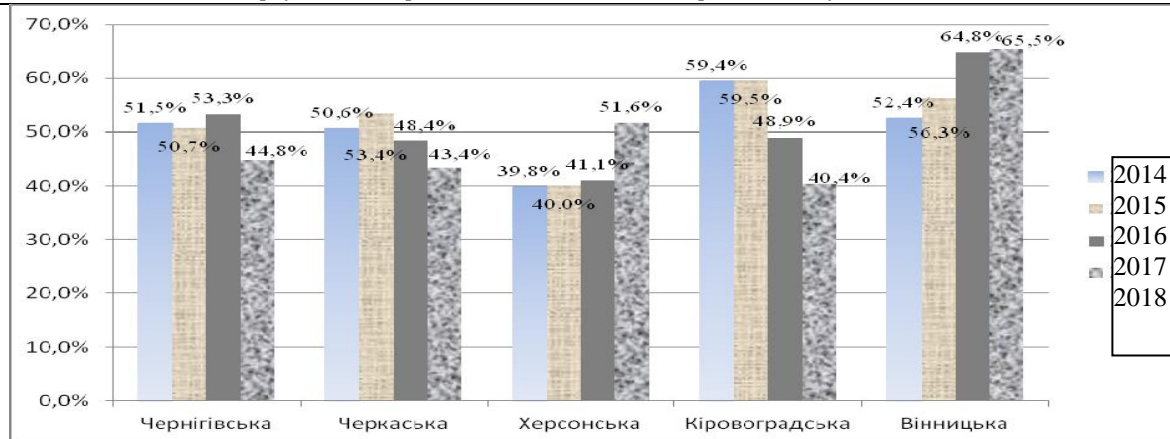


Рис. 3. Динаміка частки харчової промисловості в загальному обсязі реалізації продукції по окремих регіонах України у 2014-2018 роках, % [8]

Серед п'яти виділених регіонів, у 2018 році три області зменшили дохід від реалізації продукції харчової галузі в середньому на 5-8%. Тільки Херсонська та Вінницька області збільшили частку від реалізації харчової продукції в загальному обсязі доходу на 10,5% та 0,8% відповідно.

Аналіз основних показників розвитку харчової промисловості за п'ять років наведено в табл. 1. 3

2012 по 2018 роки обсяги реалізації харчової промисловості збільшився на 93%. Частка прибуткових підприємств порівняно з 2012 роком збільшилася на 8,3%. Але це не покращило становище з прибутковістю. До 2014 року чистий прибуток мав позитивну динаміку росту, але в наступний період 2016-2018 р. темп зниження прибутку склав в середньому 3,1% щорічно.

Таблиця 1

Динаміка основних показників економічної діяльності підприємств харчової промисловості України за 2012-2018 рр.

Назва показника	Роки						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Кількість підприємств тис. од	6551	6559	5768	6407	5528	5502	5198
Підприємства, які одержали прибуток, %	60,3	59,5	61,7	62,9	62,4	72,3	68,6
Підприємства, які одержали збиток, %	39,7	40,5	38,3	37,1	37,6	27,7	31,4
Дохід від реалізації млн грн	192,15	222,38	254,45	261,78	302,39	398,02	381,12
Чистий прибуток (збиток) тис. грн	2238,8	2303,6	7183,9	6531,7	-16906	-16553	-14601
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	419,2	427,2	417	404,1	350,8	321	315
Середньомісячна ном. заробітна плата одного штатного працівника, грн.	2137	2542	2898	3110	3380	4184	6069
Продуктивність праці, (тис.грн. на рік)	458,3	520,5	610,2	647,8	862	1239	1008
Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств, %	4,5	4,2	6,4	6,1	5,1	6,1	3,8
Загальний рівень рентабельності (збитковості) діяльності, %	0,9	0,8	2,5	2,3	-4,5	-3,3	-3,6

Рентабельність операційної діяльності була на середньому рівні, в загальній тенденції до зростання з 2011 по 2017 роки на 1% щорічно, крім 2018 року. Також, за досліджуваний період, зросли показники середньої заробітної плати в 3 рази та продуктивності в два рази. Але кількість працівників і підприємств харчової промисловості за шість років зменшилися на 21% та 25 % відповідно і цей факт є дуже негативною ознакою, враховуючи зростаючий рівень безробіття та частку промисловості в ВВП України. Аналіз трендів обсяги виробництва продукції харчової промисловості у 2018 та 2017 роках по окремих видах виявив, що: збільшилось виробництво м'яса великої рогатої худоби свіжого чи охолодженого –

на 17,2% (59,4 тис. тон у 2018 році та 50,7 тис. т у 2017 році); м'яса свійської птиці свіжого чи охолодженого – на 0,3% (що склало 712 тис. тон у 2018 році порівняно з 2017 роком) та на 4,8% (що відповідало 746 тис. тон у 2018 році); м'яса свійської птиці замороженого – на 13,8%, що на 35,4% більше ніж у 2018 році (245 тис. тон) [9].

На підставі аналізу статистичних даних за 2013 - 2018 роки можна зробити висновок, що дохід від реалізації харчової продукції в Україні має стійку тенденцію до зростання зі середньорічним темпом зростання 11,3%. У структурі реалізації по окремих групах товарів за 2016-2017 роки спостерігалася на ступня картина (табл. 2) [8].

**Динаміка обсягів реалізації по окремих групах товарів харчової промисловості
України за 2017-2018 рр.**

Групи товарів	2017 рік	2018 рік	Темп зростання 2018 р. до 2017 р. %
М'ясо та субпродукти, тис. т.	1215,73	1332,60	109,6
Соки та консервовані соки, тис. т.	595,07	571,00	95,9
Олія, маргарин та жири, тис. т.	3874,36	4585,00	118,3
Молочна продукція, тис. т.	1683,27	1629,60	96,8
Хліб, борошно, крупи, тис. т.	3245,59	3062,00	94,3
Цукор, тис. т.	1465,77	1970,00	134,4
Кондитерські вироби, тис. т.	616,19	596,00	96,7
Соуси, спреди, приправи, тис. т.	340,09	314,30	92,4
Спиртні напої, тис. дал.	30495,00	24799,00	81,3
Мінеральні води та безалкогольні напої, млн дал.	217,17	232,30	106,9
Сигарети, млрд. шт.	92,90	98,20	105,7

У 2018 році порівняно з 2017 роком збільшилися обсяги реалізації: м'яса та м'ясних субпродуктів на 9,6%, олії, маргарину та жирів на 18,3%, цукру на 34,4%, мінеральних вод та безалкогольних напоїв на 6,9%. Протягом досліджуваного періоду відбулося зменшення споживання: соків та консервів на 4,1%, молочної продукції – на 3,2%, хліба та хлібобулочних виробів на 5,7%, кондитерських виробів на 3,3%, бакалійної продукції на 7,6%, спиртних напоїв на 19,7%. Зниження попиту на продукцію є наслідком зниження купівельної спроможності населення, збільшення цін.

Вінницька область має багатогалузевий промисловий комплекс. Регіональна промислова політика спрямована на створення сприятливих умов для розвитку місцевих підприємств. За обсягами виробництва продовольчих товарів народного споживання область посідає одне з провідних місць в Україні. Основу промислового сектору регіону складають понад 300 потужних підприємств різних форм.

У переробній промисловості спостерігається зростання промислового виробництва на 12,0% (за рахунок збільшення обсягів у машинобудуванні, крім ремонту і монтажу машин і устаткування в 1,5 рази, у виробництві гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції –

на 13,9%, у виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – на 12,9%, у виробництві основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів – на 9,6%, у виготовленні виробів з деревини, виробництві паперу та поліграфічній діяльності – на 6,3%, у текстильному виробництві, виробництві одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів – на 3,7%)(табл. 3) [8].

Сільське господарство – постачальник сировини для харчової промисловості. Вінниччина має один із найпотужніших серед регіонів України агропромисловий комплекс, який в останні роки демонструє високі темпи розвитку та вагомі результати господарювання.

Основу агропромислового комплексу області складають 774 сільськогосподарських підприємства, 1894 фермерських господарств, 282,6 тис. особистих селянських господарств, 130 великих підприємств харчової та переробної промисловості, біля 400 малих переробних підприємств, 103 агросервісних підприємств та організацій, 4 науково-дослідні станції, Вінницький національний аграрний університет, 8 коледжів та 1 технікум, інститут кормів і сільського господарства Поділля Національної академії аграрних наук України.

Обсяги реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності за 2016-2018рр.

Види діяльності	2016 рік		2017 рік		2018 рік	
	млн грн	у % до всієї реалізованої продукції	млн грн	у % до всієї реалізованої продукції	млн грн	у % до всієї реалізованої продукції
Промисловість	53552,2	100,0	67033,1	100,0	69878,9	100,0
Добувна та переробна промисловість	44806,4	83,7	54496,4	81,3	57541,6	82,4
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	895,6	1,7	1314,8	2,0	1589,7	2,3
Переробна промисловість з неї	43910,8	82,0	53181,6	79,3	55951,8	80,1
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	35795,6	66,8	43124,7	64,3	44883,6	64,2
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	256,7	0,5	308,9	0,5	309,2	0,4
Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	1943,5	3,6	2374,1	3,5	2860,3	4,1
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	1425,2	2,7	1874,1	2,8	1744,5	2,5
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	471,6	0,9	628,0	0,9	706,5	1,0
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	1242,9	2,3	1452,6	2,2	1548,8	2,2
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	1278,6	2,4	1419,4	2,1	1727,2	2,5
Машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування	1217,3	2,3	1587,2	2,4	1771,3	2,5

За звітний рік темпи приросту обсягів виробництва в сільському господарстві, в порівнянні з попереднім роком склали 17 %, в тому числі в сільськогосподарських підприємствах – 26,1 %, в господарствах населення – 3,3 %. Обсяг виробництва валової продукції сільського господарства (у постійних цінах 2009 року) в 2018 році склав 21,3 млрд. грн.

Питома вага регіону у загальнодержавному виробництві сільськогосподарської продукції за 2017 рік складає 8,4 %. Аграрний сектор області за підсумками 2018 року займав лідируючі позиції в сільському господарстві: за обсягами виробництва валової продукції та на одну особу, за обсягами виробництва цукрових буряків, картоплі, плодово-ягідної продукції, м'яса, молока, за чисельністю поголів'я ВРХ, в т.ч. корів, та птиці.

Пріоритетним напрямком розвитку промисловості Вінниччини є харчова промисловість. У галузі працює понад 21тис. осіб,

середньомісячна заробітна плата – 10,5 тис. грн. Згідно даних ГУ статистики у Вінницькій області за 2018 рік індекс виробництва промислової продукції в харчовій галузі, порівнюючи з аналогічним періодом 2017 роком зріс на 7,4%, та становить 107,4% [58, 83].

Підприємства харчової та переробної промисловості збільшили обсяги виробництва по наступних позиціях (табл. 4) :

- яловичина і телятина свіжа чи охолоджена – на 2997 т.;
- свинина свіжа чи охолоджена – на 1396 т.;
- олія соняшникова та її фракції, нерафіновані – на 80570 т.;
- сир тертий, порошок, голубий та інший неплавлений – на 1286 т.
- борошно пшеничне чи пшенично-житне – на 45472 т.
- вироби макаронні неварені – на 285 т.

Зменшення обсягів виробництва за 2013-2017 рр. спостерігається по наступним підгалузям харчової промисловості:

- м'яса курей, курчат, свіже чи охолоджене (тушки) – зменшилось виробництво на -14647 т.

- маргарин і продукти пастоподібні зі зниженим чи низьким вмістом жирів – на 21906 т.

- хліб та вироби хлібобулочні, нетривалого зберігання – 10539 т.

- води натуральні мінеральні газовані – на 889,3 тис. дал.

Таблиця 4

Виробництво основних видів продукції харчової промисловості Вінницької області у 2014-2018 рр.

Підгалузі харчової промисловості	2014р.	2015 р.	2016р.	2017р.	2018р.	2018 р. (+, -)до 2014 р.
Яловичина і телятина, свіжі чи охолоджені – туші, напівтуші, четвертини необвалені, т	9962	10387	10893	11983	12959	2997
Свинина свіжа чи охолоджена – туші, напівтуші (уключаючи оброблені сіллю чи консервантами для тимчасового зберігання), т	2653	3040	4847	4677	4049	1396
Яловичина і телятина заморожені – туші, напівтуші, четвертини, відруби, т	1590	2553	2413	2495	1766	176
Свинина заморожена – туші, напівтуші, т	983	521	249	473	к	-983
М'ясо курей, курчат, свіже чи охолоджене – тушки, т	23614	23011	7897	19070	8967	-14647
М'ясо курей, курчат, свіже чи охолоджене – частини тушок, т	к	63753	69861	138784	134725	134725
Вироби ковбасні з печінки (ліверні) та подібні вироби і харчові продукти на їхній основі (крім страв готових), т	84	71	55	35	22	-62
Сік яблучний, тис.л	33925,7	21618,3	17535,1	16472,6	28810,9	-5114,8
Суміші соків фруктових та овочевих, тис.л	к	13699,9	15568,4	16130,5	к	0
Овочі (крім картоплі), фрукти, горіхи, гриби та частини рослин їстівні інші, приготовлені чи консервовані з додаванням оцту чи оцтової кислоти, т	3318	3309	2641	2576	3413	95
Джем, мармелад, поре, желе, конфітюри, повидло, варення, з інших плодів і горіхів, піддані тепловому обробленню (крім продуктів гомогенізованих), т	22753	21165	20863	22966	31608	8855
Олія соняшникова та її фракції, нерафіновані (крім хімічно модифікованих), т	376622	351704	451302	475551	457192	80570
Маргарин і продукти пастоподібні зі зниженим чи низьким вмістом жирів (крім маргарину рідкого), т	41525	27537	19395	20272	19619	-21906
Молоко та вершки незгущені й без додавання цукру чи інших підсолоджувальних речовин жирністю не більше 1%, у первинних пакуваннях об'ємом нетто більше 2 л, т	270388	255465	247310	248396	236632	-33756
Масло вершкове жирністю не більше 85%, т	26216	23636	19785	19798	18321	-7895
Сир тертий, порошок, голубий та інший неплавлений (крім свіжого сиру, сиру із сироватки та кисломолочного сиру), т	9308	10121	8119	9441	10594	1286
Молоко та вершки згущені підсолоджені, т	2138	1632	1975	2202	2201	63
Борошно пшеничне чи пшенично-житне, т	191439	194207	254880	252298	236911	45472
Хліб та вироби хлібобулочні, нетривалого зберігання, т	45147	44024	39919	37406	34608	-10539

Продовження табл. 4

Підгалузі харчової промисловості	2014р.	2015 р.	2016р.	2017р.	2018р.	2018 р. (+, -)до 2014 р.
Печиво солодке (уключаючи сендвіч-печиво; крім частково чи повністю покритого шоколадом або іншими сумішами, що містять какао), т	15844	16883	13548	14454	15360	-484
Вироби макаронні неварені (крім виробів із вмістом яєць, з начинкою або приготовлених іншим способом), т	3775	5318	5806	5118	4060	285
Спреди та суміші жирові, що містять масову частку загального жиру від 50% до 85%, у тому числі молочного жиру в жировій фазі не менше ніж 25%, т	721	478	304	260	207	-514
Продукти молоковісні, інші, т	33012	33651	41850	35549	31007	-2005
Води натуральні мінеральні негазовані, тис.дал	140,9	123,8	161,8	214,7	216,8	75,9
Води натуральні мінеральні газовані тис.дал	2336,3	1843,6	1900,9	1498,8	1447,0	-889,3
Води з додаванням цукру і речовин підсолоджувальних чи ароматизуючих, тис.дал	8712,8	6903,8	7026,7	7981,9	8526,2	-186,6

На підприємствах з виробництва харчових продуктів, напоїв індекс промислової продукції 2017 р. до 2016 р. становив 112,9%. В структурі обсягів реалізованої промислової продукції на виробництво харчових продуктів, напоїв припадає 66,8%. Стабільний спад виробничої діяльності з 2013 по 2018 роки спостерігається у молочній промисловості, горілчаній, борошно-круп'яній, овочево-консервній та пивної галузях. Найвищі темпи падіння виробництва характерні для виробництва соусів і продуктів для приготування

соусів; приправ та прянощів, спредів та сумішів жирових, коньяків, брендів, горілки, лікерів, вина виноградного, пива та газованих вод.

Найбільшими підприємствами харчової промисловості Вінницької області є (табл. 5): ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат» (олія, маргарина продукція); ТОВ «Агрона Фрут Україна» (соки концентровані); ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика» (кондитерські вироби); філія «Переробний комплекс» ТОВ «Вінницька птахофабрика» (переробка птиці);

Таблиця 5

Найбільші підприємства харчової промисловості Вінницької області

Підприємство	Сфера діяльності
Вінницька кондитерська фабрика, ПАТ (ТМ Roshen)	Кондитерські вироби, цукерки
Глуховецький каоліновий завод, ТОВ	Видобування каоліну
Маяк, ВАТ (ТМ Термія)	Електрообігрівальні прилади
Миронівський хлібопродукт, ПАТ (ТМ Наша ряба)	Виробництво та фасування курятини
Вінницький олійножировий комбінат, ПАТ (ТМ Віолія)	Олія, жири, маргарин, шроти
ТОВ «Сперко-Україна», Спільне Українсько-Іспанське підприємство	Фармацевтика
“Володарка”, ПАТ Офіційний партнер європейського виробника чоловічого одягу - ТМ "HUGO BOSS"	Одяг
Арісент Україна, ТОВ	Програмне забезпечення
ЛВН Лімітед, ТОВ (ТМ Nemiroff)	Горілчані вироби
Плазматек, ПАТ (ТМ Моноліт, ТМ Арсенал, ТМ Стандарт)	Виробництво зварювальних електродів
Терра Фуд, ТОВ (ТМ Ферма, ТМ Тульчинка, ТМ Біла Лінія, ТМ Вапнярка)	Виробництво сирів та молочної продукції
Барлінек Інвест, ТОВ (ТМ Барлінек)	Виробництво паркетної дошки
Люстдорф, ТОВ (ТМ Здоров'я, ТМ Люстдорф)	Виробництво молочної продукції
Вінницький молочний завод «РОШЕН», ПАТ	Перероблення молока, виробництво масла та сиру
«Агрона Фрут Україна», ТОВ	Концентровані соки, пюре, фруктові наповнювачі

ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат» (м'ясо яловиче в напівтушах, м'ясо яловиче жиловане, субпродукти яловичі, м'ясні напівфабрикати, ковбасні вироби, копченості); ТОВ «ТЕРРА ФУД» (перероблення молока, виробництво та реалізація масла, спредів, сумішей та сиру); ПрАТ «Літинський молочний завод» (масло, сири сичужні, сири плавлені, сухе знежирене молоко, сироватка суха); ТОВ «Літинський м'ясокомбінат» (ковбасні вироби, субпродукти, м'ясо), фірма «Люстдорф» у формі товариства з обмеженою відповідальністю (молоко тривалого зберігання різної жирності, молочні напої з фруктовими наповнювачам, питне молоко для дитячого харчування, масло селянське, вершки, сухе молоко, кисломолочна продукція); ПАТ Вінницький молочний завод «Рошен» (перероблення молока, виробництво масла та сиру).

Продукція сільського господарства є ресурсною складовою виробництва в різних галузях національного господарства, а в харчовій промисловості – її основою. Від ступеня насичення ринку продовольчими товарами сільськогосподарської переробки, їхньої якості та ціни (доступності) залежить забезпечення населення продуктами харчування, що, у свою чергу, є одним з основних завдань виробництва.

З метою здійснення оцінювання перспектив розвитку експортного потенціалу харчової промисловості необхідно, насамперед, дослідити динаміку виробництва хоча б основних видів її продукції.

Сукупний обсяг експорту харчової промисловості у 2018 році склав 36362,8 млн дол. (22% загального обсягу експорту переробної промисловості). У 2015 році обсяги експорту продукції галузі за кордон були на рівні 27,1 % загального обсягу експорту. Вартість експортованих товарів з 2015 року по 2018 рік зменшилася на 1645,6 млн дол. Найбільше

скоротилися обсяги експорту: готових харчових продуктів (на 1049,6 млн. дол.) та рослинної продукції на 753,8 млн. дол. Експорт української аграрної продукції в країни ЄС в 2018 році порівняно з 2017 роком збільшився майже на 1,6% і склав \$ 4 млрд. 242,4 млн. [3-9].

Безмитні квоти на ввезення деяких товарів харчової промисловості в країни ЄС за останні роки українські виробники повністю використовують, а саме за п'ятьма групами товарів: мед натуральний, цукор, крупи та борошно, виноградний та яблучний соки, кукурудза.

Аналіз індексів фізичного обсягу експорту та імпорту товарів харчової промисловості по найбільш вагомим групам товарів показав (рис. 4), що, наприклад, експортна діяльність по поставках м'яса та м'ясних субпродуктів уповільнилася з 115,2% у 2015 році до 111% у 2017 році.

Але темп зростання продажів за кордон м'ясної продукції був прибутковим і суттєво за три роки не знизився. Зростання обсягів експортування м'яса відбулося за рахунок свинини. Не зважаючи на всі кризи, виробництво її у світі зростає. Однією з причин цьому є підвищення попиту з боку Китаю, США, ЄС, а також нових азійських економік. Однак коло експортерів свинини є досить обмеженим – США, деякі країни ЄС. Теоретично це могло б дати вітчизняній харчовій промисловості шанс відновити свій вплив на світовому ринку. В Україні ще одним експортним товаром тривалий час була яловичина. Проте останні роки спостерігається поступове скорочення обсягів її реалізації закордон. Необхідно відзначити, що дана тенденція є типовою для багатьох країн світу. Сьогодні світовий ринок яловичини переживає стагнацію споживання та спад виробництва. Світові лідери згортають виробництво цієї продукції, а азійські країни, якщо й нарощують, то лише для задоволення внутрішнього попиту.

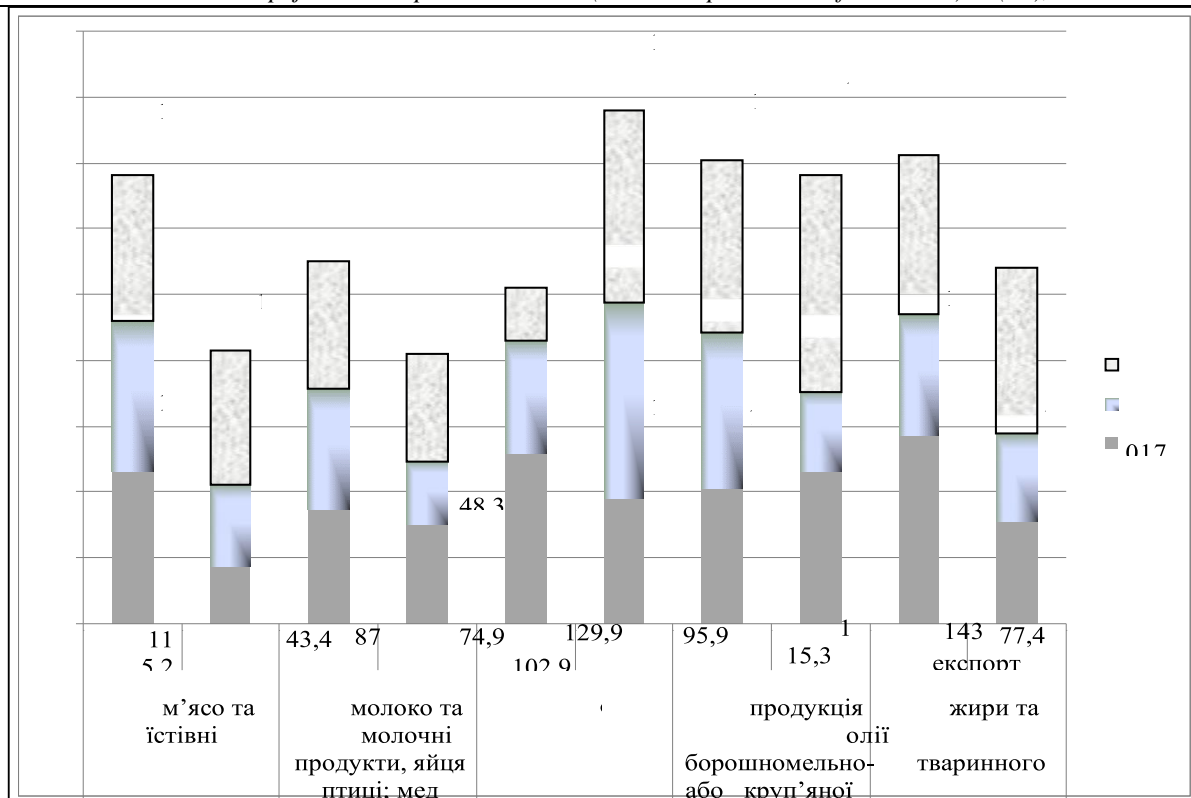


Рис. 4. Динаміка індексів фізичного обсягу експорту та імпорту товарів харчової промисловості України з 2015 по 2018 роки

Обсяги імпортованої продукції 2015 та 2016 років по даному сектору зменшувалися на 57-38% щорічно. Але вже у 2017 році обсяги імпорту м'яса збільшилися на 1,13%. Подорожчання виробництва м'ясної продукції та збільшення цін на цей вид товару відкрив ринок для більш дешевої продукції з Польщі, Білорусії. В прогнозований період з 2020 по 2021 роки аналітики передбачають зменшення обсягів експортованої продукції і збільшення імпорту по даній товарній позиції із-за суттєвого скорочення обсягів виробництва.

Основною проблемою харчових виробництв є проблема води. Усі підприємства потребують велику кількість води, що використовується безпосередньо в технології основного продукту (молокопереробна, спиртова, цукрова), для миття обладнання та інших цілей. Більшість цієї води у вигляді забруднених стоків виводиться із процесу та надходить у навколишнє середовище, стічні води підприємств харчової галузі є досить агресивними, забруднюють водні об'єкти органічними сполуками, солями амонію, завислими речовинами та хлоридами. Надходження забруднених стічних вод з високим вмістом органічних речовин у природні водоймища призводить до погіршення умов життєдіяльності гідробіонтів, оскільки на розклад таких сполук витрачається значна кількість розчиненого кисню, що за несприятливих погодних умов може призвести до загибелі водних організмів, що дихають киснем (замор риби, тощо).

Шкідливий вплив також має практика збирання стічних вод на полях фільтрації (цукрові, спиртові та молокопереробні заводи), це

призводить до утворення токсичних речовин з неприємним запахом, що забруднюють атмосферне повітря на значній території. Крім того під ці споруди необхідно відводити значні площі земельних угідь сільськогосподарського призначення. І бувають аварійні випадки, які приводять до забруднення довкілля.

Розглянутий в дослідженні стан основних засобів, як однієї зі складових виробничого потенціалу, вказує на необхідність підвищення обсягів інвестицій для відновлення швидкозношуваних виробничих потужностей харчових виробництв, ступінь зносу яких стабільно зростає (42-47% у 2018 р.), а завантаженість залишається досить високою: середня по галузі 60-70%, а у виробництві олії та тваринних жирів – 80%.

За цих умов застосування наявних знань і технологій є надійним потенціалом для підвищення продуктивності праці та ефективності виробництва, а інвестиції в наукові дослідження і розробки відіграватимуть вирішальну роль для ефективнішого та стабільного виробництва більшої кількості продовольства.

Основною перешкодою в розвитку харчової промисловості залишається сировинно-експортна орієнтація агропродовольчого комплексу. Прибутковість промислового виробництва харчової продукції впродовж багатьох років залишається низькою, на відміну від виробництва сировини для її виготовлення. Високі ціни на сільськогосподарську продукцію, орієнтовані на світовий ринок, створюють ризики не лише для

вітчизняних товаровиробників харчових продуктів, а й для продовольчої безпеки країни, яка найкращим чином забезпечується справедливими й добре функціонуючими ринками.

Значна частка економічної цінності продовольства додається на останніх етапах виробничо-збутових ланцюгів продовольчої системи, тобто на переробних підприємствах та в роздрібній торгівлі, які разом створюють значний сегмент економічної діяльності. І лише в кінці харчового ланцюга споживач здійснює свій вибір і визначає продовольчі переваги, що врешті впливають на обсяги виробництва продукції.

Висновки. Харчова промисловість відіграє надзвичайно важливу роль в економіці держави та незважаючи на наявність багатьох проблем, ця галузь може й повинна залишатися провідним сектором національного промислового виробництва. Втім, для цього важливо вирішити ряд стратегічних завдань: здійснення якнайшвидшої комплексної модернізації харчових виробництв, спрямованої на інтенсифікацію відтворювальних процесів; упровадження у виробничий процес новітніх досягнень науки та техніки; забезпечення зростання обсягів інвестицій для посилення інноваційної діяльності; впровадження ресурсозберігаючих і маловідходних виробництв; розробки нових та вдосконалення існуючих продуктів; здійснення контролю за якістю і безпекою продовольчих товарів на основі методик системи HACCP, систем менеджменту якості за міжнародним стандартом серії ISO 9000; систем екологічного менеджменту харчових виробництв відповідно до міжнародного стандарту серії ISO 14000; розробка та впровадження дієвих механізмів підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках тощо.

Отже, на сучасному етапі факторами, що стримують активну участь України в експортно-імпорتنій діяльності агропродовольчими продуктами, є:

- брак стратегічних та організаційних засад цієї діяльності на рівні держави;
- недосконалість правової бази, невпорядкованість фінансово-платіжної системи;
- низькі купівельна спроможність і попит населення; специфічні умови формування ринкового середовища;
- наявність тіньової економіки.

Тому стратегія розвитку харчової промисловості має бути комплексною, що враховує підгалузеву диференційованість за величиною виробничого та трудового потенціалів, вагу окремих товарних груп в експортній діяльності країни.

Перспективним напрямом розвитку повинна стати мобілізація капіталу в оновлення основних засобів, у впровадження інноваційних технологій. Напрями інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості України мають визначатися з урахуванням світових тенденцій

розвитку галузі, внутрішнього та зовнішнього попиту на окремі види інноваційної продукції. Для досягнення вищесказаного потрібні: держана підтримка інвестицій в наукові дослідження; податкове стимулювання інноваційної діяльності; збільшення частки експорту продовольчих товарів; створення сприятливих умов для притягнення іноземного капіталу, кредитування модернізації існуючих та будівництво нових підприємств, підтримка ресурсної бази АПК і оптимізація їх взаємодії.

Таким чином, пріоритетним напрямом подальшого розвитку галузі харчової промисловості залишається технічне переоснащення та модернізація підприємств з виробництва харчових продуктів та напоїв на якісно новій технічній і технологічній базі. Впровадження сучасних технологій європейського рівня дасть змогу: здійснювати комплексну переробку сільськогосподарської сировини в продукти харчування високого ступеню готовності, значно розширити асортимент і якість продовольчих товарів, удосконалити систему ціноутворення та наситити цією продукцією внутрішній споживчий ринок із збільшенням поставок на експорт. Це в свою чергу, дозволить підвищити економічну ефективність і рентабельність виробництва продукції харчової промисловості.

Список літератури

1. Проект Середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року. URL : <https://nazk.gov.ua/uk/discussion/proekt-serednostrokovogo-planu-priorytetnyh-dij-uryadu-do-2020-roku/>
2. Білокінна І.Д. Інституційне забезпечення розвитку аграрної сфери. *Науковий журнал Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. №18. С. 33-36.
3. Трегобчук В.М., Юзефович А.Ю., Крисанов Д.Ф. та ін. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК. К. 2012. 34 с.
4. Кропивка М.Ф., Митрохіна О.О. Перспективи розвитку харчової промисловості України. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. Мелітополь. Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». 2011. № 4 (20). С.212-217.
5. Новойтенко І.В., Слободян Н.Я., Малиновський В.В. Перспективи розвитку харчової промисловості в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки: зб. наук. пр. Миколаївський нац. у-т ім. В.О.Сухомлинського. 2015. Вип. 11. С.454-460.
6. Офіційна веб-сторінка Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL : <http://www.minagro.gov.ua>.
7. Офіційний веб-сайт Департаменту міжнародного співробітництва та регіонального розвитку Вінницької обласної державної

адміністрації.
<http://www.dmsrr.gov.ua/programi-ta-plani-ekonom%1%96chnogo-%1%96-socz%1%96alnogo-rozvitku-v%1%96nniczko%1%97-oblast%1%96>

URL: 8. Статистичний щорічник Вінницької області за 2018 рік. Вінниця, 2019. 499 с.

9. Зовнішня торгівля України за 2017 рік: статистичний збірник. Київ: вид.-во Держ. служба стат. України. 2018. 102 с.

Леонтьев Рудольф Георгиевич

д-р экон. наук, профессор,

почетный работник высшего профессионального образования РФ

главный научный сотрудник ВЦ ДВО РАН,

г. Хабаровск, Российская Федерация

ЛУКАВСТВО ОППОНЕНТА О ДИСКУССИОННЫХ МОМЕНТАХ И НЕДОСТАТКАХ ИССЛЕДОВАНИЯ ОБ АЭРОПОРТАХ МВЛ

Leontyev R.G.

Computer center of the Far East office Russian Academy of Sciences

Khabarovsk, Russia

THE OPPONENT'S DEAD ON DISCUSSIONAL POINTS AND DISADVANTAGES OF THE RESEARCH ABOUT MVL AIRPORTS

Аннотация. В статье подвергнуты анализу представленные в отзыве официального оппонента (профессора) его лукавые формулировки дискуссионных моментов и недостатков исследования менеджмента аэропортами местных воздушных линий. Доказано, что эти формулировки являются не только фальсифицированной, но и вообще неуместной информацией, предназначенной для придания данному отзыву видимости высококвалифицированного документа государственной научной аттестации и тем самым запутать все экспертное сообщество и других представителей научной общественности о релевантности, рассмотренной оппонентом диссертации.

Annotation. The article analyzes the sly formulations of the controversial points and shortcomings of the study of the management of local airlines, presented in the review of the official opponent (professor). It has been proven that these formulations are not only falsified, but generally inappropriate information intended to make this review appear as a highly qualified document of state scientific certification and thereby confuse the entire expert community and other representatives of the scientific community about the relevance of the dissertation considered by the opponent.

Ключевые слова: Аэропорты, местные воздушные линии (МВЛ), государственная научная аттестация, диссертация, отзыв официального оппонента, фальсифицированные оценки, дискуссионные моменты и недостатки диссертации.

Key words: Airports, local airlines (LAL), state scientific certification, dissertation, official opponent's review, falsified assessments, debatable points and dissertation shortcomings.

Между невежеством и знанием
лежит пропасть.

Японская пословица

В «диссертационный совет ДМ 223.005.02 при Морском государственном университете им. адм. Г.И. Невельского» поступил «Отзыв официального оппонента д.э.н., проф. А.П. Латкина на диссертационную работу Милой Александры Витальевны на тему: «Управление инфраструктурой аэропортов малой интенсивности полетов, представленную на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: транспорт)». Указанный отзыв содержит следующие 6 разделов: «1. Актуальность темы исследования»; «2. Соответствие диссертации специальности совета»; «3. Обоснованность, достоверность и новизна

научных выводов, положений и рекомендаций диссертации»; «4. Личный вклад и практическая значимость полученных автором результатов»; «5. Дискуссионные моменты и недостатки диссертации»; «7. Общая оценка диссертации». К великому сожалению, и здесь следует констатировать, что директор Института международного бизнеса и экономики ВГУЭС Латкин А.П. непрослительно совершил элементарную арифметическую ошибку – не смог правильно подсчитать и обозначить цифрами шесть разделов своего пятистраничного отзыва – и явно халтурно «подмахнул» его не читая.

Проведенный в настоящей работе ниже критический анализ содержания раздела «5. Дискуссионные моменты и недостатки диссертации» отзыва официального оппонента Латкина А.П. позволил выявить следующие негативные обстоятельства.

Пятый раздел отзыва официального оппонента Латкина А.П. - «5. Дискуссионные моменты и

недостатки диссертации» - состоит из девяти абзацев.

1. Первый абзац. В первом абзаце пятого раздела своего «отзыва» профессор Латкин А.П. сообщает буквально следующее.

«Отмечая несомненные достоинства диссертационной работы, нельзя не остановиться на замечаниях, отметить ее отдельные недостатки и дискуссионные моменты. К их числу, в частности, следует отнести следующие».

Анализ содержания данного абзаца позволяет выявить следующие негативные обстоятельства:

- во-первых, даже этот краткий абзац пятого раздела «отзыва» Латкина А.П. *страдает грамматическими и фразеологическими ошибками*. Так, употребление в одном предложении слов «отмечая» и «отметить» представляется первым случаем неуклюжей тавтологии. Затем перед словом «замечаниях» следовало бы применить слово «критических». Далее, как минимум, запятую после слова «замечаниях» следовало бы убрать, а вместо нее применить союз «и не». Или, как максимум, из данного абзаца следовало бы исключить явно лишнее словосочетание - «остановиться на замечаниях». Вместе с тем, употребление в одном предложении практически подряд слов «следует» и «следующие» представляется вторым случаем неуклюже-грубоватой тавтологии, явно неуместной для документов государственной научной аттестации. Поэтому вместо слова «следует» надо применить слово «необходимо». И, наконец, после, как бы, «повисающего в воздухе» заключительного слова «следующие» нужно было бы употребить словосочетание «из них» или «их (фактические проявления);

- во-вторых, известно, что «недостатки» (изъяны, несовершенства, неправильности в чем-нибудь [1]) и «дискуссионные моменты» (сомнительные, спорные моменты [1]) представляют собой существенно отличающиеся друг от друга уровни (градации) критики кого-чего-нибудь (первые – бескомпромиссные, жестко определенные, а вторые – это те, о которых еще можно поспорить). Поэтому совершенно непонятно, почему официальный оппонент, профессор Латкин А.П. в своем «отзыве» предпочел «смешать в одну кучу» и «недостатки», и «дискуссионные моменты», а не четко отделить (как это он обязан был сделать) первые от вторых? Создается впечатление, что профессор Латкин А.П. просто решил трусовато слукавить (словчить), отдав «на откуп» сделать такое разделение другим экспертам «широкой научной общественности» и чиновникам Минобрнауки России. Налицо – факт проявления либо отсутствия принципиальности и решительности у оппонента, либо его деликтно-рискового своекорыстия.

2. Второй абзац. Во втором абзаце (в пункте 1) пятого раздела своего «отзыва» профессор Латкин А.П. сообщает буквально следующее.

«1. Автором не совсем корректно определен объект исследования, которым по существу представленной диссертации является «процесс развития и повышения эффективности использования инфраструктуры аэропортов малой интенсивности полетов в Хабаровском крае».

Анализ содержания данного абзаца позволяет выявить следующие негативные обстоятельства:

- во-первых, прежде всего следует согласиться с мнением профессора Латкина А.П. о том, что соискателем ДВГУПС Милой «некорректно определен объект исследования». Что же касается всего остального сформулированного в данном абзаце его «отзыва», то, учитывая выявленные в монографиях [2-4] обстоятельства, с этим как раз нельзя согласиться;

- во-вторых, так, на титульном листе автореферата и диссертации Милой в соответствии с номенклатурой специальностей научных работников приведено наименование специальности, по которой защищалась диссертация. Шифр специальности: 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством". Область исследований: "1. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами" - 1.4. Транспорт". А в соответствии с действующим в 2012 году паспортом данной специальности в указанной области исследований объектом исследования являются транспортные предприятия и организации. Поэтому утверждение Латкина А.П. о том, что «объектом исследования... диссертации является процесс...» в корне неверно, поскольку не соответствует установленным требованиям;

- в-третьих, и здесь вместо украденной Милой из документа Правительства Хабаровского края «Программа развития и модернизации аэропортов Николаевск-на-Амуре, Охотск, Аян, Чумикан, Богородское, Херпучи на период до 2029 года» [5] словесной конструкции «аэропортов малой интенсивности полетов» профессору Латкину А.П. (кстати, как и Милой) следовало бы применить общеупотребительный, и узаконенный термин «аэропорты МВЛ»;

- в-третьих, в силу раскрытой в подразделе 2.1 монографии [3] многозначности понятия «инфраструктура» и ошибочности его применения в данном случае профессору Латкину А.П. (кстати, как и Милой) это понятие следует просто изъять из формулировки «объекта исследования»;

- в-четвертых, если привязываться к территориальному аспекту, то в соответствии с содержанием своей диссертации пресловутому соискателю ДВГУПС Милой следовало бы соответствующий подраздел автореферата этой диссертации изложить (а профессору Латкину А.П. предложить изложить) в иной более корректной формулировке, например, - «объектом исследования в диссертационной работе является совокупность некоторых аэропортов МВЛ северных районов Хабаровского края»;

- в-пятых, а если более точно отразить требование действующего в 2012 году паспорта специальности 08.00.05 о том, что в соответствующей области исследований *объектом исследования* являются *транспортные предприятия и организации*, то в качестве наиболее достоверного описания «объекта исследования» в автореферате и диссертации Милой профессор Латкин А.П. должен был предложить следующую формулировку: *«объектом исследования в диссертационной работе является совокупность аэропортов МВЛ, входящих в состав ФГУП «Хабаровские авиалинии»;*

- в-шестых, налицо – очередные факты неосознанного постыдного незнания или сознательного халатного игнорирования положений основных документов государственной научной аттестации, крайне поверхностного и невнимательно изучения содержания оппонируемой диссертации, ужасающей некомпетентности в сфере воздушного транспорта (гражданской авиации) и халтурного отношения к обязанностям официального оппонента со стороны профессора Латкина А.П.

3. Третий абзац. В третьем абзаце (в пункте 2) пятого раздела своего «отзыва» профессор Латкин А.П. сообщает буквально следующее.

«2. В главе 1 «Теоретические основы управления инфраструктурой воздушного транспорта», по сути дела, управленческие аспекты рассмотрены весьма фрагментарно и не относительно аэропортовой инфраструктуры. К сожалению, здесь не определены и не систематизированы особенности ее состава (параграф 1.2), а исследование международного опыта (40 страниц текста) в большей степени посвящено аэропортовой деятельности в целом».

Анализ содержания данного абзаца позволяет выявить следующие негативные обстоятельства:

- во-первых, структура никчемной «диссертации» Милой была выстроена настолько жульнически и невежественно, что даже профессор Латкин А.П. в своих свекорыстных «розовых очках» вынужден был разглядеть хоть какое-то *несоответствие между заголовками и содержанием* глав и подразделов этой пресловутой «научно-квалификационной работы». И это оставляет ему весьма призрачную (но, все-таки) надежду на снисхождение «компетентных органов» и на избежание им административной ответственности или признания его профессиональной непригодности. Однако, халтурное отношение профессора Латкина А.П. к обязанностям официального оппонента за ним остается, поскольку при рассмотрении «диссертационного исследования» Милой он, как минимум, должен был обязательно обнаружить следующие негативные обстоятельства, выявленные в монографиях [2-4];

- во-вторых, так, профессор Латкин А.П. в своем «отзыве» халатно не зафиксировал то, что соискатель ДВГУПС Милая, хоть как-то,

«представила теоретические и методические основы управления инфраструктурой воздушного транспорта» в своей диссертации. Во всяком случае соответствующие «теоретические основы управления» никак не представлены в предназначенной для этого самой Милой главе 1 «Теоретические основы управления инфраструктурой воздушного транспорта» ее диссертации. Более того в главе 1 диссертации Милой (стр. 12-72) нельзя обнаружить даже соответствующие ссылки на труды известных теоретиков управления;

- в-третьих, ориентируясь на полностью заимствованное соискателем ДВГУПС Милой содержание трех подразделов первой главы ее диссертации (стр. 12-72), ей следовало бы сформулировать иной заголовок, соответствующий истинному содержанию первого раздела (главы 1) своей диссертации, например, «Аэропорты как основа инфраструктуры воздушного транспорта»;

- в-четвертых, в подразделе 1.1. «Понятие и роль транспортной инфраструктуре в экономике страны» (с. 12-19) главы 1 диссертации Милой сначала представлены различные известные определения весьма общего понятия «инфраструктура» (с. 12-15). Затем на стр. 15 диссертации в третьем абзаце разъясняется, что представляет собой «инфраструктура транспортной отрасли», а в четвертом абзаце – что относится к «транспортной инфраструктуре». Далее в данном подразделе приведены недостаточно грамотно сформулированные самые общие известные представления и сведения о транспорте РФ (с. 15-19));

- в-пятых, вместе с тем в данном подразделе 1.1 диссертации никакого определения понятия «транспортная инфраструктура» представлено не было, как и не была целенаправленно раскрыта «роль транспортной инфраструктуры в экономике страны». Поэтому, читатель может сделать вывод о несоответствии текста данного подраздела и заголовка к нему. Соискателю ДВГУПС Милой следовало сформулировать иной заголовок, соответствующий содержанию подраздела, например, «Понятие «инфраструктура» и транспорт РФ». Более того, в данном подразделе никаких «теоретических основ управления» именно «инфраструктурой воздушного транспорта» (как это было анонсировано в названии главы 1 диссертации Милой) не было приведено;

- в-шестых, во включенном в главу 1 диссертации Милой подразделе 1.2. «Содержание и особенности состава аэропортовой инфраструктуры воздушного транспорта» (с. 19-33) во всех абзацах осуществлена неграмотная попытка представить общеизвестные сведения о воздушном транспорте РФ и его «инфраструктуре», причем, со ссылкой на непонятные источники. Кроме того, в подразделе 1.2 (с. 20-21) представлена украденная Милой из документа Правительства Хабаровского края «Программа развития и модернизации

аэропортов Николаевск-на-Амуре, Охотск, Аян, Чумикан, Богородское, Херпучи на период до 2029 года» [5] таблица 3 «Структура сектора воздушного транспорта», жюльнически переименованная той же Милой [2]. Здесь соискателю ДВГУПС Милой следовало сформулировать иной заголовок, соответствующий содержанию подраздела, например, «состояние и развитие аэропортов РФ». При этом следует учитывать, что содержание подразделов 1.1 и 1.2 главы 1 диссертации Милой (с. 12-33) и выводов к ней (с. 70-72) представляет собой плохо отредактированную фактографию (описание фактов без анализа, обобщения) и бездарную компиляцию чужих мыслей (соединение результатов чужих исследований, идей без самостоятельной обработки источников);

- в-седьмых, и, наконец, следует представить сделанную в монографии [2] констатацию о том, что вся текстовая часть самого большого подраздела 1.3 «Международный опыт управления инфраструктурой воздушного транспорта» (стр. 33-70) диссертации Милой (вплоть до сохранения структуры абзацев) возникла в результате плагиата (литературного воровства) таблиц, рисунков и текстовой части подраздела 1.2. «Международный опыт эксплуатации аэропортов малой интенсивности полетов» (стр. 34-64) государственного регионального документа «Программы развития и модернизации аэропортов Николаевск-на-Амуре, Охотск, Аян, Чумикан, Богородское, Херпучи на период до 2029 года» [5].

- в-восьмых, при этом можно сделать вывод, что в подразделах 1.1-1.3 никаких «теоретических основ управления» именно «инфраструктурой воздушного транспорта» (как это было анонсировано в названии главы 1 диссертации Милой) не отражено. И именно это Латкин А.П. должен был в первую очередь зафиксировать в своем «отзыве», а не индифферентно намекать на «фрагментарность», «неопределенность» и «бессистемность» как на некие «дискуссионные недостатки»;

- в-девятых, более того, из формулировок предложений данного абзаца «отзыва» профессора Латкина А.П. вытекает его ошибочное суждение о том, что «аэропортовая инфраструктура», якобы, является составной частью «аэропортовой деятельности в целом». Такое суждение *в корне неверно*, по крайней мере, из-за двух причин. С одной стороны, нельзя сопоставлять два разных по своей природе явления (объекты управления): «аэропортовую инфраструктуру», то есть «аэропортовый комплекс (здания, сооружения, оборудование и персонал)», и «аэропортовую деятельность», то есть некий производственный процесс. А, с другой стороны, «аэропортовая инфраструктура» в диссертации Милой – это ничто иное, как «АМИП в целом». Налицо - факты крайне поверхностного и невнимательно изучения содержания оппонируемой диссертации, некомпетентности в сферах воздушного транспорта

(гражданской авиации) и общего менеджмента со стороны Латкина А.П.

4. Четвертый абзац. В четвертом абзаце (в пункте 3) пятого раздела своего «отзыва» профессор Латкин А.П. сообщает буквально следующее.

«3. В параграфе 2.1 (с. 73-88) автором подробно рассматривается состояние авиаперевозок на Дальнем Востоке, но, к сожалению, нет заявленного в названии параграфа «анализа управления аэропортовой инфраструктурой». К тому же, здесь и в других частях диссертации использованная статистическая база заканчивается 2009 годом».

Анализ содержания данного абзаца позволяет выявить следующие негативные обстоятельства:

- во-первых, профессор Латкин А.П. не смог определить, что, на самом деле, «в параграфе 2.1» диссертации Милой (с. 73-88) приведены (как это указано в монографии [3]) самые общие известные сведения о гражданской авиации Дальнего Востока РФ (с. 73-79) и об аэропортах этого региона (с. 79-88);

- во-вторых, и это притом, что, как указано в монографии [1], подавляющая текстовая часть подраздела 2.1 «Анализ состояния авиаперевозок и управления аэропортовой инфраструктурой на Дальнем Востоке» диссертации Милой (стр. 73-88), представляет собой (вплоть до сохранения структуры абзацев) продукт воровства из официальных документов Правительства Хабаровского края «Технико-экономическое обоснование создания Федерального казенного предприятия по аэропортовой деятельности на базе северных аэропортов Хабаровского края» [6] и «Программы развития и модернизации аэропортов Николаевск-на-Амуре, Охотск, Аян, Чумикан, Богородское, Херпучи на период до 2029 года» [5], а также из монографии [7];

- в-третьих, а другая незначительная часть данного подраздела 2.1 представляет собой [3] плохо отредактированную фактографию (описание фактов без анализа, обобщения) и, одновременно, бездарную компиляцию чужих мыслей (соединение результатов чужих исследований, идей без самостоятельной обработки источников), а также несколько невежественных и ложных выводов, сделанных Милой. Поэтому профессору Латкину А.П., ориентируясь на содержание данного подраздела 2.1 диссертации Милой (с. 73-88), следовало бы предложить ей сформулировать иной заголовок, например, «Состояние и условия деятельности аэропортов Дальнего Востока РФ»;

- в-четвертых, вместо этого профессор Латкин А.П. в данном абзаце своего «отзыва» предпочел сообщить, что «в параграфе 2.1. (с. 73-88) автором *подробно рассматривается* состояние авиаперевозок на Дальнем Востоке», и тем самым позорно соврал, поскольку на самом деле в 16-страничном подразделе 2.1 диссертации Милой «авиаперевозкам» посвящено менее 1,5 страницы, где приведены заимствованные соискателем из

чужих источников таблицы 2.1 и 2.3 с соответствующими цифровыми данными и буквально один небольшой абзац с безграмотной краткой информацией от автора. Так что никакого «рассмотрения состояния авиаперевозок», да еще и «подробного» в подразделе 2.1 диссертации Милой нет. Налицо – продюцированный профессором Латкиным А.П. жульнический «перевертыш»: вместо фиксации «отсутствия «подробного рассмотрения» как действительного недостатка, напротив, «липовая» констатация присутствия «подробного рассмотрения» как фальсифицированного положительного результата, то есть в формулировке «недостатка» (или «дискуссионного момента») диссертации Милой Латкиным А.П. ложно сообщено о ее очередном «достоинстве», которого в самом деле нет и в природе;

- в-пятых, затем, сообщая в первом предложении данного абзаца своего «отзыва», что де «к сожалению, нет заявленного в названии параграфа «анализа управления аэропортовой инфраструктурой», профессор Латкин А.П. почему-то, в свою очередь к сожалению (но уже к великому), беспечно или преднамеренно не констатировал, о чем же вместо этого «заявленного» утверждает «в параграфе 2.1. (с. 73-88)» пресловутой «диссертации» Милой;

- в-шестых, далее, справедливо утверждая во втором предложении этого же абзаца, что де «здесь и в других частях диссертации использованная статистическая база заканчивается 2009 годом», профессор Латкин А.П. неправомерно не констатировал то, к чему негативному это может привести. Без такого сообщения урезанная формулировка такого острого «недостатка» жуликовато превращает его в индифферентный «дискуссионный момент». Более того, в монографии [4] отмечается, что Милая просто решила жульнически схитрить и не привела в таблице 6 своего автореферата данные о «прогнозируемых доходах» на 2011 год, которые присутствовали в таблице 3.16 ее диссертации, чтобы избежать «лишних» вопросов о странном «прогнозе на 2011 год», представленном в ее «диссертационном исследовании», защищаемом 15 мая 2012 года. И этот гораздо более щекотливый «момент» профессор Латкин А.П., как говорят в народе, «прохлопал ушами» в силу либо своей невнимательности, либо личной заинтересованности;

- в-седьмых, налицо – образчик фантастического вранья, невнимательного изучения содержания оппонируемой диссертации, ужасающей некомпетентности и халтурного отношения к обязанностям официального оппонента, граничащих не только экспертной, но и профессиональной непригодностью профессора Латкина А.П.

5. Пятый и шестой абзацы. В пятом и шестом абзацах (в пункте 4) пятого раздела своего «отзыва» профессор Латкин А.П. сообщает следующее.

«4. В параграфе 2.2 (с. 88-113) автором излишне детально (на 19 стр.) анализируются подходы к определению ГУП и его сущностному содержанию, но практически нет заявленных в названии возможностей и, особенно, условий его успешного применения на воздушном транспорте.

Явно недостаточное внимание акцентировано автором на системе управления инфраструктурой аэропортов малой интенсивности полетов».

Анализ содержания данных абзацев позволяет выявить следующие негативные обстоятельства:

- во-первых, даже эти краткие абзацы пятого раздела «отзыва» Латкина А.П. страдают грамматическими и фразеологическими ошибками и фактическими неточностями: 1) вместо неправильного указания страниц «(с. 88-113)» следовало бы привести верное указание страниц «(с. 88-112)»; 2) вместо неправильного указания «(на 19 стр.)» следовало бы применить верное указание «(на 20-и страницах)»; 3) вместо неправильной аббревиатуры «ГУП» (государственное унитарное предприятие) следовало бы употребить правильную аббревиатуру «ГЧП» (государственно-частное партнерство); 4) а после слова «определению» следовало бы употребить слово «понятия» или «термина» и аббревиатуру «ГЧП» заключить в кавычки; 5) после слова «названии» следовало бы употребить словосочетание «этого параграфа» или «данного параграфа»; 6) запятые после союза «и» и перед словом «условий» следует убрать, поскольку слово «особенно» – это наречие; 7) следует заменить местоимение «его» на аббревиатуру «ГЧП»; 8) поскольку «акцентировать» – это выдвинуть на первый план, подчеркнуть [25], то примененное Латкиным А.П. словосочетание – «недостаточное внимание акцентировано автором на» – представляется нелепым, поэтому вместо него следовало применить верное словосочетание, например, - «недостаточное внимание уделено автором»;

- во-вторых, следует зафиксировать один из редчайших случаев, когда профессор Латкин А.П. в своем «отзыве» оказался прав. Действительно в подразделе «2.2. Возможности и условия создания государственно-частного партнерства на воздушном транспорте» диссертации Милой (с. 88-112) приведены несколько известных положений из государственных транспортных программ (с. 88-92) и самые общие известные сведения о государственно-частном партнерстве (с. 92-112), причем без малейшей привязки к сфере воздушного транспорта (гражданской авиации). Поэтому в подразделе 2.2 никакие (анонсируемые в его заголовке) «возможности и условия создания государственно-частного партнерства на воздушном транспорте» вообще не представлены;

- в-третьих, однако профессор Латкин А.П. в своем «отзыве», почему-то, не указал, что весь текст подраздела 2.2 представляет собой [3] плохо отредактированную фактографию (описание фактов без анализа, обобщения) и, одновременно,

бездарную компиляцию чужих мыслей (соединение результатов чужих исследований, идей без самостоятельной обработки источников), если не считать один невежественный вывод, сделанный Милой на стр. 92 (последний абзац) ее «диссертационного исследования», и что, ориентируясь на содержание подраздела 2.2 своей диссертации (стр. 88-112), Милой следовало бы сформулировать иной заголовок, например, «Общие понятия о государственно-частном партнерстве»;

- в-четвертых, в почему-то не упомянутом в «отзыве» Латкина А.П. подразделе «2.3. Особенности управления инфраструктурой аэропортов малой интенсивности полетов в условиях создания государственно-частного партнерства» диссертации Милой (с. 113-121), как указано в монографии [3], сначала на 2,5 страницах (113-115) приведено несколько известных (заимствованных) самых общих предположений о возможности использования в аэропортовой деятельности государственно-частного партнерства, затем на остальных 7 страницах (с. 115-121) представлены самая общая известная информация о концессии как одной из форм государственно-частного партнерства и давно известная гипотеза о возможности использования концессии в деятельности аэропортов. Причем в подразделе 2.3. никакие-такие (анонсируемые в его заголовке) «особенности управления инфраструктурой аэропортов малой интенсивности полетов в условиях создания государственно-частного партнерства» вообще не упоминаются, то есть не приведены;

- в-пятых, как указано в работах [2,3], несколько абзацев подраздела 2.3 диссертации Милой (с. 118-119), представляя собой (вплоть до сохранения структуры абзацев) продукт воровства из официального документа Правительства Хабаровского края «Программа развития и модернизации аэропортов Николаевск-на-Амуре, Охотск, Аян, Чумикан, Богородское, Херпучи на период до 2029 года» [5]. Причем весь остальной текст подраздела 2.3 представляет собой плохо отредактированную фактографию (описание фактов без анализа, обобщения) и, одновременно, бездарную компиляцию чужих мыслей. Вместе с тем, ориентируясь на содержание подраздела 2.3 своей диссертации (стр. 88-112), Милой следовало бы сформулировать иной заголовок, например, «Концессия как форма государственно-частного партнерства»;

- в-шестых, вместе с тем, сообщая безграмотным языком в шестом абзаце пятого раздела своего «отзыва», о том, что де «явно недостаточное внимание акцентировано автором на системе управления инфраструктурой аэропортов малой интенсивности полетов», профессор Латкин А.П. тем самым как бы дает читателю понять о хотя и «недостаточном», но все-таки каком-то «внимании», которое Милая якобы уделила «системе управления инфраструктурой

АМИП» в подразделе 2.3 своей «диссертации». Однако и тут профессор Латкин А.П. беспечно-лукаво или рискованно-заинтересовано приврал, поскольку на самом деле в данном подразделе ни о какой-такой «системе управления инфраструктурой» ничего не говорилось;

- в-седьмых, налицо - образчик ужасающей безграмотности, лукавого вранья и беспринципности профессора Латкина А.П., граничащих с его не только экспертной, но и профессиональной непригодностью.

6. Седьмой абзац. В седьмом абзаце (в пункте 5) пятого раздела своего «отзыва» профессор Латкин А.П. сообщает буквально следующее.

«5. В заключительной, третьей главе «Эффективность управления инфраструктурой аэропортов малой интенсивности полетов», автором не сделана оценка действующей системы управления с выделением ее недостатков, что подменено общей характеристикой АМИП Хабаровского края. Это, в частности, наглядно продемонстрировано в заголовке к табл. 3.3 «Основные характеристики АМИП», которая в текстовой части заявлена как «Основные характеристики системы управления...» (с. 136)».

Анализ содержания данного абзаца позволяет выявить следующие негативные обстоятельства:

- во-первых, данный абзац пятого раздела «отзыва» Латкина А.П. страдает грамматическими и фразеологическими ошибками и фактическими неточностями: 1) после слова «заключительной» запятая не нужна; 2) запятая перед словом «автором» также не нужна; 3) в наименовании - «Основные характеристики АМИП» - после аббревиатуры «АМИП» (перед закрывающей кавычкой) следовало бы поставить многоточие; 4) после словосочетания «в первой части» следовало бы употребить слово «главы» или «диссертации»; 5) с упоминаемой в первом предложении данного абзаца «общей характеристикой АМИП Хабаровского края» обозначенная во втором предложении этого же абзаца «табл. 3.3 «Основные характеристики АМИП» (которая, кстати, была [2] украдена Милой из документа Правительства Хабаровского края [5]) никак не сочетается, поскольку данная таблица вообще не содержит никаких сведений о «Хабаровском крае» и потому во втором предложении данного абзаца ничего такого не может быть «продемонстрировано». И здесь профессор Латкин А.П. опять беспечно-лукаво или рискованно-заинтересовано приврал;

- во-вторых, как сообщается в монографии [3], в тексте подраздела «3.1. Оценка действующей системы управления инфраструктурой в аэропортах малой интенсивности полетов» (стр. 124-132) вопреки неграмотно написанному его названию действительно описаны «деятельность» КГУП «Хабаровские авиалинии» и «состояние» входящих в это авиапредприятие (объединенного типа) аэропортов МВЛ. Причем, как указано в работе [2], практически все содержание этого подраздела 3.1 диссертации Милой представляет

собой (вплоть до сохранения структуры абзацев) продукт воровства из документа Правительства Хабаровского края «Проект программы деятельности казенного предприятия на 2010 г. и 2011-2012 гг.» [8]. Поэтому даже явно заинтересованный профессор Латкин А.П. вынужден был признать, что в подразделе 3.1. (с. 124-132), никакой (анонсируемой в его заголовке) «оценки действующей системы управления инфраструктурой в аэропортах малой интенсивности полетов» вообще не приведено. Вместе с тем, ориентируясь на содержание подраздела 3.1 диссертации Милой (с. 124-132), ему следовало бы предложить соискателю иной заголовок этого подраздела, например, «Состояние аэропортов ФГУП «Хабаровские авиалинии»;

- в-третьих, кстати, здесь профессор Латкин А.П. был наиболее близок к выводу (который был сделан в монографии [3]), что в главе 3 диссертации Милой (с. 124-170) никакая (анонсируемая в ее заголовке) «эффективность управления инфраструктурой аэропорта малой интенсивности полетов» содержательно вообще не раскрывается и что Милой следовало бы дать главе 3 иной заголовок, например, «Возможности сокращения убыточности аэропортов ФГУП «Хабаровские авиалинии». Однако профессор Латкин А.П. не пришел к этому выводу, поскольку либо не сумел или не захотел достаточно подробно вникнуть в содержание диссертации Милой, либо в силу своей некомпетентности не понял, о чем в ней идет речь на самом деле;

- в-четвертых, более того на самом деле Милая в своей диссертации под «системой управления инфраструктурой аэропортов малой интенсивности полетов» подразумевает ничто иное как существующее КГУП «Хабаровские авиалинии» с входящими в это архаичное дотационное авиапредприятие (объединенного типа) аэропортов МВЛ северных районов Хабаровского края, а предметом «управления инфраструктурой АМИП при помощи ГЧП» является всего лишь *маловероятный процесс сдачи в аренду частному бизнесу предназначенных для осуществления неавиационной деятельности гаражей, котельных, торговых точек, буфетов, запорочных колонок и других устаревших объектов указанных безнадежно убыточных аэропортов МВЛ (в частности, аэропорта Херпучи). Подтверждением этого может служить последний абзац основного текста диссертации Милой (стр. 169);*

- в-пятых, налицо - образчик лукавого вранья, незнания содержания оппонируемой диссертации, некомпетентности и халтурного отношения к обязанностям официального оппонента профессора Латкина А.П.

7. Восьмой абзац. В восьмом абзаце (в пункте б) пятого раздела своего «отзыва» профессор Латкин А.П. сообщает буквально следующее.

«б. Представляется неоправданно упущенными в постановке и решении заявленной в

диссертации проблемы вопросы конъюнктуры рынка услуг аэропортов малой интенсивности полетов с учетом масштабного сокращения численности населения и его обнищания в отдаленных и островных районах Дальнего Востока, что, по сути, должно стать основой прямого государственного финансирования всех необходимых авиасообщений, включая развитие инфраструктуры АМИП».

Анализ содержания данного абзаца позволяет выявить следующие негативные обстоятельства:

- во-первых, формулировка восьмого абзаца пятого раздела «отзыва» Латкина А.П. *страдает грамматическими и фразеологическими ошибками и фактическими неточностями*: 1) словосочетание «неоправданно упущенными» является некорректным, поскольку «упустить» - это допустить недостаток, недосмотр чего-нибудь [1], то есть что-то «оправданно упустить» (как и «неоправданно упустить») является нелепицей и потому из формулировки данного абзаца слово «неоправданно» следовало бы убрать; 2) поскольку «конъюнктура» - это создавшееся положение, обстановка в какой-нибудь области общественной жизни [1], то в соответствии с русским языком вместо слова «рынка» следовало бы употребить словосочетание «на рынке»; 3) поскольку «основа» - это источник, главное, на чем строится что-нибудь, что является сущностью чего-нибудь [1], то какие-нибудь «вопросы» не могут быть «основой прямого финансирования»; поэтому вместо некорректного слова «основой» следовало употребить достаточно корректное словосочетание, например, «причинами (факторами) осуществления»; 4) если рассматривать как отдельно взятый восьмой абзац пятого раздела отзыва, то в нем после слова «полетов» следовало бы отобразить помещенную в скобки аббревиатуру «(АМИП)»; 5) вместо гиперболического определения «масштабного» следовало бы употребить более корректное определение, например «заметного» или «значительного»; 6) после слова «заметного» (у Латкина - «масштабного») следовало бы сформулировать более корректное словосочетание, например: *«обнищания и сокращения численности населения труднодоступных районов Дальнего Востока РФ, что, по сути, должно стать причинами осуществления прямого государственного финансирования производства авиасообщений и развития аэропортов МВЛ этих районов»;*

- во-вторых, содержание восьмого абзаца пятого раздела «отзыва» профессора Латкина А.П. свидетельствует о том, что *он практически не ознакомился с содержанием не только пресловутой диссертации Милой, но и даже с текстом ее автореферата*. Так, как указано в монографии [4, с. 113], в своем автореферате (стр. 13) в седьмом абзаце характеристики и обоснования второго «выносимого на защиту основного положения диссертационного

исследования» соискатель ДВГУПС Милая буквально сообщает следующее. «Сегодня такой объём инвестиций не может быть предоставлен ни за счёт средств федерального бюджета (в случае создания – по опыту Республики Саха (Якутия) – ФКП), ни, тем более, за счёт средств регионального бюджета. Выход в этом случае, на наш взгляд, видится только в создании на базе КГУП «Хабаровские авиалинии» ГЧП, т.е. привлечении для сохранения и развития аэропортовых комплексов средств частного бизнеса». А на стр. 85 и 86 своей диссертации соискатель ДВГУПС Милая сообщает буквально следующее: «Данная таблица показывает, что на восстановление инфраструктуры аэропортов на севере Хабаровского края требуется большой объём инвестиций, который самостоятельно ни государство, даже при условии создания, по опыту Республики Саха (Якутия), Федерального казенного предприятия, ни собственные средства предприятия в полном объёме покрыть не смогут, т.к. расходы слишком велики. Единственным решением данной проблемы видится привлечение дополнительных инвестиций за счёт частного сектора экономики, а именно развитие аэропортового бизнеса...». Поэтому проблемой, поставленной и, якобы, решаемой в диссертации Милой, является «отсутствие у российского государства бюджетных средств на осуществление инвестиций, предназначенных для восстановления аэропортов МВЛ северных районов Хабаровского края»;

- в-третьих, как указано в монографии [4, с. 114], представленное в автореферате Милой утверждение – «сегодня такой объём инвестиций не может быть предоставлен ни за счёт средств федерального бюджета (в случае создания – по опыту Республики Саха (Якутия) – ФКП)» - является ничем иным, как наглым враньем со стороны соискателя ДВГУПС Милой. Поскольку относительно Республики Саха (Якутия) в «Программе развития и модернизации аэропортов Николаевск-на-Амуре, Охотск, Аян, Чумикан, Богородское, Херпучи на период до 2029 года» [5] утверждается обратное: «В результате образуются ФКП «Аэропорты Севера» созданы гарантированные государством источники финансирования на: приведение аэропортового комплекса республики в соответствие с нормативными требованиями». Более того, приведенное здесь выше утверждение Милой может считаться сознательной фальсификацией политического толка, так как на самом деле у государства российского средств на указанные «инвестиции» в развитие аэропортов МВЛ северных районов Хабаровского края, как раз, хватает, о чем свидетельствует подписанное в 2014 году распоряжение Правительства РФ о создании федерального казенного предприятия «Аэропорты Дальнего Востока», куда вошло несколько аэропортов МВЛ Хабаровского края, в связи с чем «появилась возможность сохранить и

модернизировать аэропорты в отдаленных поселках, поскольку средства на это будут поступать из федерального бюджета (до 2018 года край получит 6 млрд. рублей)»;

- в-четвертых, таким образом, замечание («дискуссионный момент») профессора Латкина А.П. о том, что соискатель ДВГУПС Милая в своей диссертации, якобы, напрасно «упустила в постановке и решении заявленной в диссертации проблемы вопросы конъюнктуры рынка услуг АМИП..., которые являются причиной осуществления прямого государственного финансирования развития АМИП» является наглой заведомой ложью. Поскольку, с одной стороны, соискатель ДВГУПС Милая в своей диссертации, наоборот, жутьнически необоснованно отрицала «возможность осуществления такого государственного финансирования восстановления АМИП», а, с другой стороны, это отрицание, как раз, и стало основной проблемой, поставленной и, якобы, решаемой в указанной диссертации. Более того, со своей стороны профессор Латкин А.П. в своем «отзыве» так и не прояснил, какая конкретно, по его мнению, «экономическая проблема поставлена и решена» в диссертации Милой;

- в-пятых, вместе с тем в диссертации Милой «единственным решением», придуманной ею «проблемы - отсутствия у российского государства бюджетных средств для восстановления аэропортов МВЛ северных районов Хабаровского края, - видится только в создании на базе КГУП «Хабаровские авиалинии» ГЧП, т.е. привлечении для сохранения и развития аэропортовых комплексов средств частного бизнеса». Причем в качестве конкретного способа решения указанной проблемы соискатель ДВГУПС Милая предлагает в своей пресловутой диссертации, всего лишь, сдачу в аренду частному бизнесу предназначенных для осуществления неавиационной деятельности гаражей, котельных, торговых точек, буфетов, заправочных колонок и других устаревших объектов указанных безнадежно убыточных аэропортов МВЛ (в частности, аэропорта Херпучи), входящих в существующее архаичное дотационное авиапредприятие (объединенного типа) - КГУП «Хабаровские авиалинии»;

- в-шестых, таким образом, в диссертации Милой никакой современной приемлемой во всем мире конъюнктуры рынка авиационных услуг аэропортов МВЛ, о которой оптимистично упоминает в своем «отзыве» оппонент Латкин А.П., даже не предусматривается, поскольку, с одной стороны, аэропорты МВЛ северных районов Хабаровского края Милая предлагает оставить в подчинении авиакомпании (КГУП «Хабаровские авиалинии»), что, в принципе, исключает появление такой «конъюнктуры» (о чем, похоже, профессор Латкин А.П. не имеет представления). А, с другой стороны, соискатель ДВГУПС Милая в своей диссертации напрасно полагает, что некий

«частный бизнес», якобы, будет осуществлять данному «КГУП» платежи за аренду указанных выше объектов тех же аэропортов МВЛ, оказывая на этих объектах соответствующие неавиационные услуги представителям, как раз, *заметно нищающего и сокращающего населения* (на что указывает Латкин А.П.) *труднодоступных районов того же Хабаровского края*. Однако, при этом Милая забывает, что эти представители не могут «осилить» даже приемлемые для КГУП «Хабаровские авиалинии» тарифы за авиационные перевозки и потому Правительство Хабаровского края вынуждено дотировать эти перевозки. Здесь же приходится констатировать, что профессор Латкин А.П. просто не вник в содержание не только диссертации Милой, но и даже ее автореферата;

- в-седьмых, налицо – образчик фантастического вранья, невнимательного изучения содержания оппонируемой диссертации, ужасающей некомпетентности и халтурного отношения к обязанностям официального оппонента, граничащих не только экспертной, но и профессиональной непригодностью профессора Латкина А.П.

8. Девятый абзац. В девятом абзаце пятого раздела своего «отзыва» профессор Латкин А.П. сообщает буквально следующее.

«Вместе с тем, указанные недостатки и замечания не умаляют общей положительной оценки диссертационного исследования. И являются, скорее, следствием сложности и известной новизны рассматриваемых и диссертации проблем, а потому, на наш взгляд, неизбежны в работах действительно интересных и практически значимых».

Анализ содержания данного абзаца позволяет выявить следующие негативные обстоятельства:

- во-первых, формулировка девятого абзаца пятого раздела «отзыва» Латкина А.П. *страдает грамматическими и фразеологическими ошибками*: 1) поскольку словосочетание «вместе с тем» - это союз [1], то запятая после него не нужна; 2) вместо неграмотного словосочетания «не умаляют общей положительной оценки» следовало бы употребить корректное словосочетание, например, «не умаляют значение общей положительной оценки» или «не умаляют общую положительную оценку»; 3) после слова «исследования» следует: указать фамилию и инициалы соискателя «Милой А.В.»; убрать точку и вместо заглавной буквы «И» поставить прописную букву «и»; 4) поскольку «новый» - это недостаточно знакомый, малоизвестный [1], то выражение «известной новизны» представляется некорректным, поэтому слово «известной» следует убрать; 5) поскольку в предыдущем содержании «отзыва» Латкина А.П. упоминается «поставленная (заявленная) и решаемая в диссертации проблема», то в данном абзаце вместо слов «рассматриваемых» и «проблем» следовало бы употребить соответственно слова «рассматриваемой» и «проблемы»; 6) вместо стоящего перед словом

«диссертации» союза «и» следовало бы употребить предлог «в»; 7) а «вместо слова «диссертации» - местоимение «нем»; 8) вместо некорректного слова «неизбежны» следовало бы употребить слово «неизбежными». 9) для устранения незавершенности смысла данного абзаца профессору Латкину А.П. следовало бы закончить его соответствующим словосочетанием, например, - «к которым следует отнести и диссертацию Милой А.В.». Эти ошибки еще раз свидетельствуют о том, что профессор Латкин А.П. либо безграмотен, либо не читает свои отпечатанные «отзывы официального оппонента» и «подмахивает» их не глядя;

- во-вторых, высказанная в последнем абзаце пятого раздела «отзыва» оппонента Латкина А.П. оговорка относительно непоколебимости «общей положительной оценки» диссертации Милой выглядит явно фальшивой в силу существования целого ряда объективных причин: 1) профессор Латкин А.П. в своем «отзыве» так и не прояснил, какая конкретно, по его мнению, «экономическая проблема поставлена и решена» в диссертации Милой; 2) на самом деле Милая рассматривала в своей диссертации придуманную ею и, в сущности, завиральную проблему, якобы, «отсутствия у российского государства бюджетных средств для восстановления аэропортов МВЛ северных районов Хабаровского края»; 3) рассматриваемую в диссертации Милой проблему нельзя признать «сложной и новой», как это авантюрно и безответственно пытается представить Латкин А.П.; 4) сформулированные в «отзыве» Латкина А.П. «недостатки и замечания» на самом деле не только «умаляют общую положительную оценку диссертационного исследования» Милой, но и фактически полностью перечеркивают ее; 5) в монографиях [2-4] автора настоящей работы представлены убедительные неоспоримые доказательства того, что диссертацию (научно-квалификационную работу) Милой нельзя признать «действительно интересной и практически значимой», как это жульнически пытался представить в своем «отзыве» официальный оппонент Латкин А.П.;

- в-третьих, налицо - образчик лукавого вранья, незнания содержания оппонируемой диссертации, некомпетентности и халтурного отношения к обязанностям официального оппонента профессора Латкина А.П.

Литература

1. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – М.: ООО "ИТИ Технологии", 2003. – 944 с.
2. Леонтьев Р.Г. Диссертация об аэропортах МВЛ: кражи идей, вранье о результатах, невежество утверждений (как не надо представлять общую характеристику диссертации): монография / Р.Г. Леонтьев. – Владивосток: Дальневост. федерал. ун-т, 2017. – 190 с.

3. Леонтьев, Р.Г. Диссертация о малых аэропортах и нелегитимные заимствования из материалов краевого правительства (как не надо писать диссертацию): монография / Р.Г. Леонтьев. – Владивосток: Дальневост. федерал. ун-т, 2016. – 156 с.

4. Леонтьев Р.Г. Завиральные и невежественные байки из «диссертации» об аэропортах МВЛ: образчики профанации науки (как не надо представлять защищаемые положения диссертации): монография / Р.Г. Леонтьев. – Владивосток: Дальневост. федерал. ун-т, 2017. – 211 с.

5. Программа развития и модернизации аэропортов Николаевск-на-Амуре, Охотск, Аян, Чумикан, Богородское, Херпучи на период до 2029 года. – Хабаровск: Министерство

промышленности, транспорта и связи Хабаровского края, 2009. - 162 с.

6. Техничко-экономическое обоснование создания Федерального казенного предприятия по аэропортовой деятельности на базе северных аэропортов Хабаровского края. – Хабаровск: Министерство промышленности, транспорта и связи Хабаровского края, 2009. - 190 с.

7. Леонтьев, Р.Г. Транспорт и логистика Дальнего Востока РФ: Водный (морской и речной) и воздушный транспорт: монография / Р.Г. Леонтьев. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2008. – 231 с.

8. Проект программы деятельности казенного предприятия на 2010 г. и 2011-2012 гг. – Хабаровск: Министерство промышленности, транспорта и связи Хабаровского края, 2009. - 34 с.

УДК 338.242.2

Lohosha, R.

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Agrarian Management Department,
Vinnytsia National Agrarian University*

Chemes, A.

CEO of LLC «Subecon»

Krychkovskiy, V.

CEO of LLC «Organic D»

WORLD EXPERIENCE AND PROSPECTS OF INDUSTRIAL PARKS DEVELOPMENT IN UKRAINE

Логоша Р.В.

*доктор экономических наук, доцент,
доцент кафедры аграрного менеджмента,
Винницкий национальный аграрный университет*

Чемес А.А.

директор ООО «Субекон»

Кричковский В.Ю.

директор ООО «Органик Д»

МИРОВОЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ В УКРАИНЕ

Логоша Р.В.

*доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри аграрного менеджменту,
Вінницький національний аграрний університет*

Чемес А.О.

директор ТОВ «Субекон»

Кричковський В.Ю.

директор ТОВ «Органік Д»

СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. У період еволюції постіндустріальної економіки до рівня економіки знань нагальною проблемою вітчизняного суспільства є побудова моделей наукового та інноваційного розвитку, які є базою для прогресивних трансформацій на національному та водночас на міжнародному рівні. У розвинених країнах світу інноваційний шлях розвитку уже

традиційно є визначальною складовою успіху національної економіки на міжнародних ринках. Адже саме здатність до інновацій створює якісні відмінності національної економіки, оскільки є похідною від уміння генерувати прогресивні ідеї, розповсюджувати та систематично використовувати нові знання. Відповідно це формує передумову для інтенсифікації

виробництва та подальшого прискорення темпів соціально-економічного зростання, що виявляється на рівні конкретної країни та в результаті визначає її місце в сучасному суспільстві.

Досвід зарубіжних країн показує, що створення індустріальних парків є одним із найважливіших факторів модернізації галузей сільськогосподарства та промисловості, а їхня роль у залученні інвестиційного капіталу стрімко зростає. Трансформаційні процеси в економіці України зумовлюють потребу забезпечити відповідність усіх пріоритетних сфер національної економіки відповідним якісним характеристикам, які притаманні високорозвиненим країнам. Незважаючи на численні декларації, в Україні індустріальні парки знаходяться в зародковому стані, що стримує розвиток вітчизняної економіки. Нагальною постає проблема визначення ролі індустріальних парків у становленні інноваційної економіки України, оцінка можливостей для їхнього посилення та прогресу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Прогресивні зміни національної економіки та зростання актуалізації питань, пов'язаних із діяльністю наукових парків в Україні, зумовили формування вагомій бази досліджень цього напрямку. Окремі аспекти діяльності індустріальних парків з погляду інноваційного розвитку та територіальної організації виробництва були розглянуті у працях Д. Норта, С. Тоффлера, М. Портера. Дослідження проблем формування і розвитку індустріальних парків в Україні розглядали такі науковці як О. Амоша, А. Гальчинский, В. Геєць, Б. Данилишин, І. Сторова, С. Ільєнкова, Д. Лук'яненко, В. Панченко, Д. Стеченко, Л. Федулова, В. Узун, В. Чеботарьова Ю. Чичиренко інші. У наукових працях зазначених авторів ґрунтовно розкрито актуальність проблеми створення та організації діяльності індустріальних парків в Україні і світі як інноваційної структури для забезпечення розвитку промислового виробництва, розроблено моделі прийняття управлінських рішень щодо створення індустріального парку, всебічно розглянуто напрями державної підтримки індустріальних парків. Віддаючи належне наявним напрацюванням, варто підкреслити, що потребує подальших досліджень розробка нових законодавчих ініціатив щодо підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних індустріальних парків.

Метою статті є проведення аналізу й узагальнення досвіду зарубіжних країн у створенні і забезпеченні ефективного функціонування індустріальних парків та виявлення основних причин, які гальмують їхній розвиток в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах глобально-трансформаційних змін недостатньо керовані, а інколи й хаотичні процеси переходу до ринкових відносин та інтеграції у світове господарство протягом останніх десятиліть спричинили стрімку

деіндустріалізацію вітчизняної економіки, яка потребує системних зрушень у сфері інновацій, без розвитку яких вітчизняні галузі приречені й надалі залишатись сировинним додатком для зарубіжних країн.

Як правило, у глобалізованому світі конкуренція між державами за якісні трудові ресурси та інвестиції є надзвичайно серйозною. Проте Україна в сучасних умовах, на жаль, у цій конкурентній боротьбі програє, а українська влада її навіть не помічає, повторюючи «мантри» про «вільний ринок», який вирішить усі економічні питання.

Водночас розвинуті країни світу, змагаючись за власну конкурентоспроможність, вдаються до всескладніших комплексних механізмів, які дозволять побудувати інноваційну економіку саме на їхній території, забезпечивши тим самим диференціацію і диверсифікацію виробництва продукції (робіт, послуг), переробку, створення доданої вартості і додаткових робочих місць.

Одним з таких механізмів, що поширений практично в усьому світі, є індустріальні парки, які є провідною формою організації співпраці комерційної організації, науково-технічного центру і підприємства, націлених на виробництво високотехнологічної продукції.

Загального чіткого визначення «індустріальний парк», втім як і понять «вільна економічна зона», «технопарк», «територія пріоритетного розвитку», немає. Згідно із Законом України «Про індустріальні парки» в останній його редакції, індустріальний (промисловий) парк – це визначена ініціатором створення індустріального парку відповідно до містобудівної документації облаштована відповідною інфраструктурою територія, в межах якої учасники індустріального парку можуть здійснювати господарську діяльність у сфері переробної промисловості, а також науково-дослідну діяльність у сфері інформації і телекомунікацій на умовах, визначених цим Законом та договором про здійснення господарської діяльності у межах індустріального парку [1].

За визначенням Галасюка В.В., «індустріальні парки – це спеціальні промислові території, як правило, з підготовленою інженерно-транспортною інфраструктурою, набором необхідних сервісів, спрощеними регуляторними процедурами та пакетом інвестиційних стимулів для виробничих та науково-дослідних підприємств». Це перевірений часом і міжнародним досвідом механізм індустріалізації економіки, залучення інвестицій, збільшення зайнятості населення, збалансованого регіонального розвитку, підтримки місцевих виробників, сприяння малому та середньому підприємству [2, с. 42].

Ідея створення індустріальних парків базується на таких основних засадах [3, с. 139]:

1) концентрація спеціалізованої інфраструктури на локальній території для

зниження для бізнесу витрат на довиробничу підготовку інфраструктури. Така інфраструктура включає дороги, залізничні під'їзні шляхи, порти, високовольтні лінії електропередачі, лінії зв'язку, водозабезпечення, газозабезпечення;

2) виведення промислового виробництва на околиці або межі міста для зменшення негативних екологічних наслідків, забезпечення локалізованого екологічного контролю, специфічного для потреб промислової зони;

3) можливість надання суб'єктам підприємницької діяльності комплексу інформаційних, консультативних, логістичних послуг, створення сприятливих умов для налагодження різноманітних виробничих і економічних зв'язків між підприємствами;

4) можливість отримання різних форм державної та муніципальної підтримки, пільг як для керівних компаній, так і для СПД.

На думку Чернюка В., у практиці терміни «науковий парк», «технопарк», «дослідницький парк», «інноваційний центр», «центр розвитку передових технологій» загалом можна вважати синонімами, але при цьому кожний із таких термінів відображає складові інноваційного середовища з відповідними особливостями, до яких віднесено принципи формування, юридичні ознаки, вид інноваційної діяльності тощо, що суттєво впливає на їхню конкурентоздатність та результативність інноваційної діяльності [4, с. 70].

Різновидів парків досить багато. Їхня варіативність обмежена лише творчою уявою засновників, якими можуть бути як держава, муніципалітети, так і приватні суб'єкти. Об'єднує ж ці парки здебільшого те, що вони претендують на особливу функцію – продукувати інновації в різних галузях краще, ніж це відбувається за їхніми межами.

У зарубіжній економічній літературі як синоніми до терміну індустріальний парк використовуються терміни «промисловий район» (*industrial estate*), «промислова зона» (*trading estate*), «виробнича зона» (*factory estate*), «дієвий район» (*employment area*), «промисловий округ», «виробничий кластер».

Існують різні критерії класифікації типів парків. Однією із найпоширеніших у зарубіжній практиці є така типізація парків [5, с. 116]:

а) наукові парки, які займаються виключно дослідженнями;

б) дослідницькі центри, в яких нововведення доводять до стадії технічного прототипу;

в) інкубатори (у США) та інноваційні центри (у Західній Європі), в рамках яких університети «дають притулок» компаніям, які виникають заново, надаючи їм за помірну плату землю, лабораторне обладнання.

Індустріальні (технологічні) парки виконують наступні функції [6, с. 65]:

1) сприяння виробничому освоєнню наукомістких технологій;

2) сприяння швидкій комерціалізації інноваційних ідей;

3) підтримка створення нових інноваційних структур та інноваційного підприємництва;

4) залучення промислового та банківського капіталу в інноваційну сферу;

5) вироблення та просування на ринок конкурентоспроможної продукції;

6) формування інвестиційного клімату країни.

В Україні до «інноваційних парків» умовно можна віднести три категорії парків: індустріальні, технологічні та наукові. Функціонування кожної категорії регулюється окремим законом.

Як було уже визначено, індустріальний парк визначений в однойменному законі як територія, що має необхідну інфраструктуру для діяльності у сфері переробної промисловості, а також для ведення наукових досліджень та діяльності у сфері інформації та телекомунікацій. Інакше кажучи, індустріальний парк – це майданчик, де здебільшого має розміщуватись промислове виробництво. З боку держави індустріальними парками займається Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, до основних завдань останнього віднесено формування та реалізацію державної політики щодо створення і функціонування індустріальних парків, а також державної інвестиційної політики, в тому числі з управління національними проектами.

Технологічні парки (технопарки) визначаються вже не як територія, а як юридична особа чи група юросіб, що виконують проекти з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної продукції.

Не дивлячись на те, що технопарки існують більш ніж півстоліття, на сьогодні не існує загальноприйнятого їх визначення або сталої класифікації. Згідно з термінологією **Міжнародної асоціації технологічних парків**, яка об'єднує нині **325** організацій в **7-ти** країнах, **технологічний парк** – це організація, керована фахівцями, головною метою яких є збільшення добробуту місцевого співтовариства за допомогою просування інноваційної культури, а також конкуренції інноваційного бізнесу і наукових організацій [5, с. 118]. Для досягнення цієї мети технопарк стимулює й управляє потоками знань і технологій між університетами, науково-дослідними інститутами, компаніями і ринками. Він спрощує створення інноваційних компаній за допомогою інкубаційних процесів і процесів виведення нових компаній з тих, що існують.

Міжнародна асоціація технологічних парків відзначає еквівалентність таких понять як «технологічний парк», «технологічний ареал», «дослідницький парк» [7].

Наукові парки створюються лише з ініціативи вищих навчальних закладів та (або) наукових установ і передбачають реалізацію економічно і соціально зумовлених наукових, науково-технічних та інноваційних напрямів діяльності.

Лук'яненко О. зазначає, що глобальні виклики університетам XXI століття є феноменальними та історично безпрецедентними, оскільки їхня конкурентоспроможність в сучасних умовах зумовлюється безперервною генерацією фундаментальних знань, а не тільки їхньою акумуляцією та поширенням, а також обов'язковістю проведення прикладних досліджень та їхньою комерціалізацією, що стає можливим лише за умови стратегічного партнерства з інноваційно орієнтованим бізнесом» [8, с. 77]. В. Чернюк звернув увагу на механізм формування та подальшого розвитку наукового парку, проблеми та можливості його удосконалення [4, с. 72]. Проте, у зв'язку із продовженням еволюції сучасного суспільства та необхідністю переведення прогресивних змін у статус систематичних, зберігається потреба подальшого аналізу цієї проблематики.

Інакше кажучи, наукові та технопарки більше тяжіють до концентрації знань та наукових ресурсів для продукування інновацій, тому вони тісно пов'язані з університетами, науково-дослідними інститутами тощо. Наприклад, технопарк «Київська політехніка» є складовою власне наукового парку «Київська політехніка». Науковими парками та технопарками займається Міністерство освіти і науки України.

Сьогодні функціонування індустріальних парків є однією з важливих умов ефективного розвитку економіки багатьох країн. За різними оцінками, кількість індустріальних парків коливається в межах 12–20 тис. Зокрема, у США створено 400 індустріальних парків, в Чехії – понад 100, в Польщі – понад 60, в Туреччині – 263. У В'єтнамі на 200 індустріальних парків припадає 25% ВВП та 40% залучених інвестицій [9].

Індустріальні парки в різних країнах можуть суттєво відрізнятися за своїми масштабами, економічними показниками, кількістю підприємств, чисельністю працівників тощо. Проте їхньою спільною характеристикою є спеціалізація на високотехнологічних виробництвах.

Для створення індустріального парку необхідні такі умови:

присутність в регіоні науково-дослідних установ високого класу;

наявність кваліфікованих фахівців виробничої сфери, які мають досвід впровадження у практичну діяльність нових технологій і створення нової техніки;

можливість придбання або найму в оренду на пільгових умовах ділянок землі та виробничих приміщень;

наявність технологічної інфраструктури, розвинутої індустрії ділових послуг;

наявність ризикового капіталу.

Перші індустріальні парки були створені у Західній Європі та США ще наприкінці XIX – початку XX сторіччя. Першим у світі відкрито Траффордський індустріальний парк (Trafford Park), який було започатковано компанією

«Shipcanal and Docks» поблизу міста Манчестер у 1896 р. [10, с. 85]. У США перший індустріальний парк з'явився біля Чикаго у 1907 р. Через півсторіччя цим досвідом скористалися Азійські Тигри. У 1951 р. в Сінгапурі з'явився перший в Азії індустріальний парк.

В Європі індустріальні парки почали з'являтися на початку 70-х років XX ст. Серед перших були Дослідницький парк в Единбурзі, наукові парки «Трінті Коледж» в Кембриджі, «Левен-да-Нев» (Бельгія), «Зона наукових і технічних інновацій та виробництва» у Греноблі. У 80-х роках XX ст. інноваційні парки почали з'являтися в Канаді, Сінгапурі, Австралії, Бразилії, Індії, Малайзії, Китаї, Японії [7].

У середині 90-х років XX ст. загальна кількість інноваційних компаній на території технологічних (індустріальних) парків у всьому світі становила більше 11 тис., а число зайнятих у них спеціалістів – понад 430 тис. осіб.

Незважаючи на більш ніж 100-річну історію, індустріальні парки як інструмент економічного розвитку корисні і в сучасному світі. Станом на 2020 р. у світі функціонує понад 15 тис. індустріальних парків. Вони стали фактором прискореного економічного розвитку країн Західної Європи та США 50–100 років тому, країн Азії 30–50 років тому, країн Східної Європи та інших успішних сусідів, таких як Туреччина, 10–20 років тому.

Показовим прикладом розбудови індустріальних парків є Румунія. У 2001 р. уряд країни прийняв закон щодо створення індустріальних парків, надавши кілька об'єктів для інвесторів, а вже у 2010 р. в країні було зареєстровано 63 індустріальних парки загальною площею понад 2000 га, з яких 1200 га – Greenfield, інші – Brownfield [11, с. 131]. Перші інфраструктурні проекти фінансувалися з Програми допомоги країнам Центральної Європи (PHARE) і національних фондів. Засновниками індустріальних парків можуть бути фізичні та юридичні особи (органи влади, приватні компанії). На державному рівні діяльність парків координується Міністерством регіонального розвитку та державного управління, на регіональному – відповідними компетентними органами влади. У 2013 р. в країні було прийнято новий закон, спрямований на удосконалення умов функціонування індустріальних парків, зокрема, введені нові положення [12]:

- індустріальні парки класифікуються на основі здійснення відповідної діяльності (створення з нуля, агропромисловий, технологічний, інноваційний тощо) і методу авторизації;

- управляти індустріальним парком можуть румунські або іноземні приватні юридичні особи (раніше таке право мали тільки зареєстровані в країні компанії);

- мінімальна площа індустріального парку має становити не менше 5 га (раніше – не менше 10 га)

землі, яка б використовувалася або була у власності компанії терміном на 30 років;

- визначено новий порядок отримання статусу індустріального парку та вичерпний перелік документів, необхідних для процедури авторизації;
- визначено інструменти стимулювання розміщення виробництва в індустріальному парку: а) звільнення від плати за зміну призначення землі; б) звільнення від сплати земельного збору; в) звільнення від податків за видачу містобудівних сертифікатів та будівельних дозволів; г) звільнення від сплати місцевих податків (податку на нерухомість) за рішенням місцевих органів влади.

Аналізуючи досвід Польщі, варто відзначити, що станом на початок 2019 року на території 14 спеціальних економічних зон (СЕЗ) функціонувало 77 індустріальних та технологічних парків. Відповідне законодавство, що регулює діяльність таких зон, було розроблене ще в 1994 році – «The Polish Act of 1994 on Special Economic Zones» [13]. Перша СЕЗ в Польщі була створена в 1995 р. (Mieles SEZ). Передумовами її створення були: безробіття в регіоні на рівні 20% та надлишок виробничих фондів реорганізованого підприємства PZL Mieles. Уже у 2001 р. це дозволило створити більше 6 тис. робочих місць, число яких у 2019 р. зросло до 20 тис. Всі інші СЕЗ були засновані у другій половині 1990-х рр. У Польщі, завдяки чому протягом наступних 10 років реальний ВВП країни зріс на 5%, а експорт збільшився майже втричі [2, с. 42].

Також яскравим прикладом створення і розвитку індустріальних парків є досвід Туреччини. У цій країні протягом 2002–2016 рр. було створено 284 індустріальні парки або так звані організовані промислові зони, 206 із яких загальною площею понад 58 тис. га вже почали функціонувати. За цей період індустріальні парки були створені та функціонують практично в усіх регіонах країни з різним рівнем економічного розвитку та розглядаються інвесторами як одні з найбільш інвестиційно привабливих серед інших країн Близького Сходу. Крім цього індустріальні парки стали важливим інструментом залучення прямих іноземних інвестицій у Туреччину. Сьогодні в індустріальних парках Туреччини діє більше 45 тис. компаній-резидентів, які створили близько 900 тис. робочих місць [14]. Як результат, ВВП і експорт країни протягом досліджуваного періоду зросли більше, ніж у 3 рази. А у 2013 р. Туреччина, яка до цього десятиріччями була боржником МВФ, повернула цій організації останній транш, повністю погасивши свою заборгованість.

Поряд із цим влада Туреччини не має наміру зупинитися на досягнутих результатах. У найближчій перспективі планується побудова цілих промислових містечок, для одного з яких, зокрема, буде створено цілий штучний острів в акваторії Чорного моря біля узбережжя провінції Трабзон у межах програми розвитку промисловості країни. Туреччина зацікавлена в будівництві п'яти

індустріальних містечок у різних провінціях країни, які будуть сприяти зростанню економіки. Очікується, що їх запуск дозволить знизити надмірний імпорт та дасть імпульс розвитку місцевої промисловості [15].

У республіці Китай перші спеціальні економічні зони були створені ще в 1980 р. І вже станом на 2006 р. там функціонували 54 національні зони технологічного розвитку, по суті індустріальних парків, які вже тоді формували майже 5% ВВП країни, акумулювали близько 22% прямих іноземних інвестицій та генерували 15% товарного експорту. У сучасних умовах 5% ВВП Китаю генерують індустріальні парки, де працює близько 4 млн осіб [2, с. 43].

Чехія впровадила державну програму розвитку індустріальних парків у 1998 р. Протягом 7 років було створено близько сотні індустріальних парків, інвестори вклали в нові виробництва понад 9 млрд євро, створили 70 тис. робочих місць. У 1990 р. за реальним ВВП на душу населення Чехія випереджала Україну у 2 рази, сьогодні (2020 р.) вона випереджає Україну за цим показником уже в понад 4 рази.

Подібний досвід є практично в усіх країн Східної Європи. Наприклад, за даними дослідження CMD Ukraine, в Угорщині налічується понад 160 різноманітних індустріальних парків, що продукують 25% загальних обсягів промислового виробництва, а також 40% промислової продукції на експорт.

Сусідні країни, такі як Словаччина та Румунія, також проводять активну економічну політику, створюючи максимально сприятливі умови для інвесторів, які здатні принести з собою інноваційні технології та створити робочі місця. Крім податкових пільг поширеними є державна компенсація початкових інвестицій, спеціальні гранти на створення робочих місць на території індустріальних парків, співфінансування навчальних програм для працівників тощо.

Цікавим для України є й досвід Республіки Білорусь, яка 2006 р. створила інноваційний парк «Парк високих технологій» (ПВТ). Цей парк задуманий як віртуальний, відтак, його резидентами можуть стати ІТ-компанії, що зареєстровані в будь-яку населеному пункті Білорусі. Крім того, парк має й фізичний кластер з бізнес-інкубатором та необхідною інфраструктурою для роботи у Мінську. Станом на кінець 2018 р. у ПВТ були зареєстровані 388 компаній-резидентів та працювали понад 30 тис. осіб [7].

Невід'ємною вимогою розвитку індустріального парку є існуючий науково-технічний потенціал, наявність кваліфікованої робочої сили та ринку венчурного капіталу, зручне економіко-географічне розташування (близькість до міжнародних магістралей і аеропортів, внутрішніх транспортних комунікацій). Тому у високорозвинених країнах світу технологічний парк – це комплекс дослідних інститутів,

лабораторій, дослідних заводів, створюваних на задалегідь підготовлених територіях навколо великих університетів з розвинутою інфраструктурою (лабораторні корпуси, виробничі приміщення багатоцільового призначення, інформаційно-обчислювальні центри колективного користування, системи транспортних та інших комунікацій, магазини, житлові приміщення).

Найбільший у світі індустріальний парк площею 43 тис. га побудований у США. Ним є Tahoe-Reno Industrial Center (TRIC). Компанії Tesla та Panasonic побудували в ньому найбільший завод з виробництва літій-іонних акумуляторів – Gigafactory 1, в який інвестовано близько 5 млрд дол. США. Серед інших резидентів парку є такі компанії, як Google, Blockchains, Wal-Mart та Switch.

TRIC функціонує як державно-приватне партнерство, в якому приватні власники побудували необхідну інфраструктуру. Водночас вказані витрати на інфраструктуру місцева влада має згодом повернути приватним партнерам, використовуючи 0,35 дол. США за кожен 1 дол. США, зібраний як чистий річний дохід від підприємств, розташованих у парку.

Вагоме значення в сучасних умовах ринку відіграють і наукові парки. Перший науковий парк як приклад нової форми організації інноваційного процесу було створено після другої світової війни в **1949 р.** на базі **Стенфордського університету в США** (штат Каліфорнія) за ініціативи професора **Фредеріка Термана** під назвою «**Стенфордський індустріальний парк**». У **1971 р.** журналіст **Хофлер** вперше вжив щодо технопарку назву «**Силіконова долина**» (в перекладі українською мовою – «Кремнієва долина»), яка стала офіційною й відобразилась у світовій літературі.

Науковий парк був організований на території, яка належала університету, де на пільгових умовах стали здавати в оренду землю і робочі приміщення для щойно створених малих високотехнологічних підприємств, що підтримували найтісніші зв'язки з університетом. Централізовано на кошти університету та за рахунок урядових субсидій створювалася інфраструктура обслуговування такого бізнесу [7].

З метою розвитку «Силіконової долини» фірмам надавалися вигідні умови кредитування та полегшувалися контакти з потужними виробничими фірмами в регіоні і потенційними замовниками. Фірми забезпечували на пільгових умовах необхідним приміщенням, у їхньому розпорядженні були обладнані всім необхідним лабораторії для проведення НДДКР. Вони отримували потрібну консультацію в галузі виробництва, маркетингу, фінансів, а також патентну інформацію. Установлювалася тісна кооперація з відділами фундаментальних і прикладних досліджень при університеті, дослідницькими інститутами, що знаходилися в регіоні, а також зв'язки з іншими підприємствами технологічного парку.

Сьогодні інноваційний парк зосереджує близько **3 тис.** середніх і дрібних електронних фірм із загальним числом зайнятих **19–200 тис.** осіб. У його зоні зосереджені фірми **17** найбільших концернів електронної промисловості «**ІВМ**», «**Х'юлет-Паккард**», «**Ксерокс**», «**Дженерал Електрик**» та базуються концерни військово-промислового комплексу «**Локхід**», «**Форд аероспейс**», «**Вестерн Електрик**» та ін.

Водночас приватні компанії в Україні, які здійснюють свою діяльність у різних галузях народного господарства вже створюють власні об'єкти, які називають «інноваційними парками», «індустріальними парками», «технологічними парками» чи «інноваційними центрами». Серед таких можна назвати «**UNIT.City**» у Києві та «**Промприлад. Реновація**» в Івано-Франківську.

Індустріальні парки є доволі дорогими об'єктами інвестування, що потребує певної участі держави в їхній законодавчій та фінансовій підтримці. Економічна політика більшості високорозвинених країн світу стосовно технопарків включає програми державної підтримки, пільгове фінансування окремих проєктів, податкові та кредитні пільги, державне замовлення на інноваційну продукцію, механізм реєстрації та ін. Загалом фахівці нараховують близько **300** видів різноманітних форм стимулювання інноваційної діяльності.

У сучасних умовах зарубіжні країни застосовують прямі, непрямі та комплексні методи державної підтримки розвитку індустріальних парків.

До прямих методів державної підтримки інноваційної діяльності належать програми фінансового стимулювання, пряме інвестування акціонерного капіталу і державних кредитів, в т.ч. – безповоротних (Японія, Франція, Індія, Китай, Росія). При цьому забезпечується прискорення і піднесення у сфері наукових досліджень, освоєння новітніх галузей промисловості.

Непрямі методи державної підтримки містять різні форми податкових і митних пільг і преференцій (США, Німеччина, Велика Британія). Це підвищує технічний рівень виробничої бази, стимулює впровадження прогресивних технологій, наукоємної продукції, приплив іноземних інвестицій і активність підприємств.

Найпоширенішими є комплексні методи державної підтримки, що об'єднують обидва напрями. Вони забезпечують високий рівень ефективності інноваційних процесів, підвищують конкурентоспроможність національних товарів і послуг на внутрішньому і світовому ринках, збільшують надходження до бюджету і національного доходу країни.

Необхідно зазначити, що усвідомлення ролі держави в розбудові індустріальних парків поступово змінювалось з пасивної – простого надання інфраструктури, на активну – надання різноманітних стимулів та преференцій учасникам індустріальних парків на місцевому і

загальнонаціональному рівнях. Основні стимули, що наразі використовуються в міжнародній практиці для індустріальних парків, містять [16]:

- кредити за спеціальними пільговими ставками;
- звільнення від податків та мит;
- субсидіювання оренди;
- надання землі на пільгових умовах;
- субсидіювання тарифів на електрику та воду;
- преференційні тарифи на телекомунікаційні послуги;
- спрощені регуляторні процедури, єдине вікно;
- колективне використання послуг та активів;
- створення житлової та комунальної інфраструктури для працівників.

Безумовно, кожна країна при цьому має власну специфіку у забезпеченні сприятливих умов господарської діяльності учасників індустріальних парків. Крім того, понад 86% інноваційних парків у світі будуються за участю держави або за допомогою державних грантів. Зокрема, в Польщі виробники в індустріальних парках, розташованих в СЕЗ, можуть отримати звільнення від сплати корпоративного податку або податку на доходи фізичних осіб, часткове звільнення від податку на майно. Крім того, в Польщі існує підтримка створення нових робочих місць – розмір залежить від проекту та може сягати 15,6 тис. злотих (4 тис. дол. США) за одне робоче місце. Також існує підтримка навчальних програм, спрямованих на підвищення кваліфікації персоналу – максимальна сума компенсації 70% [17].

Яскравим прикладом є те, що витрати державного сектору на створення французького технопарку «Софія Антиполіс» становили на початку 7-х років ХХ ст. близько 400 млн франків. Крім того, приватний сектор вклав від 250 до 400 млн франків у будівництво різних споруд, у тому числі й житлово-побутового призначення [5, с. 117].

Для України цікавим є також досвід державної підтримки розвитку індустріальних парків у Туреччині, яка досягла в цій сфері помітних успіхів. Сьогодні в країні відповідно до прийнятого у 2000 р. закону «Про організовані промислові зони» діє три основні категорії індустріальних парків, які ще називають спеціальними інвестиційними зонами [18]:

- організовані промислові зони – пропонують підприємствам нульову ставку ПДВ з операцій на купівлю земельної ділянки, звільнення від податку на нерухомість на наступні 5 років після завершення будівництва, відсутність податку на поділ або об'єднання земельних ділянок, пільгові комунальні платежі;
- зони технологічного розвитку – діють як координаційні центри високотехнологічних галузей промисловості та наукових досліджень, як правило, розташовуються поблизу існуючих промислових центрів. Компанії, що розташовані в таких зонах, до кінця 2023 р. мають нульову ставку

податку на дохід та нульову ставку корпоративного податку дослідних компаній та компаній, що працюють у сфері програмного забезпечення. На зазначений період продаж програмних продуктів, створених у цих зонах, не обкладається ПДВ, також не обкладається податками заробітна плата працівників компаній, що займаються НДДКР;

вільні зони – зорієнтовані на розміщення експортоорієнтованих галузей. Компанії звільняються від митних зборів, корпоративного податку і ПДВ, діє нульова ставка податку на прибуток для співробітників, вільна репатріація прибутку – за умови, якщо 85 % продукції йде на експорт. Такі зони розташовуються недалеко від кордону або портів, що дають доступ до міжнародних торговельних шляхів.

З огляду на такі значні витрати, індустріальні парки починають приносити прибуток орієнтовно лише через 8–10 років. Світовий досвід показує, що подібні парки забезпечують додатково десятки тисяч нових робочих місць та сотні мільйонів доларів у вигляді податків. За розрахунками експертів, у середньому у світі на 1 га площі індустріального парку інвестори вкладають від 1 до 5 млн дол. США і створюють від 20 до 50 робочих місць.

Американська модель індустріального парку меншою мірою засновується на державному фінансуванні технопарку, а більше використовує інвестиції різних зацікавлених фірм. За даними американських фахівців, у США на створення та розвиток індустріального парку середнього розміру необхідно від 10 до 12 млн дол. США інвестицій, у Великій Британії – 225 тис. дол. США. Основна частина фінансування індустріальних парків у Західній Європі здійснюється державою у Великій Британії – 62%, Німеччині – 78%, Франції – 74%, Нідерландах – близько 70%, Бельгії – майже 100% [5].

Велику зацікавленість в індустріальних парках виявляють місцеві органи влади. При створенні китайського індустріального парку у провінції Шань-дунь за рахунок бюджету міста було забезпечено близько 80% проекту, за рахунок провінції – 15%, а кошти держави склали 5% [19].

Світовий досвід становлення технологічного ринку в Японії, Тайвані, показує, що основним елементом державної політики в цих країнах є програми стійкого розвитку і створення технополісів. Поняття «технополіс» в його сучасному значенні належить до цілого регіону або міського поселення зокрема.

Розвиток технополісів перетворює периферійні області з відносно відсталою економікою у високорозвинуті регіони, забезпечені високими технологіями в різних сферах промислового і сільськогосподарського виробництва, транспорту, зв'язку. При цьому розв'язуються регіональні завдання соціального розвитку, зокрема, створення додаткових робочих місць, підготовка власних фахівців, створення інфраструктури та ін.

Концепція технополісів останнім часом зазнала доповнення екологічними програмами, у результаті чого з'явилися **технокополіси**. Найбільшого поширення технокополіси набули у Японії. На сучасному етапі в Росії розробляється декілька програм технокополісів, які можна об'єднати в генеральну програму «Російський Технокополіс».

Загальною особливістю діяльності індустріальних (технологічних) парків у різних країнах є утворення їхніх об'єднань (асоціацій, центрів тощо). Загалом такі асоціації мають подібні завдання: сприяють створенню парків та підтримують їхню діяльність, проводять ефективну комунікацію із органами влади для вирішення спільних проблем, сприяють обміну досвідом та інформацією між учасниками парків тощо. Вивчення досвіду функціонування об'єднань індустріальних (технологічних) парків допоможе створенню подібних структур в Україні та забезпеченню ефективності їхньої діяльності.

Асоціація наукових та технологічних парків Чехії розпочала свою діяльність у 1990 р. Основним напрямом її діяльності є підготовка, створення та допомога у подальшому розвитку наукових і технологічних парків з дотриманням вимог та правил ЄС. Діяльність Асоціації спрямована на [20]:

- надання організаційних та адміністративних послуг при створенні парків;
- підтримку функціонування національної мережі технологічних і наукових парків;
- сприяння розвитку інноваційних компаній в межах парків;
- організацію освітніх та консалтингових послуг, а також видавничої діяльності;
- сприяння співробітництву із зарубіжними партнерами-засновниками науково-технологічних парків;
- залучення компетентних інституцій та особистостей, у тому числі, членів уряду, депутатів, представників університетів, науково-дослідних інститутів, промислових підприємств, підприємців, муніципалітетів, торгових палат, банків тощо задля просування цієї ідеї у світі.

Асоціація індустріальних парків Угорщини створена як некомерційна організація у 1994 р. Її членами є індустріальні парки, місцеві органи влади, які здійснюють управління парком або мають намір створити такі парки, а також бізнес-компанії, які беруть участь у створенні та операційній діяльності парків на фінансовій основі. Мета діяльності Асоціації – просування високих та сучасних технологій в Угорщині, сприяння забезпеченню створення індустріальних парків у безпосередній близькості від університетів з міжнародним визнанням і наукових лабораторій. Для цього Асоціація [21]:

проводить організаційні заходи в інтересах індустріальних парків з метою отримання підтримки від центрального уряду та місцевих органів самоврядування;

надає адміністративні, логістичні та інші види послуг учасникам індустріальних парків;

представляє інтереси індустріальних парків у різних органах влади та відомствах. Зокрема, бере участь у засіданнях комітету з розвитку землеустрою Угорського парламенту в якості постійного гостя;

систематично збирає та узагальнює інформацію про діяльність індустріальних парків в інших країнах, допомагаючи таким чином угорським паркам впроваджувати свої інвестиційні рішення на теренах ЄС.

Асоціація наукових парків Фінляндії є загальнонаціональною мережею співпраці фінських наукових парків і технологічних центрів, що об'єднує 29 членів в університетських містах Фінляндії.

Основні функції Асоціації [22]:
координує співпрацю наукових парків-членів Асоціації;

діє як експерт та промоутер наукових парків у Фінляндії;

разом із членами Асоціації та її партнерами розробляє на міжнародному рівні привабливі умови для впровадження інновацій;

установлює і підтримує зв'язки з державним сектором, бізнес-спільнотою, науково-дослідним та освітнім секторами, а також міжнародною спільнотою у сфері науки та техніки;

бере активну участь у національних програмах та представляє Фінляндію в Європейській мережі підтримки підприємництва.

Асоціація технологічних парків та бізнес-інкубаторів Швейцарії була заснована у 2000 р., включає 40 членів, з яких 27 є повноправними членами, що об'єднують на своїй території понад 1000 інноваційних компаній, інші – асоційовані члени, чисельність яких постійно зростає. Асоціація ставить такі цілі [23]:

налагодження зв'язків між членами Асоціації;
обмін новими ініціативами щодо бізнес-моделей, методів роботи;

консолідація інформації про інноваційні стартапи по всій країні;

оцінка впливу технопарків та бізнес-інкубаторів на швейцарську економіку;

діє як аналітичний центр і налагоджує зв'язки з політичною елітою, щоб бути частиною публічних дебатів під час створення високотехнологічних стартапів, малого та середнього бізнесу, бізнес-інкубаторів;

співпрацює з міжнародними асоціаціями та асоціаціями інших держав.

Наскільки успішними в Україні є перераховані категорії індустріальних парків? Українські індустріальні парки протягом **2000–2018 рр.** розробили та реалізували інноваційної продукції на суму близько **22 млрд грн**. При цьому вирішуються не тільки питання забезпечення потреб внутрішнього ринку України, тобто знижується її залежність від імпорту, але і постійно нарощуються обсяги постачання на експорт високотехнологічної

конкурентоспроможної продукції. Три провідних індустріальних парки – ІЕЗ ім. Є.О. Патона, Інститут монокристалів, Інститут напівпровідників – забезпечують 97% випуску інноваційної продукції всіх українських технопарків (в т. ч. технопарк ІЕЗ – 67%).

Вітчизняні провідні компанії поки не вкладають і не готові вкладати кошти у спорудження будівель в індустріальних парках, не маючи гарантій і бачення повернення вкладених коштів, тому що питання державної підтримки індустріальних парків сьогодні в Україні цілком не врегульоване.

В Україні чинне законодавство про індустріальні парки надає вкрай незначні переваги їхнім учасникам, явно недостатні для того, щоб цей механізм зміг стати каталізатором розвитку вітчизняної економіки. Зокрема, законом «Про індустріальні парки» серед преференцій резидентам парків передбачено лише цільове фінансування на безповоротній основі та надання безвідсоткових кредитів для облаштування індустріальних парків, а також звільнення учасників парків від пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту [1]. Безумовно, настільки мізерна підтримка не йде в жодне порівняння з вищезазначеними практиками країн світу щодо стимулювання промислового розвитку через індустріальні парки. Як наслідок, на сьогодні в Україні, за даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, станом на початок травня 2020 року в Україні зареєстровано 43 індустріальних парки, у 23 з них вибрано керуючі компанії й лише в 7 є учасники [24]. Очевидно, що без належного пакету стимулів вітчизняні індустріальні парки здебільшого не будуть здатні залучати хоч якісь інвестиції та залишатимуться існувати у стані анабіозу.

Виняток можуть становити лише ті індустріальні парки, розвитку яких сприятиме місцева і центральна влада. Наприклад, на створення і облаштування індустріального парку «Industrial Forpost» у м. Дніпрі з місцевого та Державного бюджету передбачається виділити по 10% від запланованого обсягу інвестицій, що надалі сприятиме інвестиційним надходженням від приватних компаній. За ініціативою органів місцевого самоврядування учасники парку також звільнятимуться від сплати земельного податку та ПДВ. Очікується, що надання таких умов дозволить відновити деградовану промислову територію міста шляхом розміщення на території ІП виробництва електричних машин (виготовлення дронів, робототехніки та іншої продукції машинобудування для відстеження засобів наземного транспорту, спостереження за нижніми шарами атмосфери і потреб агропромислового комплексу), електричного устаткування і обладнання (виготовлення акумуляторних батарей тривалого терміну дії), інноваційного виробництва металургійної продукції (виготовлення легких і

надмічних металевих сплавів з використанням нанодисперсних домішок), виробництва різної мінеральної продукції (виготовлення піноскла з високим рівнем міцності і теплопровідності), надання комп'ютерних послуг (розробка автоматизованих систем управління та програмного забезпечення для потреб виробничих підприємств) [25].

На території парку «Industrial Forpost» також передбачається створення бізнес-інкубатору та відкриття виставкового центру з метою інфраструктурного забезпечення сприятливих умов для науково-дослідної і виставково-ярмаркової діяльності учасників індустріального парку та їхніх потенційних партнерів щодо кооперації. За оцінками ініціаторів створення ІП, відкриття «Industrial Forpost» дозволить залучити понад 147,5 млн дол. США інвестицій, завдяки чому протягом 2020–2024 рр. Буде створено близько 2500 тис. робочих місць, а ВВП України додатково зросте на 0,92 відсоткових пункти або на 859,6 млн дол. США. При цьому близько 700 млн дол. США з них становитиме валовий продукт самого ІП, а решту – валовий продукт інших економічних агентів-резидентів України, ділова активність яких зросте завдяки співпраці з учасниками та керівною компанією парку [2, с. 45].

Однак, варто принципово зазначити, що далеко не всі міста України мають такий потужний потенціал надання підтримки індустріальним паркам за рахунок місцевого бюджету, як м. Дніпро, у зв'язку з чим перспективи запуску «Industrial Forpost» є радше винятком із загальної тенденції функціонування ІП як механізму залучення інвестицій у вітчизняний промисловий розвиток.

Що стосується техно- та наукових парків, то, за статистикою Міністерства освіти і науки України (МОН), в Україні у 2019 році було зареєстровано 26 наукових та 16 технологічних парків. Однак, щодо технопарків інформація на сайті МОН востаннє оновлювалась у 2010 р., що свідчить про те, що тема технопарків майже 10 років не належить до пріоритетів міністерства. Найновіша офіційна статистика щодо наукових парків за 2017 р. У документі «Показники діяльності наукових парків за 2017 рік», що розміщений на сайті МОН, серед основних «показників діяльності» вказані лише назви проектів та освоєні суми фінансування, а це трохи більше 9 млн грн. Враховуючи, що йдеться про фінансування всіх наукових парків України за рік, це також навряд чи говорить про пріоритетність цієї сфери для держави.

В Україні намагання державної політики побудувати індустріальні (технологічні) парки занепали з причин постійних податкових та інших обмежень, що зводило інноваційні зусилля нанівець [26, с. 37], хоча практика роботи технопарків з 2000 р. протягом дев'яти років підтверджує їхню доцільність та ефективність в активізації інноваційної діяльності (з 2000 по 2008 роки обсяг реалізованої інноваційної продукції

склав 11,8 млрд грн.; за час діяльності технопарків було перераховано до бюджетів та цільових фондів майже 1 млрд грн.). Зазначимо, що з прийняттям Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» [27], індустріальні (технологічні) парки спрямовані на відродження, які діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції (ст. 1), де учасниками є юридичні особи – суб'єкти наукової, науково-технічної, підприємницької діяльності. Як видно, індустріальний (технологічний) парк є незалежною бізнесовою структурою, яка спрямована на спільну діяльність на рівних умовах кожного учасника, затратами залученого ними майна та інтелектуальних зусиль.

Те, що створення і функціонування індустріальних парків в Україні гальмується, має досить просте пояснення, яке визначається тим, що порівняно із зарубіжними країнами не забезпечується по-справжньому пільговий режим функціонування індустріальних парків. Безумовно, обмежені пільги надаються (звільнення від сплати податку на нерухомість в межах індустріального парку). Проте ставка цього податку незначна, то і фінансова вигода від його скасування є незначною, що не впливає суттєво в кінцевому випадку на фінансові результати діяльності індустріальних парків.

З метою перетворення індустріальних парків на реальний механізм розвитку промисловості в Україні у першому читанні було прийнято за основу законодавчий пакет (№№2554а-д та 2555а-д), який запроваджує податкові та митні інвестиційні стимули для нових вітчизняних виробництв через механізм індустріальних парків. З усього арсеналу стимулів, що використовуються в міжнародній практиці, законопроекти 2554а-д та 2555а-д передбачають лише кілька податкових преференцій, серед яких:

- звільнення на 5 років від податку на прибуток та на наступні 5 років половинна ставка (9%) і лише за умови реінвестування цих коштів у розвиток виробництва;

- звільнення від ввізного мита на обладнання та устаткування для облаштування та здійснення господарської діяльності в межах ІІІ;

- розстрочка на 5 років імпортного ПДВ на обладнання та устаткування для облаштування та здійснення господарської діяльності в межах ІІІ;

- можливість отримання фіскальних стимулів з податку на нерухоме майно, земельного податку та орендної плати за користування земельною ділянкою державної чи комунальної форми власності, на якій створено ІІІ, за рішенням місцевої влади [28; 29].

Разом з цим, законопроекти 2554а-д та 2555а-д містять чіткі норми прямої дії, які вимагають:

- здійснення профільної виробничої та науково-дослідницької діяльності;

- легальну зайнятість – учасник ІІІ повинен найняти щонайменше 30 співробітників;

- середню зарплату не менше 3-х мінімальних, тобто понад 11,1 тис. грн.

Набуття найближчим часом чинності цих законодавчих ініціатив, запровадження відповідного пакету стимулів має стати вектором розвитку на шляху до розбудови мережі реальних вітчизняних індустріальних парків в найближчій перспективі. У подальшому в Україні необхідно докласти набагато більших зусиль, щоб створити рівні умови для інвесторів у зіставленні з країнами-конкурентами, де існує можливість залучати кредити під 2% річних, де вже є мережі індустріальних парків та спільних економічних зон з податковими канікулами та преференціями, де новим інвесторам і роботодавцям надають бюджетні компенсації за створення робочих місць до 50% їхніх капітальних витрат, де промисловцям із 30% знижкою від ринкової вартості продають електрику та газ, де внутрішні виробники надійно захищені від сірого імпорту, де земля під виробництво надається практично на безоплатній основі [5, с. 45].

В Україні в сучасних умовах ринку, органи місцевого самоврядування можуть встановлювати пільгові ставки оплати за землю (в тому числі на оренду землі) та податку на нерухомість, а також передбачати фінансову підтримку для учасників індустріальних парків з місцевого бюджету.

Крім того, учасники інноваційних парків потенційно можуть і з метою активізації їхньої діяльності мають отримувати компенсацію з бюджетів за використання приміщень, будівель і земельних ділянок в самих парках. Проте у Міністерстві розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України констатують, що на практиці це поки неможливо, адже відповідних державних програм наразі не прийнято.

Потенційно роль індустріальних парків у розвитку інноваційної діяльності є вагомою. Однак, зараз ще рано говорити про якийсь фактичний вплив парків на ці процеси.

Отже, вивчення зарубіжного досвіду створення індустріальних парків необхідно використовувати при формуванні та розвитку нових технологічних парків в Україні. Відсутність перспектив одержати істотну стартову фінансову підтримку зумовила неможливість створення традиційних (у західному розумінні) індустріальних парків, де всі учасники сконцентровані на загальній території. Тому з урахуванням українських реалій було прийнято модель «технопарку без стін», що не вимагає значних первинних капіталовкладень. Приклади таких індустріальних парків до моменту розробки української моделі уже були в США.

Враховуючи цей досвід, Україні для забезпечення ефективного розвитку індустріальних парків у найближчій перспективі необхідно:

1) розробити і впровадити систему організаційно-економічних і фінансових стимулів для керівних компаній та суб'єктів підприємницької діяльності індустріальних парків із прийняттям відповідних нормативних документів;

2) розробити механізм залучення коштів міжнародних «донорів» та дешевих кредитів для облаштування інфраструктури індустріальних парків, що є дуже важливим в умовах обмеженості бюджетних ресурсів;

3) опрацювати механізм спрямування коштів іноземних інвесторів (підприємств, організацій), що реалізують у рамках підтримки регіонального розвитку інвестиційні проекти з модернізації комунальної інфраструктури, на облаштування інфраструктури індустріальних парків;

4) провести аналіз можливих варіантів застосування механізму державно-приватного партнерства для розбудови індустріальних парків, насамперед щодо керівної організації, облаштування інфраструктури;

5) розглянути питання створення об'єднання (агенції) індустріальних парків;

6) запровадити моніторинг проблем діяльності індустріальних парків з метою оперативного удосконалення відповідного нормативно-правового поля.

Висновки. Україна поки серйозно відстає як від зарубіжних країн світу, так і загалом від глобальних трендів у розвитку індустріальних парків. Із урахуванням іноземного досвіду розвиток індустріальних парків потребує використання системи пільг, у тому числі і податкових (пільгові ставки на прибуток, звільнення від ввізного мита, державні гарантії інвесторам від несприятливих змін в податковому законодавстві) тощо.

В Україні є великі потенційні можливості для розвитку розгалуженої мережі індустріальних парків. Однією з основних умов для їхнього розвитку є створення інфраструктури для ефективного функціонування.

Без активної економічної політики, яка б запустила інструментарій інноваційних парків на повну потужність, Україні навряд чи вдасться вийти з порочного кола траншів МВФ та позбутись ролі сировинного придатку, особливо враховуючи те, наскільки комплексними та системними є підходи сусідніх регіонів, з якими ми конкуруємо за інвестиції та робочі місця.

Список літератури:

Про індустріальні парки: закон України від 21.06.2012 р. № 5018-VI URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5018-17/page>

Галасюк, В. В. Індустріальні парки: світовий досвід та перспективи створення в Україні. Економічний аналіз: зб. наук. праць THEU.

Тернопіль: «Економічна думка», 2018. Том 28. № 1. С. 40-50.

Павлюк А. П., Маркевич К.Л. Закордонний досвід стимулювання розвитку індустріальних парків: висновки для України. Actual problems of international relations. Release 122 (part I). 2014. P. 138-147.

Чернюк В. Наукові парки в Україні – стан та проблеми діяльності. Теорія і практика інтелектуальної власності. №1. 2016. С. 68-75.

Ходаківський С. І., Якобчук В. П., Литвинчук І. Л. Інтелектуальна власність: економіко-правові аспекти: навчальний посібник. Київ: «Центр учбової літератури», 2014. 276 с.

Уханова І. О. Розвиток технопаркових структур в системі забезпечення державної інноваційної політики в Україні: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / Уханова Інна Олегівна. Одеса, 2014. 209 с.

Інноваційні парки: досвід України та світу. URL: <https://business.ua/strategies/5757-innovatsijni-parki-dosvid-ukrajini-ta-svitu>

Луцькяненко О. Інтелектуальний ресурс модернізації української економіки. XVI Міжнародна науково-практична конференція (22-24 вересня 2011 р., м. Жешув). Rzeszow: Uniwersytet Rzeszowski, 2012. С. 75-80.

Nacional'nij proekt «Industrial'ni parki Ukraini» / Derzhavne agentstvo z investicij ta upravlinnja nacional'nimi proektami Ukraini. URL: <http://investcenter.km.ua/images/stories/pdf/industrial%20parks.pdf>.

Лекарь С. І. Міжнародні та вітчизняні реалії функціонування індустріальних парків. Економіка промисловості. 2017. № 1. С. 80-94.

Dodescu A., Chirilă L. Industrial Parks in Romania: From Success Stories to Emerging Challenges. International Journal of e-Education, e-Business, e-Management and e-Learning. 2012. Vol. 2, № 4. P. 331-335.

New provisions on industrial parks / Tax and Legal Aler, 16 July 2013 URL: <http://www.pwc.ro/en/tax-online/tax-and-legal-alerts/assets/taxand-legal-alert-no-22.pdf>.

The Act of 20 October 1994 On Special Economic Zones. Retrieved from: URL: <http://www.infor.pl/aktprawny/562012,ustawa-o-specjalnych-strefach-ekonomicznych.html>.

East Marmara Development Agency. Retrieved from: URL: <http://en.marka.org.tr/sayfa/202/250/documentarchive>

Турки планують створити в Чорному морі штучний острів / Новот время: Бизнес. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/markets/u-chornomu-mori-stvorjat-shtuchnij-ostriv-1836532.html>.

ECONOMIC ZONES IN THE ASEAN: Industrial Parks, Special Economic Zones, Eco Industrial Parks, Innovation Districts as Strategies for Industrial Competitiveness/ UNIDO Country Office in Viet Nam. URL: https://www.unido.org/sites/default/files/2015-08/UCO_Viet_Nam_Study_FINAL_0.pdf

Підоричева І. Досвід польських СЕЗ: у пошуках «антикрихкості» для України. Міжнародний громадсько-політичний тижневик «Дзеркало тижня». 2017. № 39 URL: https://dt.ua/macrolevel/dosvid-polskih-sez-u-poshukah-antikrihkosti-dlyaukrayini-257607_.html.

Industrial parks provide incentives for local and foreign investors alike. The Report: Turkey 2012. URL: <http://www.oxfordbusinessgroup.com/news/zone-industrial-parks-provide-incentives-localand-foreign-investors-alike>

Індустріальні парки – що це таке? URL: <http://dia.dp.gov.ua/industrialni-parki-shho-ce-take/>

Technology Parks in the Czech Republic. URL: <http://www.svtp.cz/en/wp-content/uploads/VTP-v-CR.pdf>

Industrial Parks – Association of Hungarian Industrial Parks. URL: <http://www.datanet.hu/ipe/introd.pdf>

Association of Science Parks of Finland. URL: http://www.tekel.fi/in_english

Swiss Association of Technology Parks and Business Incubators. URL: <http://www.swissparks.ch/swissparks-the-association>

Довідка про індустріальні парки в Україні. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=45629531-ea5f-4a91-9050-fe47b001dc22&title=DovidkaProIndustrialniParkiVUKraini>

Концепція створення та наповнення Індустріального парку «Industrial Forpost». Агентство розвитку Дніпра. URL: <http://dda.dp.ua/project/industrialnyj-park>.

Гамалій В. Ф., Кошик О. М., Легінькова Н. І. Аналіз ролі індустріальних парків в структурній модернізації економіки. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2016. Вип. 30. С. 31-39.

Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: закон України від 16 лип. 1999 р. No 991-XIV // Відом. Верхов. Ради України. 1999. №40. Ст. 363.

Про внесення змін до Митного кодексу України щодо розвитку вітчизняного виробництва шляхом стимулювання залучення інвестицій в реальний сектор економіки через індустріальні парки. Проект Закону № 2555а-д від 25.04.2016. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=58869.

Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо розвитку вітчизняного виробництва шляхом стимулювання залучення інвестицій в реальний сектор економіки через індустріальні парки. Проект Закону № 2554а-д від 25.04.2016 URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=58867.

І-ОРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 343.541

Бакаєв Д.І.

*Аспірант кафедри кримінального права
національного університету
"Одеська юридична академія"
м. Одеса, Україна*

ДЕЯКІ АСПЕКТИ КВАЛІФІКОВАНИХ ВИДІВ ЗГВАЛТУВАННЯ ЗА КРИМІНАЛЬНИМ ПРАВОМ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ

Bakaev D.I.

*Postgraduate student of the Department of Criminal Law
of the National University "Odessa Law Academy"
Odessa, Ukraine*

SOME ASPECTS OF QUALIFIED TYPES OF RAPE UNDER THE CRIMINAL LAW OF UKRAINE AND THE COUNTRIES OF SOUTH-EASTERN EUROPE

Анотація. У статті досліджено деякі аспекти кваліфікованих видів згвалтування за законодавством України та країн Південно-Східної Європи. Здійснено ґрунтовний аналіз змісту обтяжуючих обставин кваліфікованих юридичних конструкцій згвалтування за законодавством України та країн Південно-Східної Європи показав певну спільність та відмінність. Спільною тенденцією для законодавства та доктрини кримінального права України та країн Південно-Східної Європи є поступове впровадження міжнародних стандартів щодо конструювання кваліфікованих видів згвалтування. Відмінність полягає в різному наповненні переліків кваліфікованих видів за КК України та КК країн Південно-Східної Європи. На відміну від України, у КК країн Південно-Східної Європи ще не впроваджено стандарти щодо криміналізації згвалтування одним з подружжя по відношенню до другого з подружжя, чи колишнього з

подружжя або іншої особи, з якою винний перебуває (перебував) у сімейних або близьких відносинах. Разом з тим, за КК України не передбачено низку обставин в якості обтяжуючих, що можуть мати місце при вчиненні зґвалтування та значно впливати на ступінь суспільної небезпечності злочину, тому нами розроблено пропозиції щодо доповнення КК України.

Аналіз кваліфікуючих ознак зґвалтування за кримінальним законодавством України та країн Південно-Східної Європи дозволив автору поділити все різноманіття таких ознак на групи залежно від складових частин юридичних конструкцій зґвалтування, а саме: 1) за ознаками об'єкта посягання, залежно від особи, потерпілого/потерпілої; 2) за ознаками об'єктивної сторони зґвалтування; 3) за ознаками суб'єктивної сторони (залежно від мети вчинення зґвалтування); 4) за ознаками суб'єкта зґвалтування.

Summary. The article examines some aspects of qualified types of rape under the laws of Ukraine and the countries of South-Eastern Europe. A thorough analysis of the content of aggravating circumstances of qualified legal constructions of rape under the laws of Ukraine and the countries of South-Eastern Europe showed a certain commonality and difference. A common trend for the legislation and doctrine of criminal law of Ukraine and the countries of South-Eastern Europe is the gradual introduction of international standards for the construction of qualified forms of rape. The difference lies in the different content of the lists of qualified species under the Criminal Code of Ukraine and the Criminal Code of South-Eastern Europe. Unlike in Ukraine, the Criminal Code of South-Eastern Europe has not yet introduced standards for criminalizing the rape of one spouse against the other spouse, or a former spouse or other person with whom the perpetrator is (was) in a family or close relationship. At the same time, the Criminal Code of Ukraine does not provide for a number of aggravating circumstances that may occur during rape and significantly affect the degree of public danger of the crime, so we have developed proposals to supplement the Criminal Code of Ukraine.

The analysis of qualifying signs of rape under the criminal legislation of Ukraine and the countries of South-Eastern Europe allowed the author to divide all variety of such signs into groups depending on components of legal constructions of rape, namely: 1) on signs of object of encroachment, depending on the person, victim; 2) on the grounds of the objective side of rape; 3) on the grounds of the subjective party (depending on the purpose of the rape); 4) on the grounds of the subject of rape.

Анотация. В статье исследованы некоторые аспекты квалифицированных видов изнасилования по законодательству Украины и стран Юго-Восточной Европы. Осуществлен основательный анализ содержания отягчающих обстоятельств квалифицированных юридических конструкции изнасилования по законодательству Украины и стран Юго-Восточной Европы показал определенную общность и различие. Общей тенденцией законодательства и доктрины уголовного права Украины и стран Юго-Восточной Европы является постепенное внедрение международных стандартов по конструированию квалифицированных видов изнасилования. Отличие заключается в разном наполнении перечней квалифицированных видов по УК Украины и УК стран Юго-Восточной Европы. В отличие от Украины, в УК стран Юго-Восточной Европы еще не внедрены стандарты по криминализации изнасилования одним из супругов по отношению к другому супругу, или бывшего супруга или другого лица, с которой виновный находится (находился) в семейных или близких отношениях. Вместе с тем, по УК Украины предусмотрен ряд обстоятельств в качестве отягчающих, которые могут иметь место при совершении изнасилования и значительно влиять на степень общественной опасности преступления, поэтому нами разработаны предложения по дополнению УК Украины.

Аналіз кваліфікуючих ознак зґвалтування за кримінальним законодавством України та країн Юго-Восточной Европы дозволив автору розділити все різноманіття таких ознак на групи в залежності від складових частин юридичних конструкцій изнасилования, а іменно: 1) по ознакам об'єкта посягання, в залежності від особи, потерпевшого / потерпевшої; 2) по ознакам об'єктивної сторони изнасилования; 3) по ознакам суб'єктивної сторони (в залежності від мети здійснення изнасилования) 4) по ознакам суб'єкта изнасилования.

Ключові слова: склад злочину, кваліфікуючі ознаки, зґвалтування, порівняльно-правове дослідження, кваліфіковані види зґвалтування, Південно-Східна Європа.

Key words: corpus delicti, qualifying features, rape, comparative legal research, qualified types of rape, South-Eastern Europe.

Ключевые слова: состав преступления, квалифицирующие признаки, изнасилования, сравнительно-правовое исследование, квалифицированные виды изнасилования, Юго-Восточная Европа.

Постановка проблеми. У сучасних умовах світових процесів глобалізації, враховуючи європейський вектор зовнішньої політики України, все більшої актуальності набувають порівняльно-правові дослідження, в тому числі в галузі кримінального права. Особливий інтерес становить вивчення досвіду країн Південно-Східної Європи. Кордони цього геополітичного регіону варіюються залежно від історичних, політичних та

географічних критеріїв та визначаються у різних політичних документах. Так, 10 червня 1999 року в Кельні був підписаний Пакт стабільності для Південно-Східної Європи учасниками якого стали Албанія, Боснія і Герцеговина, Македонія, Сербія та Чорногорія, Хорватія, Румунія, Болгарія [1]. У 2001 році до нього приєдналась Молдова. Організація Об'єднаних Націй також виокремлює

Південно-Східну Європу при стандартизації географічних назв.

Країни Південно-Східної Європи підписали Конвенцію Ради Європи про запобігання та протидію насильству над жінками та домашньому насильству 2011 р. і опинилися перед складнощами імплементації у вже сформоване правове середовище та правову традицію оновлених положень, в тому числі й кримінально-правових норм про зґвалтування. Адже, як справедливо зазначає Є.Л.Стрельцов, необхідно враховувати, що кримінально-правові приписи є певним відображенням того стану політичного, економічного, соціального, правового розвитку, який є в кожній країні [2, с. 12 – 31]. Досвід впровадження змін щодо норми про відповідальність за зґвалтування є неоднаковим у всіх країнах Південно-Східної Європи, а тому вивчення позитивного досвіду країн даного регіону є актуальним для української держави.

Аналіз останніх досліджень. Питання кримінальної відповідальності за зґвалтування та інші статеві злочини досліджували такі відомі вчені, як: Ю.В.Александров, В.І.Борисов, Л.В.Дорош, О.О.Дудоров, А.С. Лукаш, М.І. Мельник, В.О.Навроцький, Є.Л. Стрельцов, Є.В.Фесенко, М.І. Хавронюк, С.Д.Шапченко та ін. У порівняльно-правовому аспекті досліджування складу злочину зґвалтування здійснювали: Т.Д. Лисько, А.М. Соловйова, Є.Л. Стрельцов, М.І.Хавронюк, С.С. Яценко та інші.

Метою статті є встановлення змісту обтяжуючих обставин кваліфікованих юридичних конструкцій зґвалтування за законодавством України та країн Південно-Східної Європи, встановлення спільності та відмінності.

Виклад основного матеріалу. Дослідження кваліфікуючих ознак зґвалтування за кримінальним законодавством України та країн Південно-Східної Європи має важливе значення, оскільки «кваліфікуючі ознаки злочину розглядаються як одна з форм диференціації кримінальної відповідальності, що відображає якісну характеристику злочинного діяння» [3, с. 100].

У науковому світі існують різні точки зору щодо поняття «кваліфікуючі ознаки». Деякі вчені використовують поняття «обтяжуючі обставини» [4]. У своєму дослідженні ми не проводимо різницю між термінами кваліфікуючі ознаки та обтяжуючі обставини, а вживаємо їх рівнозначно.

У кримінальному законодавстві існують два види обставин, що обтяжують відповідальність. Одні з них мають значення для визначення покарання особи, що вчинила злочин, інші виступають як ознаки конкретного складу злочину, що впливають на його кваліфікацію [5]. Істотний перепад в рівні суспільної небезпеки діяння в порівнянні з зафіксованим в основному складі злочину є підставою для конструювання кваліфікованого складу. У доктрині кримінального права, як правило, розглядаючи проблеми диференціації кримінальної відповідальності за

певні злочини, зазначають, що в процесі диференціації законодавець враховує типові специфічні ознаки окремих видів суспільно небезпечних діянь і суттєву зміну такими ознаками рівня суспільної небезпеки таких діянь [6, с. 24–25]. До критеріїв відбору кваліфікуючих ознак відносять зростаючу суспільну небезпеку [7, с. 35–37]. Ураховуючи зміну ступеня суспільної небезпечності залежно від наявності в діях винного певних обставин, дослідження кваліфікуючих ознак (обтяжуючих обставин) має особливе значення. Адже від правильності винесення тієї чи іншої ознаки (обставини) на рівень кваліфікуючої (обтяжуючої) буде залежати рівнозначність призначеного винному покарання. У свою чергу, навпаки, помилки законодавця щодо оцінки певних обставин у якості обтяжуючих, можуть призводити до фактичної безкарності певних дій винного або, до надто суворой міри покарання.

Кваліфікуючими ознаками зґвалтування за ч. 2 ст. 152 КК України є вчинення його: 1) повторно; 2) особою, яка раніше вчинила один із злочинів, передбачених статтями 153–155 КК України; 3) щодо подружжя чи колишнього подружжя або іншої особи, з якою винуватий перебуває (перебував) у сімейних або близьких відносинах; 4) щодо особи у зв'язку з виконанням нею службового, професійного чи громадського обов'язку; 5) щодо жінки, яка завідомо для винуватого перебувала у стані вагітності,

Особливо кваліфікуючими ознаками зґвалтування за КК України є: 1) вчинення злочину групою осіб (ч. 3 ст. 152 КК України); 2) зґвалтування неповнолітньої особи (ч. 3 ст. 152 КК України); 3) зґвалтування особи, яка не досягла 14 років (ч. 4 ст. 152 КК України); 4) спричинення тяжких наслідків (ч. 5 ст. 152 КК України).

В українській кримінально-правовій літературі вірно говориться про те, що кваліфіковані склади зґвалтування за КК України не передбачають в якості обтяжуючих низку обставин, що можуть мати місце при вчиненні зґвалтування (наприклад, вчинення злочину з особливою жорстокістю, принизливим способом, із застосуванням насильства, що носить характер мучення, щодо особливо вразливих осіб, осіб похилого віку, коли злочин вчиняється батьками, опікунами, піклувальниками тощо) [8]. Хоча такі обтяжуючі обставини (кваліфікуючі ознаки) названі в юридичних конструкціях кваліфікованих видів зґвалтування більшості країн Південно-Східної Європи. Але, ураховуючи те, що комплексного порівняльно-правового дослідження норми про відповідальність за зґвалтування за КК України та країн Південно-Східної Європи проведено не було, то й перелік тих ознак (обставин), що можуть бути враховані на підставі досвіду цих країн у нашому кримінальному законі, є значно ширшим.

Дослідження кваліфікуючих ознак України та країн Південно-Східної Європи є одним із найважливіших напрямків нашого дослідження, оскільки: по-перше, кваліфікуючі ознаки

доповнюють норму про зґвалтування новими обставинами; по-друге, кваліфікуючі ознаки дозволяють розширити сферу застосування норми про зґвалтування.

У дослідженні ми проаналізуємо все різноманіття кваліфікуючих ознак зґвалтування за кримінальними кодексами України та країн Південно-Східної Європи. Для полегшення аналізу ми пропонуємо розділити їх на кілька груп залежно від складових частин юридичної конструкції.

Всі групи поділено залежно від складових частин (елементів складу злочину). Ураховуючи наявність чотирьох складових частин (елементів) складу злочину нами виділено чотири групи кваліфікуючих ознак зґвалтування за законодавством України та країн Південно-Східної Європи.

Перша група кваліфікуючих ознак за кримінальним законодавством України та країн Південно-Східної Європи побудована за об'єктом посягання. Але з урахуванням предмета дослідження, до цієї складової частини включено лише особливості ознак потерпілого. Законодавство України та країн Південно-Східної Європи детально розписує особливості кваліфікації залежно від особи, потерпілого/потерпілої. При чому, за термінологією більшості країн Південно-Східної Європи термін потерпілий не вживається, а у доктрині вживається термін «пасивний суб'єкт» зґвалтування, а в законодавстві термін «жертва».

З вказівкою на особливості особи потерпілого/потерпілої у законодавстві України та країн Південно-Східної названо такі кваліфікуючі ознаки зґвалтування:

- *неповнолітня особа* (Україна (ч. 3 ст. 152 КК України), Молдова (п. б ч. 2 ст. 171 КК Молдова (завідомо неповнолітньої (неповнолітнього)), Албанія (ст. 101 КК Албанії) Болгарія (ст. 151 КК Болгарії); Сербія (ч. 3 ст. 178 КК Сербії); Північна Македонія (ч.2 ст. 186 КК Північної Македонії) (Чорногорія (ч.4 ст. 204 КК Чорногорії) Румунія (ч.3 ст. 218 КК Румунії);

- *особа, яка не досягла чотирнадцяти років* (Україна (ч. 4 ст. 152 КК України), Молдова (п. б ч. 3 ст. 171 КК Молдови), Албанія (ст. 100 КК Албанії) Словенія (ст. 173 КК Словенії), Болгарія (ст. 149 КК Болгарії); Сербія (ч. 4 ст. 178 КК Сербії) Північна Македонія (ст. 188 КК Північної Македонії) Чорногорія (ч.5 ст. 204 КК Чорногорії);

- *родичка по низхідній лінії* (Болгарія (ч. 2 ст. 152 КК Болгарії), Албанія (ст. 106 КК Албанії) родич прямої лінії споріднення, брат або сестра (Румунія (п. б ч.3 ст. 218 КК Румунії «the victim is related in direct line, brother or sister»)); один із членів сім'ї (п. б2 ч. 2 ст. 171 КК Молдова);

- *особи, які відбувають покарання* (Словенія (ч.2 ст. 170 КК Словенії));

- *потерпіла особа, що перебувала під опікою, заступництвом, захистом, на вихованні або лікуванні у винного* (Молдова (п.а ч.3 ст. 171 КК Молдови) (Румунія (ч.3 ст. 218 КК Румунії));

- *особливо вразлива жертва*: (шляхом використання фізичного або психічного розладу постраждалої особи або через глибокий розлад свідомості – ст. 103 КК Албанії; зловживаючи фактом психічного захворювання, тимчасовим або важким психічним розладом чи хворобою чи будь-яким іншим станом, внаслідок чого особа не здатна чинити опір - ст. 172 КК Словенії; скориставшись психічною хворобою, розумовою відсталістю чи іншим психічним розладом, інвалідністю чи іншим станом цієї особи, через який вона не здатна чинити опір – ч. 1 ст. 179 КК Сербії; Північна Македонія (ч. 4 ст. 186 КК Північної Македонії) Чорногорія (ст. 205 КК Чорногорії);

- *жінка, яка завідомо для винного перебувала у стані вагітності* (п. б1 ч. 2 ст. 171 КК Молдови, ч. 2 ст. 152 КК України);

Друга група кваліфікуючих ознак побудована залежно від особливостей об'єктивної сторони зґвалтування.

Залежно від способу вчинення такого злочину, у законодавстві України та країн Південно-Східної Європи названо такі кваліфікуючі зґвалтування ознаки:

- *жорстокий і особливо принизливий спосіб* (Федерація Боснії і Герцеговини, Словенія (ч.2 ст. 170 КК Словенії); Сербія (ч. 3 ст. 178 КК Сербії) Північна Македонія (ч.3 ст. 186 КК Північної Македонії) (Чорногорія (ч.4 ст. 204 КК Чорногорії)); зґвалтування, поєднане з катуваннями потерпілої (потерпілого) (п. f ч. 2 171 КК Молдова);

- *із застосуванням або погрозою застосування зброї* (ст. 104 КК Албанії);

- *із погрозою пошкодження майна особи або її родичів* (Словенія (ч.3 ст. 170 КК Словенії); Сербія (ч. 2 ст. 178 КК Сербії))

- *із погрозою розкриття будь-яких відомостей, що стосуються особи чи її родичів, які можуть завдати шкоди честі та репутації особи або її родичів* (Словенія (ч.3 ст. 170 КК Словенії) Північна Македонія (ч. 4 ст. 186 КК Північної Македонії) (Чорногорія (ч.3 ст. 204 КК Чорногорії)).

- *з застосуванням насильства або погрози насильства* (Чорногорія (ч.2 ст. 204 КК Чорногорії);

- *публічне зґвалтування в громадському місці* (ст. 107 КК Албанії);

Залежно від наслідків від вчиненого зґвалтування у законодавстві України та країн Південно-Східної названо такі кваліфікуючі зґвалтування ознаки:

- *вагітність* (Федерація Боснії і Герцеговини, Хорватія, Сербія (ч. 3 ст. 178 КК Сербії) Чорногорія (ч.4 ст. 204 КК Чорногорії));

- *тяжка шкода здоров'ю* (Федерація Боснії і Герцеговини, Румунія, Албанія (ч.2 ст. 102, ч.2 102/а, ч.2 103 КК Албанії) Сербія (ч. 3 ст. 178 КК Сербії) Північна Македонія (ч.3 ст. 186 КК Північної Македонії) (Чорногорія (ч.4 ст. 204 КК Чорногорії) Румунія (ч.3 ст. 218 КК Румунії)); Молдова «зґвалтування, що призвело з необережності до заподіяння тяжкого тілесного

ушкодження чи іншого тяжкої шкоди здоров'ю» (п. д ч. 3 ст. 171 КК Молдови);

- смерть (Албанія (ч.3 ст. 102, ч.3 ст.102/а, ч.3 ст.103 КК Албанії), Румунія); Сербія (ч. 4 ст. 178 КК Сербії) Північна Македонія (ч.3 ст. 186 КК Північної Македонії) Чорногорія (ч.5 ст. 204 КК Чорногорії) Румунія (ч. 4 ст. 218 КК Румунії); зґвалтування, «що з необережності призвело до смерті потерпілої (потерпілого)» (п. е ч. 3 ст. 171 КК Молдови);

- самогубство потерпілої або замах на самогубство (Албанія (ч.3 ст. 102, ч.3 ст. 102/а, ч.3 ст. 103 ст. КК Албанії), Болгарія);

- умисне зараження венеричним захворюванням (п. е ч. 2 ст. 171 КК Молдови);

- з умисне зараження СНІДом (п. с ч. 3 ст. 171 КК Молдови – хоча СНІД це Синдром набутого імунodefіциту, точніше було б написати ВІЛ, бо останній є вірусом, що уражає імунну систему людини, знижуючи при цьому протидію організму різним ВІЛ-асоційованим захворюванням);

- зґвалтування, яке призвело до «інших тяжких наслідків» (п. ф ч. 3 ст. 171 КК Молдови);

Третя група кваліфікуючих ознак побудована за ознаками суб'єктивної сторони, а саме залежно від мети вчинення зґвалтування:

- якщо зґвалтування було вчинене з метою втягнення у подальші дії розпусти чи проституції (Болгарія (ч. 3 ст. 153 КК Болгарії));

- якщо зґвалтування було вчинено з метою виготовлення порнографічного матеріалу (Румунія (ч.3 ст. 218 КК Румунії));

Четверта група кваліфікуючих ознак сконструйована за ознаками суб'єкта зґвалтування (виходячи із термінології країн Південно-Східної Європи – «активного суб'єкта» зґвалтування):

- рецидивіст (Болгарія); особа, яка вчинила неодноразове зґвалтування в межах одного злочину (Болгарія,); особа, яка раніше вчинила зґвалтування (п. а ч. 2 ст. 171 КК Молдови);

- зґвалтування, вчинене двома або більше особами (Молдова (п. с ч. 2 171 КК Молдова), Болгарія, Федерація Боснії і Герцеговини, Румунія, Словенія (ч.2 ст. 170 КК Словенії), Албанія (ч.2 ст.102 КК Албанії); Сербія (ч. 3 ст. 178 КК Сербії) Північна Македонія (ч.3 ст. 186 КК Північної Македонії) Чорногорія (ч.4 ст. 204 КК Чорногорії) Румунія (ч.3 ст. 218 КК Румунії));

Висновки. Таким чином, аналіз кваліфікуючих ознак зґвалтування за кримінальним законодавством України та країн Південно-Східної Європи дозволяє поділити все різноманіття таких ознак на групи залежно від складових частин юридичних конструкцій зґвалтування, а саме:

1) **за ознаками об'єкта посягання, залежно від особи, потерпілого/потерпілої:** *неповнолітня особа* (Україна, Молдова, Албанія, Болгарія; Сербія; Північна Македонія, Чорногорія, Румунія); *особа, яка не досягла чотирнадцяти років* (Україна, Молдова, Албанія, Словенія, Болгарія, Сербія, Північна Македонія, Чорногорія; *особи, яка*

перебуває з винним у родинних стосунках, в тому числі брата або сестри (Болгарія, Албанія, Румунія, КК Молдова; *особи, які відбувають покарання* (Словенія); *особа, яка перебувала під опікою, заступництвом, захистом, на вихованні або лікуванні у винного* (Молдова, Румунія); *особи, яка має психічне захворювання, тимчасовий або тривалий психічний розлад чи будь-який інший стан, внаслідок якого особа не здатна чинити опір* (Словенія, Албанія, Сербія, Північна Македонія, Чорногорія, Україна; *жінка, яка завідомо для винного перебувала у стані вагітності* (Молдова, Україна);

2) **за ознаками об'єктивної сторони зґвалтування:** *зґвалтування жорстоким і особливо принизливим способом* (Федерація Боснії і Герцеговини, Словенія; Сербія, Північна Македонія, Чорногорія, Молдова); *зґвалтування із застосуванням або погрозою застосування зброї* (Албанія); *із погрозою пошкодження майна особи або її родичів* (Словенія; Сербія); *із погрозою розкриття будь-яких відомостей, що стосуються особи потерпілої чи її родичів, які можуть завдати шкоди честі та репутації такої особи або її родичів* (Словенія, Північна Македонія, Чорногорія); *із застосування насильства або погрози насильства* (Чорногорія); **за наслідками:** 1) *вагітність потерпілої жінки* (Федерація Боснії і Герцеговини, Хорватія, Сербія, Чорногорія); 2) *тяжка шкода здоров'ю* (Федерація Боснії і Герцеговини, Румунія, Албанія, Сербія, Північна Македонія, Чорногорія, Румунія; Молдова); *смерть* (Албанія, Румунія, Сербія, Північна Македонія, Чорногорія, Румунія, Молдова); 3) *самогубство потерпілої або замах на самогубство* (Албанія, Болгарія); 4) *умисне зараження венеричним захворюванням; умисне зараження СНІДом* (Молдова); 5) *«інші тяжких наслідки»* (Молдова);

3) **За ознаками суб'єктивної сторони (залежно від мети вчинення зґвалтування):** *з метою втягнення у подальші дії розпусти чи проституції* (Болгарія); *з метою виготовлення порнографічного матеріалу* (Румунія);

4) **за ознаками суб'єкта зґвалтування:** *рецидивіст; особа, яка вчинила зґвалтування повторно* (Болгарія, Молдова); *зґвалтування, вчинене двома або більше особами* (Молдова, Болгарія, Федерація Боснії і Герцеговини, Румунія, Словенія, Албанія; Сербія, Північна Македонія, Чорногорія, Румунія).

Список літератури:

1. Пакт стабільності для Південно-Східної Європи. URL: <https://www.nato.int/docu/review/Topics/UK/Stability-Pact-for-Southeastern-Europe.htm>. (дата звернення: 01.04.2020).

2. Стрельцов Є.Л. Яке кримінальне ми хочемо-бажаємо або повинні-мусимо мати в Україні: точка зору. Є.Л. Стрельцов. Реформа кримінального законодавства України: осінні

роздуми. Херсон. Видавничий дім Гельветика, 2019. 100 с.

3. Васильевский А.В. Юридическая техника закрепления в уголовном законе дифференцирующих уголовную ответственность обстоятельств. Нормотворческая и правоприменительная техника в уголовном и уголовно-процессуальном праве. Сб. науч. статей. Ярославль: Изд-во Яросл. ун-та, 2000. С. 99-107.

4. Архипова М.В., Редькина Е.А., Синьков Д.В., Трикоз Ю.Е. Убийство: уголовно-правовая и криминологическая характеристика. Иркутск, 2008. 171 с.

5. Бородин, С. В. Ответственность за убийство: квалификация и наказание по российскому праву. М. : Юрист, 1994. С. 41.

6. Побегайло Э.Ф. Проблемы дифференциации уголовной ответственности за тяжкие насильственные преступления. Совершенствование правовых мер борьбы с преступностью. Владивосток: Изд-во ДВГУ, 1986. С. 24-30.

7. Свинкин А.И. Оптимальное конструирование квалифицированных составов по признакам повторности и рецидива. Проблемы эффективности уголовного закона. Свердловск: Сверд. юрид. ин-т, 1975. С. 35-37.

8. Лисько Т.Д. Кримінальна відповідальність за звалтування (порівняльно-правовий аналіз) [Текст] : автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.08; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. Київ, 2008. 20 с.

УДК 347.26
ГРНТИ 10.27.57

Паршиков Павел Павлович

Студент магистратуры

ФГБОУВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)»

Москва, ул. Садовая-Каретная, д. 9

ПОНЯТИЕ И ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ДОГОВОРА ОБ УСТАНОВЛЕНИИ СЕРВИТУТА

Parshikov Pavel Pavlovich

Graduate student

«Moscow State Law University named after O.E. Kutafin» (MSAL)»

CONCEPT AND LEGAL NATURE OF THE AGREEMENT FOR ESTABLISHMENT OF A SERVITUDE

Аннотация: в статье рассматривается такое основание возникновения сервитута как договор. Автором дается понимание правовой природы указанного договора. Также, определяется круг существенных условий для договоров данного вида. По итогам научного исследования в рамках настоящей статьи будет внесено предложение по изменению действующего законодательства. Цель исследования – анализ договора как основания возникновения сервитута, разработка рекомендаций, направленных на совершенствование теории и законодательства в данной сфере. Предметом исследования являются научные взгляды, идеи и концепции в области вещных прав, нормативно-правовые акты Российской Федерации, регулирующие правоотношения, связанные с сервитутом, а также правоприменительная практика в рассматриваемой сфере.

Summary: the article considers such a basis for the emergence of easement as a contract. The author gives an understanding of the legal nature of this agreement. Also, a circle of essential conditions for contracts of this type is determined. Based on the results of scientific research, within the framework of this article, a proposal will be made to amend existing legislation.

Ключевые слова: договор, сервитут, вещное право, ограниченное вещное право.

Key words: contract, easement, property law, limited property law.

Уже в Древнем Риме одним из оснований возникновения сервитута являлся договор [1, с. 408]. В праве же современных развитых государств договорный порядок установления сервитута играет огромное значение и является, по сути, основным.

Не обошел его вниманием и ГК РФ, предусмотрев в п. 3 ст. 274 ГК РФ основанием возникновения сервитута соглашение между сторонами. И лишь в случае недостижения данного соглашения сервитут

может устанавливаться по иску лица, требующего установления сервитута. Таким образом, и российский закон закрепляет договорный порядок возникновения сервитута в качестве базового.

Сама же конструкция договора об установлении сервитута своего отражения в ГК РФ не нашла. Отсутствие законодательного закрепления данного договора порождает многочисленные споры о его правовой природе, а также практические сложности в его заключении.

В частности, возникают вопросы к возможности применения правил подраздела 2 раздела III ГК РФ «Общие положения о договоре». Полагается, что данные правила не могут учитывать специфику возникающих правоотношений, а, следовательно, могут применяться только в части. Например, к данному договору не могут в полной мере применяться правила о свободе договора по причине определения содержания вещного правоотношения законом в отличие от обязательственного правоотношения. Не применяются правила и п. 1 ст. 421 ГК РФ о непонименных соглашениях, так как в этом случае стороны должны руководствоваться общими положениями об обязательствах.

Наконец, на практике, лицу, требующему установления сервитута, оказывается гораздо проще установить сервитут, подав соответствующий иск в суд [2, с. 93].

Вместе с тем, нельзя не отметить важнейшей роли такого правового института как сервитут в развитии добрососедских отношений с достижением согласия в жизни соседствующих хозяйств. Представляется, таким образом, что договорный порядок установления сервитута, когда стороны приходят к взаимовыгодному компромиссу, обсуждают и устанавливают необходимые им условия, не привлекая властные органы, в наибольшей степени отвечает указанному укреплению социальных связей. При этом, судебный порядок установления сервитута имеет место быть, но его возможность носит вспомогательный по отношению к договорному порядку характер и применяется в случае невозможности заключения указанного договора.

В настоящей статье, таким образом, будут рассматриваться вопросы правовой природы договора об установлении сервитута и его существенных условий. Особенно интересным круг очерченных проблем становится в аспекте появления проекта Федерального закона № 47538-6 «О внесении изменений в часть первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [3] (далее – Законопроект № 47538-6) и, разработанного на его основе, проекта Федерального закона № 47538-6/5 «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса РФ» [4] (далее Законопроект - № 47538-6/5).

По итогу рассмотрения данных вопросов будет сформулировано предложение по изменению действующего законодательства в целях его дальнейшего совершенствования.

На данный момент, в отсутствие правового регулирования, сторонам, желающим заключить договор об установлении сервитута, приходится при установлении сервитута руководствоваться достаточно общим положением п. 3 ст. 274 ГК РФ – «сервитут устанавливается по соглашению между лицом, требующим

установления сервитута, и собственником соседнего участка и подлежит регистрации в порядке, установленном для регистрации прав на недвижимое имущество». Но о «соглашении» какого рода говорит кодекс?

Отвечая на поставленный вопрос, следует заметить, что упоминаемое кодексом соглашение по своей правовой природе является договором об установлении вещного права. Поэтому, хотя и возникают относительные отношения между собственниками господствующей и служащей вещи, в соответствии с которыми одна сторона обязана предоставить (к примеру, плату за сервитут), а другая имеет право требовать, что соответствует характеристике обязательства согласно ст. 307 ГК РФ, возникающие отношения носят не обязательно-правовой, а вещно-правовой характер.

В свою очередь, это означает, что:

- удовлетворение интересов управомоченного лица (собственника господствующей вещи) происходит за счет свойств самой вещи, а не действий обязанного лица;

- содержание правоотношения в целом определяется законом и стороны соглашения не вправе его изменить. К примеру, установить сервитут за плату тогда, когда возможность использования земельного участка соседа не является единственной для собственника господствующей вещи, или если сервитутарию по договору предоставляется право использования служащей вещи иным, чем указано в законе, способом. В данном случае как раз возникнут отношения обязательно-правового характера;

- договор об установлении ограниченного вещного права является сделкой, документом и юридическим фактом, но не правоотношением;

- «концепция деления договоров на реальные и консенсуальные характерна лишь для обязательственных договоров, а потому вещный договор не может быть реальным (и, соответственно, консенсуальным)» [5, с. 43-47];

- основания расторжения договора и прекращения отношений по сервитуту установлены законом;

- необходимо учитывать право следования.

Особенность заключается и в возможности замены стороны в договоре. Такая возможность ограничена только ситуацией, когда происходит переход права собственности на господствующую и служащую вещь. Не допускается так же совпадения обязанного и управомоченного в одном лице.

Рассмотрим же теперь условия договора об установлении сервитута и попробуем выяснить – какие из них будут являться существенными, а какие нет.

1. Условие о предмете договора. Представляется, что предметом договора об установлении сервитута будут являться действия, выражающиеся в предоставлении собственнику господствующей вещи права ограниченного

пользования вещью служащей (с указанием в договоре уже конкретного содержания данного права, например – проезд/проход через участок).

Объектом же рассматриваемого нами договора будет служить недвижимое имущество, на которые данные действия направлены. Данный аспект принципиально важен для понимания, учитывая, что договор об установлении сервитута нельзя отнести к категории договоров, устанавливающих обязательственные права, такие как аренда, ссуда, найм.

2. Условие о плате за сервитут. Данное условие представляет интерес, так как является существенным в двух значениях. Во-первых, договором должно быть определено является ли он возмездным или безвозмездным, так как общее правило не установлено законом и не предлагается законопроектом. Формулировка п. 5 ст. 274 ГК РФ говорит, что собственник вправе требовать плату за сервитут, если иное не предусмотрено законом, однако такое условие вариативно и, если оно прямо не определено договором, следует сделать вывод о безвозмездном пользовании. Во-вторых, если договором определяется возмездность права сервитутария, то необходимо определить и размер такого вознаграждения. К исследуемым отношениям не применимы правила п. 3 ст. 424 ГК РФ вследствие того, что устанавливаемое право касается недвижимой вещи, в отношении которой применяется режим индивидуально-определенной вещи.

3. Существенным условием договора об установлении сервитута будет являться и основание его установления. Примерный перечень оснований предусмотрен абз. 2 п. 1 ст. 274 ГК РФ и не является закрытым. Указание на основание установления сервитута важно потому, что, согласно п. 1 ст. 276 ГК РФ, сервитут прекращается после отпадения оснований своего установления по требованию собственника служащей вещи.

4. Что касается условия о сроке, то, в силу специфики вещного права вообще и сервитута в частности, заключающейся в юридической прочности вещно-правовых отношений, при отсутствии условия о сроке сервитута, данный сервитут, будет действовать бессрочно вплоть до отпадения оснований его установления, или, например, гибели господствующей или служащей вещи. Таким образом, условие о сроке сервитута существенным не является. Однако стороны вправе предусмотреть такое условие своим соглашением. В этом случае добавляется новое основание для прекращения сервитута – истечение срока, на который он был установлен.

Форма договора об установлении сервитута должна быть простой письменной (между тем, в доктрине существуют предложения ввести обязательную нотариальную регистрацию такого договора [6, с. 142], что, впрочем, только осложнит использование сервитута на практике). Устанавливаемое вещное право подлежит обязательной государственной регистрации. В

случае возникновения коллизии между условиями договора и сведениями единого государственного реестра недвижимости в случае несоответствия таковых, приоритет отдается регистрационной записи (ст. 224.1 Законопроекта № 47538-6\5).

В случае принятия новаций, связанных с договором об установлении вещного права, можно будет констатировать общую гармонизацию гражданского законодательства. Система ограниченных вещных прав получает, таким образом, вполне цельное и законченное оформление в рамках одного кодифицированного акта гражданского законодательства – ГК РФ.

Вместе с тем, при более внимательном рассмотрении предлагаемых инициатив Законопроекта № 47538-6\5, можно наблюдать следующее: отдельный вид договора об установлении ограниченного вещного права регламентируются, к примеру, ст. 300.2 «Договор об установлении права застройки». Примерному содержанию указанной статьи следует и ряд других статей, например, ст. 299.2. «Договор об установлении права постоянного землевладения».

Закономерно предположить, что, продолжив следовать по тексту законопроекта, мы обнаружим и соответствующую статью, посвященную договору об установлении сервитута. К сожалению, это не так. В законопроекте отсутствует «профильная» статья, посвященная такому договору. Конечно, имеются нормы ст. 301 «Основные положения», а также ст. 301.1 «Содержание сервитута» (имеющие отсылочный к ст. 224.1 характер), где договор об установлении данного ограниченного вещного права упоминается один раз в п. 6 ст. 301.1 и содержит лишь требования к форме данного договора.

С учетом вышеизложенного, рассмотрев основные условия договора об установлении сервитута, прояснив особенности его правовой природы в целях дальнейшего законодательного совершенствования норм ГК РФ о вещных правах имеется необходимость во включении в законопроект № 47538-6\5 и, в дальнейшем, в ГК РФ ст. 301.1 «Договор об установлении сервитута». Предлагається изложить данную статью следующим образом:

«Статья 301.1. Договор об установлении сервитута.

1. Существенными условиями договора об установлении сервитута являются его предмет, условие об объекте недвижимости, в отношении которого устанавливается сервитут, а также об основаниях его установления.

2. Договор об установлении сервитута должен предусматривать размер платы за сервитут или указание на то, что сервитут является безвозмездным.

3. Договор об установлении сервитута должен быть совершен в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами. Несоблюдение данного требования

влечет недействительность договора об установлении сервитута.

4. Неотъемлемой частью договора об установлении сервитута является план земельного участка или строения (сооружения), на котором подлежат указанию границы сервитута.

5. В Единый государственный реестр недвижимости вносятся сведения об основании установления сервитута, об условиях использования объекта недвижимости, о плате за сервитут либо об отсутствии таковой, а также о сроке сервитута, если такой срок предусмотрен договором».

Говоря о предложенных изменениях законодательства, можно сказать, что легальное закрепление конструкции договора об установлении сервитута в ГК РФ несомненно предопределено частным характером такого ограниченного вещного права как сервитут, когда в основании его возникновения полагается согласованная воля нескольких субъектов.

Включение в рассматриваемый нами законопроект (с последующим рассмотрением вопроса о его принятии) ст. 301.1 «Договор об установлении сервитута» с указанием на существенные условия и форму такого договора, а также его особенности, явно находится в духе предлагаемых законопроектом позитивных изменений и соответствует общей тенденции развития правового регулирования вещных прав.

Наконец, внесение предложенных изменений, придало бы договорному способу установления сервитута законодательную прочность, которая требуется от него в соответствии с тем, что право, возникающее из такого договора – вещное.

Список литературы

1. Дождев Д.В. Римское частное право: Учебник для вузов. М., 1996. с. 408;
2. Солодова Я.С. Договор об установлении сервитута // Вестник Омского университета. Серия «Право» - 2007. № 4 (13). с. 93;
3. Законопроект № 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс (дата обращения 11.05.2020);
4. Законопроект Федерального закона № 47538-6/5 «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса РФ» // СПС КонсультантПлюс (дата обращения 11.05.2020);
5. Трофимова Г.А. Правовая сущность вещного договора через призму конструкции договора дарения // Законодательство и экономика. 2015. N 11. С. 43 – 47;
6. Щенникова Л.В. Вещное право: Учебное пособие. – М.: Юристъ, 2006. – с. 142.

ГРНТИ 10.85.01 Загальні питання криміналістики
УДК 43.98

Pletenets V.M.

*candidate of law, associate professor,
associate professor of the department of criminalistics,
forensic medicine and psychiatry of Dnepropetrovsk state
university of internal affairs
(Dnipro, Ukraine)*

Orcid <https://orcid.org/0000-0002-3619-8624>

ADAPTIVE CONDUCT OF AN INVESTIGATOR IN A COUNTER-INVESTIGATIVE ENVIRONMENT

Віктор Миколайович Плетенець

*кандидат юридичних наук, доцент,
доцент кафедри криміналістики, судової медицини та психіатрії
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ*

МОЖЛИВОСТІ АДАПТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ СЛІДЧОГО В УМОВАХ ПРОТИДІЇ РОЗСЛІДУВАННЮ

Summary. The article deals with the adaptive behaviour of the investigator in the context of countering the investigation. It is stated that proper and timely situational awareness entails not only the possibility of having an impact in the form of a problematic investigative situation, but also the cost of resources to address it. The main resources that can be spent in law enforcement in the course of adaptation are time, capacity and resources. These figures require investigators to be prepared to transform the organization of their work in an environment that is resistant to investigation. It is noted that, depending on the intensity of the impact of one of the parties involved, passivity or activity in adapting them to the investigation context is determined. At the same time, the official activity of the investigator presupposes activity in finding evidence about the circumstances of the criminal offence, which cannot be carried out passively. Thus, we can point out that adaptation in a countervailing

environment can be realized through the investigator's active approach to meeting the conditions of the investigation as they arise. Of equal importance in adaptation is the speed at which changes in conditions are detected and the response to them by law enforcement. This provides a great opportunity to make informed, reasoned decisions. The diagnosis of changes necessitates an analysis of their causes, including pressure from the opposing party.

Анотація. Стаття присвячена можливості адаптивної поведінки слідчого в умовах протидії розслідуванню. Правильне та своєчасне орієнтування в обстановці зумовлюють не тільки можливості настання відповідних наслідків у вигляді сформованої за ступенем проблемності слідчої ситуації, а й потребу витрат ресурсів, необхідних для її вирішення. Основними ресурсами, що додатково можуть витрачатися в діяльності правоохоронців в ході адаптації виступають: час, сили та засоби. Наведені відомості обумовлюють необхідність готовності слідчих до трансформації організації своєї діяльності в умовах протидії розслідуванню. У залежності від ступеня інтенсивності впливу однієї із зазначених сторін взаємодії і визначається пасивність чи активність в їх адаптації до умов розслідування. У той же час службова діяльність слідчого передбачає активність в пошуку доказової інформації про обставини кримінального правопорушення, що неможливо реалізувати в пасивній формі. Таким чином можемо наголосити на тому, що адаптація в умовах протидії може бути реалізована шляхом активного підходу слідчого до відповідності тим умовам розслідування, що складаються. Не меншого значення в адаптації мають швидкість виявлення зміни умов та реакції на них з боку правоохоронців. Це надає більші можливості для прийняття виважених, аргументованих рішень. Дагностування змін обумовлює необхідність аналізу їх причин у тому числі на предмет тиску з боку протидіючої сторони.

Key words: resisting investigation, adaptation, adaptation, investigative environment.

Ключові слова: протидія розслідуванню, адаптація, пристосування, умови розслідування.

Постановка проблеми. Слідчому за родом його діяльності постійно доводиться стикатися зі значною кількістю осіб, утягнутих у сферу кримінального процесу, та ситуаціями розслідування, пов'язаними із ними.

Зміни в поведінці учасників провадження зазвичай є наслідком тиску на них з боку зацікавлених у відповідних результатах осіб, тому мають бути очікуваним, усвідомленим та прогнозованим явищем для правоохоронців. Результати оцінки зазначеного можуть обумовлювати необхідність прийняття організаційно-тактичних рішень, готовність до яких визначається, у тому числі, можливостями слідчого до корегування власних дій в умовах, що змінюються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню процесів, пов'язаних із адаптацією особи до умов середовища, у галузі психології, соціології, логіки приділялась увага такими дослідниками, як: А. А. Баранова, Л. Завалкевич, А. А. Реан, Т. В. Середа та іншими. Розглядали також у своїх роботах дане питання й такі вчені-криміналісти, як: О. Я. Баєв, Р. С. Белкін, І. А. Возгрін, Т. С. Волчецька, В. К. Гавло, В. О. Коновалова, А. Р. Ратінов, В. Ю. Шепітько та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак питання щодо процесів, що відбуваються в умовах протидії розслідуванню, залишилися поза увагою науковців належним чином, що і визначає необхідність розгляду його.

Ціль статі полягає у висвітленні можливостей адаптивної поведінки слідчого в умовах протидії розслідуванню.

Виклад основного матеріалу. Адаптаційна поведінка людини дозволяє їй найкращим чином пристосовуватися до обставин життя [1]. Правильне та своєчасне орієнтування в обстановці зумовлюють не тільки можливості настання

відповідних наслідків у вигляді сформованої за ступенем проблемності слідчої ситуації, а й потребу витрат ресурсів, необхідних для її вирішення.

«Адаптація - це діалектичний, системний процес активного пристосування біосистеми до неадекватних умов середовища, ціною додаткових енергетичних витрат, результатом якого є можливість біосистеми оптимально функціонувати» [2]. Основними ресурсами, що додатково можуть витрачатися в діяльності правоохоронців виступають час, сили та засоби. Не меншого значення в адаптації набуває й готовність слідчих до проявів протидії розслідуванню, котрі фіксуються за більшістю кримінальних проваджень. Так проведене О. Л. Стуліним дослідження показало, що 91% слідчих і прокурорів зустрічалися з випадками протидії розслідуванню в кожній справі, 8% – часто і лише 1% – рідко [3, с. 4]. Наведені відомості обумовлюють необхідність готовності слідчих до трансформації організації своєї діяльності в умовах протидії розслідуванню. При цьому існують декілька типів реалізації адаптаційних процесів у залежності від напрямку спрямованості. Так «назовні» характеризується активним впливом особи на середовище, її освоєння й пристосування до себе. «Усередину» пов'язаний з активною зміною особистістю себе, з корекцією власних соціальних установок і звичних інструментальних поведінкових стереотипів. Це тип активних само зміни та самопристосування до середовища [4].

Наведене дозволяє наголосити на тому, що адаптація передбачає активний підхід слідчого у відповідності тим умовам розслідування, що складаються. Однак існують й інші точки зору вчених, які наголошують на активній та пасивній формах адаптації до умов середовища. Так, на думку С. А. Гришаєвої, пасивна адаптація - це

приспосовування до існуючих умовами при мінімумі власної активності, тобто суб'єкт адаптації, сприймає середу таку, як вона є, і не намагається свідомо впливати на неї. Активна адаптація полягає в перетворенні середовища для досягнення найкращих результатів приспосовування [5, с. 22]. Розгляд зазначеного через призму протидії розслідуванню, дозволяє наголосити про взаємний вплив сторони тиску та слідчого один на одного. У залежності від ступеня інтенсивності впливу однієї із зазначених сторін взаємодії і визначається пасивність чи активність в їх адаптації до умов розслідування. У той же час службова діяльність слідчого передбачає активність у пошуку доказової інформації про обставини кримінального правопорушення, що неможливо реалізувати в пасивній формі.

Подібна ситуація може простежуватися й за умов тиску на учасників розслідування з боку зацікавлених осіб, здолати яку пасивним підходом, на нашу думку, не є можливим.

Ми не виключаємо наявності в діяльності слідчого ситуацій, за яких він може, наприклад, не демонструвати певний час своєї поінформованості фактом перебування провадження в умовах протидії. Зазначене може бути розцінено тактичним ходом у добре спланованій комбінації чи операції. У той же час пасивність унеможливує не тільки контроль власних дій та організацію діяльності, а й подолання проявів протидії розслідуванню. Таким чином, можемо наголосити на тому, що адаптація в умовах протидії може бути реалізована шляхом активного підходу слідчого до відповідності тим умовам розслідування, що складаються.

Наша точка зору підтверджується й думками інших науковців. Так А. А. Реан критерієм розрізнення типів адаптаційного процесу пропонує вважати не «активність-пасивність», а вектор активності, його спрямованість [6]. Наведене дає підстави наголосити на тому, що й подолання проявів протидії передбачає активну форму дій, учаснико-центричного, індивідуального підходу до розпізнання розглядуваних проявів. Адаптацію можна визначити соціально-психологічним процесом, гнучкого поведіння без тривалих конфліктів у відповідності до обставин, що формуються та визначають ступінь результативності діяльності правоохоронців. Однак, не всі недоліки в діяльності слідчого варто оцінювати недостатністю навичок та спроможністю до адаптації. Адаптивність та дезадаптивність співробітників правоохоронних органів залежить від значної кількості зовнішніх та внутрішніх факторів.

Важливі для творчого акту інтелектуальні здібності допомагають виконувати наступні функції:

- розпізнавати, визначати і перевизначати проблему або задачу;
- витягати з оточення пов'язану з проблемою інформацію (селективне кодування);

- встановлювати паралелі між різними предметними областями, корисні для розв'язання її проблеми (аналогії, метафори, селективні порівняння);

- перегруповують елементи інформації таким чином, що в нових поєднаннях вони призводять до виникнення нових ідей (селективне комбінування);

- породжувати безліч рішень (дивергентне мислення);

- оцінювати власний прогрес на шляху розв'язання проблеми;

- відходити від початкової ідеї, щоб почати пошук нових шляхів [7].

Застосування слідчим варіативності у поведінці щодо, наприклад, послідовності проведення слідчих (розшукових) дій, тактичних прийомів, демонструють його гнучкість у пошуку шляхів вирішення відповідних ситуацій. Адаптивна гнучкість дозволяє досягати необхідних цілей з урахуванням власних інтересів, особливостей ситуації і включених в неї людей [8]. Причому важливим у врахуванні є не тільки кількісна (чисельність учасників розслідування), а й змістовна їх характеристики (зокрема зайнята позиція в кримінальному провадженні, наявність можливості тиску (у тому числі з використанням владних повноважень), стан зацікавленості в його результатах та здійснювані для цього заходи) тощо.

Гнучкість поведінки (Behavioral flexibility) – спроможність видозмінювати свою поведінку, щоб отримувати або забезпечувати якусь відповідь від іншої людини, спроможність використовувати всі реально можливі варіанти дій [9]. Гнучкість характеризується наявністю різноспрямованих знань та досвіду, умінням приймати обгрунтовано-ризиковані рішення, можливістю сприймати об'єкт із різних точок зору, долати стереотипи, значної кількості варіантів у поведінці, що у спілкуванні з опонентами надасть перевагу та можливість контролю ситуації.

Серйозною перешкодою на шляху до творчого мислення стають прихильність до старих методів розв'язання: схильність до конформізму, страх здатися дурним і смішним, екстравагантним й агресивним; страх помилитися і страх критики; завищена оцінка власних ідей; високий рівень тривожності; психічна і м'язова напруженість [10]. Тому до мінімуму варіантів поведінки, її шаблонність визначатиме відсутність вибору в їх застосуванні з одного боку та формування тих умов, у яких слідчий буде обмежений у засобах розслідування та подолання проявів протидії цій діяльності з іншого.

Адаптивна поведінкова гнучкість дає можливість вибирати одну з п'яти моделей поведінки:

При спонтанній поведінці людина легко висловлює свої почуття й бажання, звільняючи себе від умовностей та отримуючи можливість бути сама собою. Така модель поведінки може сприяти появі нових нестандартних ідей і рішень, виступати в якості надихаючого цінностей, дозволяти

«розрядити» ситуацію і зняти напругу, а також у разі його прояву в керівника скоротити дистанцію між ним і підлеглими.

Пасивна поведінка, як готовність підкорятися зовнішнім обставинам і відсутність будь-яких вольових дій, в окремих ситуаціях може бути використана в якості тактичного ходу або вичікувальної позиції.

Агресивна поведінка може бути ефективною в ситуаціях, коли назріває криза й необхідно взяти контроль у свої руки та досягти результату в мінімальні терміни. Крім того, керівник абсолютно впевнений, що пропонуваній ним варіант рішення є єдино правильним у ситуації, що склалася.

Наполеглива поведінка проявляється в настійливому досягненні свідомо поставленої мети і відстоюванні своєї позиції, пов'язаною з адекватною аргументацією. Така поведінка ефективна в ситуаціях, коли керівник чітко уявляє свою мету і знає оптимальний спосіб її досягнення. В окремих ситуаціях надмірна наполегливість може переходити в упертість або сприйматися як агресивність.

Адекватна поведінка сприяє самостійному розв'язанню своїх проблем за допомогою оптимального способу міжособистісної взаємодії, дозволяє гнучко вибирати потрібну форму поведінки, відповідно до людей та обставин, у яких діє керівник. Дана модель поведінки дозволяє отримувати більшу віддачу від спілкування з людьми, необхідну підтримку від колег і вибудовувати продуктивні взаємини в колективі, а також сприяє зміцненню авторитету керівника і покращує довіру з боку колег і підлеглих [8].

Не меншого значення в адаптації мають швидкість виявлення зміни умов та реакції на них з боку правоохоронців. Це надає більші можливості для прийняття виважених, аргументованих рішень. Діагностування змін обумовлює необхідність аналізу їх причин, у тому числі на предмет тиску з боку протидіючої сторони.

Таким чином, адаптацію правоохоронців в умовах протидії розслідуванню варто розглядати як активний соціально-психологічний процес власних перетворень (самозмін), обумовлений необхідністю реалізації завдань кримінального провадження.

З іншого боку, потреби в неочікуваних перетвореннях обумовлюють необхідність слідчого швидко адаптуватися та пристосовуватись до умов розслідування, зберігаючи при цьому ініціативу. Водночас, чим більший у слідчого потенціал адаптації до раптових змін, тим більше можливостей позитивного вирішення труднощів, у тому числі подолання протидії розслідуванню, що виникають у кримінальному провадженні.

Висновки та пропозиції. Отже, можемо наголосити на тому, що адаптація передбачає активність у досягненні слідчим відповідності умовам, що формуються в ході розслідування.

Адаптація в умовах протидії розслідуванню може стати запорукою успіху її подолання з одного

боку та успішного розслідування – з іншого. Правильне та своєчасне орієнтування в обстановці зумовлюють не тільки можливості настання відповідних наслідків у вигляді сформованої слідчої ситуації за ступенем її проблемності, а мінімізують необхідність витрат часу, сил та засобів на її вирішення.

Адаптацію правоохоронців в умовах протидії розслідуванню варто розглядати як активний соціально-психологічний процес власних перетворень (самозмін), обумовлений необхідністю реалізації завдань кримінального провадження.

Здійснений аналіз визначення можливостей адаптивної поведінки слідчого в умовах протидії розслідуванню не є вичерпним, що обумовлює необхідність приділення йому більш ґрунтовної уваги в подальших наших дослідженнях.

Список літератури:

1. Психологический словарь URL:<https://www.psyoffice.ru/3-0-kat1-2032.htm> (дата звернення 19.06.2020).
2. Середя Т. В. Коммуникационная среда социальной адаптации и реабилитации. Монография. – Саранск; 1997 [Sereda T. V. Communication environment for social adaptation and rehabilitation. Monograph. Saransk; 1997. . (In Russ).]
3. Стулин О.Л. Тактические основы преодоления умышленного противодействия расследованию преступлений: дис....канд. юрид. наук. Санкт-Петербург; 1998. [Stulin O.L. Tactical bases of overcoming of intentional counteraction to investigation of crimes]. Candidate's thesis. Saint Petersburg;. 1998. (in Russ).]
4. Баранова А. А. Стрессоустойчивость в структуре личности и деятельности учителей высокого и низкого профессионального мастерства, Автореф. Канд. Дисс. – Ижевск; 1995 [Baranova A. A. Stress resistance in the structure of the personality and activities of teachers with high and low professional skills Extended abstract of candidate's thesis Izhevsk; 1995 (in Russ).].
5. Гришаева С.А. Социально-психологическая модель адаптации русскоязычных мигрантов из стран ближнего зарубежья: Дис. канд. психол. наук. – Москва 2004. [Grishaeva S.A. Socio-psychological model of adaptation of Russian-speaking migrants from countries in the near abroad. Candidate's thesis . Moscow; 2004 (in Russ).].
6. Реан А. А. Психология личности. Социализация, поведение, общение. - М.: Прайм - ЕВРОЗНАК, 2004. с. 146. [Rean A. A. Personal psychology. Socialization, behavior, communication. Prajm-EVROZNAK. . Moscow; 2004. (In Russ).]
7. Любарт Т. Психология креативности/ Любарт Тодд // Издательство: Когито-Центр; 2003 [Ljubart T. Creative psychology Izdatel'stvo: Kogito-Centr; 2003(In Russ).]. URL:https://books.google.com.ua/books/about/Психология_креативно.html?id=76FUDwAAQBAJ&printsec=frontcover&source=kp_read_button&redir_e

sc=y#v=onepage&q&f=false (дата звернення 25.06.2020)

8. Персональная гибкость руководителя [Managerial flexibility (In Russ).] URL: <http://4izmerenie.com/masterskaya/flexibility> (дата звернення 21.06.2020)

9. Завалкевич Л. Психология эффективного менеджера. Гибкость. Эффективное управление Книга 2. Субъект управления / Леонард Завалкевич // [Zavalkevich L. Psychology of Effective Manager.

Flexibility. Effective Management Book 2. Subject (In Russ).]. URL: https://dom-knig.com/read_318085-1 ((дата звернення 21.06.2020)

10. Типы и виды мышления. Индивидуальные особенности мышления [Types and types of thinking. Individual features of thinking (In Russ).]. URL: <http://www.soulpsyhology.ru/soulps-831-2.html> (дата звернення 23.06.2020)

#7(59), 2020 część 1

Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe
(Ukraina, Kijów)

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)

#7(59), 2020 part 1

East European Scientific Journal
(Ukraine, Kiev)

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 Dzedzic (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 Ukraina, Kijów,
Pobedy Avenu, 56/1, Biuro 115**

**Sp. z o.o."Grupa Konsultingowa
"Образование и наука"**

**Ukraina, Kijów, Pobedy Avenu, 56/1,
Biuro 115**

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

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

**Reprezentacja czasopisma naukowego
w krajach afrykańskich.**

Republika Angoli.

ADAMSMAT_SU_LDA,

**Sede: Rio Longa_ prédio Z11 Quarteirão Z,
N*23, Município: BELAS, província: LUANDA**

E_mail: Adamsmat@mail.ru

Contribuinte n* 5417331007

Tel:+244-929527658

**Dawid Kowalik (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Peter Clarkwood(University College
London)**

**Igor Dzedzic (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 Ukraine, Kiev, Pobedy
Avenue, 56/1, office 115**

**LLC "Consulting group
"Образование и наука"**

**Ukraine, Kiev, Pobedy Avenue, 56/1,
office 115**

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

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

**Representation of a scientific journal in
African countries:**

Republic of Angola

ADAMSMAT_SU_LDA,

**Sede: Rio Longa_ prédio Z11 Quarteirão Z,
N*23, Município: BELAS, província: LUANDA**

E_mail: Adamsmat@mail.ru

Contribuinte n* 5417331007

Tel:+244-929527658