



*ERBE DER  
EUROPÄISCHEN  
WISSENSCHAFT*

*HERITAGE OF EUROPEAN  
SCIENCE '2020*

*MONOGRAPH  
PART 5*





*Borysova T.M., Ilchuk P., Khodakivska O., Mokhorov G.A., Sirota N.M. et al.*

---

**ERBE DER EUROPÄISCHEN WISSENSCHAFT**  
**WIRTSCHAFT, MANAGEMENT, TOURISMUS, RECHTSPRECHUNG**  
*HERITAGE OF EUROPEAN SCIENCE*  
ECONOMICS, MANAGEMENT, TOURISM, JURISPRUDENCE

---

*Monographic series «European Science»*  
*Book 2. Part 5.*

*In internationalen wissenschaftlich-geometrischen Datenbanken enthalten*  
*Included in International scientometric databases*

**MONOGRAPHIE**  
*MONOGRAPH*

*Authors:*

Abramova A. (13), Baiev V. (12), Batazhok S.G. (5), Bezpala O. (12), Boiko L.A. (9),  
Bojarchuk H.P. (10), Borysova T.M. (11), Dobrodomova T.N. (8), Drahan O.O. (5),  
Homeleva R.A. (14), Ilchuk P. (2), Khodakivska O. (7), Kiriak O.V. (15),  
Kononenko O. (7), Kots O. (2), Kriuchkova N. (3), Kulik I.V. (1), Kulik V.I. (1),  
Kuntii A. (16), Melnyk I. (12), Mokhorov G.A. (14), Moskvina A.O. (4), Motoria K. (2),  
Okorskij V.P. (10), Pravnik I.O. (4), Sichkovska I. (16), Sirota N.M. (14),  
Solohub Y. (12), Spirin V. (8), Tkachenko K.V. (6)

**Erbe der europäischen wissenschaft:** wirtschaft, management, tourismus,  
rechtsprechung. Monografische Reihe «Europäische Wissenschaft». Buch 2.  
Teil 5. 2020.

**Heritage of european science:** economics, management, tourism,  
jurisprudence. Monographic series «European Science».  
Book 2. Part 5. 2020.

**ISBN 978-3-9821783-7-0**

**DOI: 10.30888/978-3-9821783-7-0.2020-02-05**

**Published by:**

*ScientificWorld-NetAkhatAV*

*Lußstr. 13*

*76227 Karlsruhe, Germany*

*in conjunction with Institute «SE&E»*

e-mail: [orgcom@sworld.education](mailto:orgcom@sworld.education)

site: [www.sworld.education](http://www.sworld.education)

Copyright © Authors, 2020

Copyright © Drawing up & Design. SWorld-NetAkhatAV, 2020



## ÜBER DIE AUTOREN / ABOUT THE AUTHORS

1. *Abramova Asiat*, National University of Food Technology, Ukraine, PhD in technical sciences, - *Chapter 13*
2. *Baiev Vadim*, National University of Food Technologies, Ukraine, PhD in economic sciences, docent - *Chapter 12 (co-authored)*
3. *Batazhok S.G.*, Bila Tserkva National Agrarian University, Ukraine, PhD in economic sciences, docent - *Chapter 5 (co-authored)*
4. *Bezpalá Olha*, Nizhyn Agrotechnical Institute NUBiP, Ukraine, PhD in Geography, - *Chapter 12 (co-authored)*
5. *Boiko Liudmyla Alexandrovna*, Kherson State Agrarian and Economic University, Ukraine, PhD in agricultural sciences, docent - *Chapter 9*
6. *Bojarchuk Hristina Petrovna*, National University of Water Resources and Environmental Management, Ukraine, student, - *Chapter 10 (co-authored)*
7. *Borysova Tatiana Mikhailovna*, Ternopil National Economic University, Ukraine, Doctor of Economic Sciences, docent - *Chapter 11*
8. *Dobrodomova Tat'yana Nikolayevna*, Belgorod State National Research University, Russia, PhD in economic sciences, docent - *Chapter 8 (co-authored)*
9. *Drahan O.O.*, Bila Tserkva National Agrarian University, Ukraine, PhD in economic sciences, docent - *Chapter 5 (co-authored)*
10. *Homeleva Ramona Alexandrovna*, State University of Aerospace Instrumentation (SUAI), Russia, doctor of philosophical science, Professor - *Chapter 14 (co-authored)*
11. *Ilchuk Pavlo*, National University "Lviv Polytechnic", Ukraine, Doctor of Economic Sciences, Professor - *Chapter 2 (co-authored)*
12. *Khodakivska Olga*, NSC "Institute of Agrarian Economics", Ukraine, Doctor of Economic Sciences, senior researcher - *Chapter 7 (co-authored)*
13. *KiriiaK Oksana Vasylivna*, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Ukraine, PhD in Law, docent - *Chapter 15*
14. *Kononenko Olena*, NSC "Institute of Agrarian Economics", Ukraine, applicant, - *Chapter 7 (co-authored)*
15. *Kots Olha*, National University "Lviv Polytechnic", Ukraine, PhD in economic sciences, docent - *Chapter 2 (co-authored)*
16. *Kriuchkova Nataliia*, Odessa National University named after I.I. Mechnikov, Ukraine, PhD in economic sciences, docent - *Chapter 3*
17. *Kulik Ivan Viktorovich*, FGBOU VO Pacific State University, Russia, PhD in economic sciences, docent - *Chapter 1 (co-authored)*



18. *Kulik Viktor Ivanovich*, FGBOU VO Pacific State University, Russia, PhD in technical sciences, docent - *Chapter 1 (co-authored)*
19. *Kuntii Andrii*, Lviv State University of Internal Affairs, Ukraine, PhD in Law, docent - *Chapter 16 (co-authored)*
20. *Melnyk Iryna*, National University of Food Technology, Ukraine, PhD in economic sciences, - *Chapter 12 (co-authored)*
21. *Mokhorov Gennady Anatolievich*, Institute of Foreign Economic Relations, Economics and Law, Russia, Doctor of Historical Sciences, Professor - *Chapter 14 (co-authored)*
22. *Moskvina Anastasiia Olegovna*, O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine, PhD in economics, docent - *Chapter 4 (co-authored)*
23. *Motoria Kateryna*, National University "Lviv Polytechnic", Ukraine, master, - *Chapter 2 (co-authored)*
24. *Okorskij Vitalij Petrovich*, National University of Water Resources and Environmental Management, Ukraine, PhD in technical sciences, docent - *Chapter 10 (co-authored)*
25. *Pravnik I.O.*, V. N. Karazin Kharkiv National University, Lecturer - *Chapter 4 (co-authored)*
26. *Sichkovska Inna*, Lviv State University of Internal Affairs, Ukraine, PhD in Law, - *Chapter 16 (co-authored)*
27. *Sirota Naum Mikhailovich*, State University of Aerospace Instrumentation (SUAI), Russia, Doctor of Political Science, Professor - *Chapter 14 (co-authored)*
28. *Solohub Yurii*, National University of Food Technology, Ukraine, PhD in Geography, - *Chapter 12 (co-authored)*
29. *Spirin Vitaliy*, Belgorod State National Research University, Russia, student, - *Chapter 8 (co-authored)*
30. *Tkachenko K.V.*, Bila Tserkva National Agrarian University, Ukraine, PhD in economic sciences, - *Chapter 6*



## *Inhalt / Content*

### **CHAPTER 1. LABOR AND CAPITAL IN THE AGE OF MODERN SOCIETY**

Introduction .....	8
1.1. About the structure of the working day and the division of labor .....	10
1.2. The structure of the working day from a socio-political point of view .....	13
1.3. The structure of the working day from an economic point of view .....	15
1.4. The structure of the working day from a technical point of view .....	17
1.5. The product is produced by one manufacturer before the division of labor .....	23
1.6. Economic changes due to division of labor .....	29
1.7. Value as a tool for the functioning of labor (producers) distributed in space and time .....	37
Conclusions .....	41

### **CHAPTER 2. MODELING THE INTERACTIONS BETWEEN UNEMPLOYMENT AND INFLATION: RESULTS FOR UKRAINE**

Introduction .....	44
2.1. Theoretical approaches to identifying the impact of monetary policy on the labor market of Ukraine .....	45
2.2. Beveridge curve for the labor market of Ukraine .....	46
2.3. Correlations between unemployment rates and the consumer price index in Ukraine .....	48
2.4. Phillips curve for the labor market of Ukraine .....	50
Conclusions .....	53

### **CHAPTER 3. THEORETICAL AND APPLIED IMPERATIVES OF FISCAL DECENTRALIZATION PROCESSES IN THE CONTEXT OF TRANSFORMATION OF THE PUBLIC FINANCE SYSTEM IN UKRAINE (ON THE EXAMPLE OF LAND TAXATION)**

Introduction .....	55
3.1. Theoretical conceptualization of fiscal decentralization in modern conditions of development .....	56
3.2. Foreign experience of land management in the context of fiscal decentralization .....	59
3.3. Directions for optimizing land taxation in the context of fiscal decentralization .....	61
Conclusions .....	63

### **CHAPTER 4. MODERN DETERMINANTS OF NATIONAL COMPETITIVE ADVANTAGES IN THE DIGITAL ECONOMY OF A GLOBALIZING WORLD**

Introduction .....	64
--------------------	----



3.1. Evolution of Megatrends of the Global Economic System .....	64
3.2. Rising of the Digital Economy: Problems and Prospects .....	66
3.3. Transformation of Factors of National Competitive Advantages Under the Influence of Modern Trends of Globalization .....	70
Conclusions .....	71

## **CHAPTER 5. CREDIT RISK MANAGEMENT OF THE BANK**

Introduction .....	73
5.1. Organizational and economic mechanism of credit risk management of the bank .....	73
5.2. Assessment and methods of credit risk management .....	77
Conclusions .....	80

## **CHAPTER 6. THEORETICAL FUNDAMENTALS OF SOCIAL INSURANCE CONTENTS**

Introduction .....	82
6.1. The essence of social insurance .....	82
6.2. The genesis of social insurance.....	84
6.3. Financial mechanism of social insurance and bases of its formation .....	87
Conclusions .....	89

## **CHAPTER 7. THE ROLE OF LAND PAYMENTS FOR RURAL DEVELOPMENT.....91**

## **CHAPTER 8. SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIAN REGIONS.....99**

## **CHAPTER 9. LOGISTICS AND PRODUCTION POTENTIAL IN THE VEGETABLE FARMING INDUSTRY OF THE SOUTHERN REGION OF UKRAINE**

Introduction .....	106
9.1. Trends in the development of the vegetable growing industry in Kherson region.....	106
9.2. Role of logistics and marketing in vegetable growing.....	110
Conclusions .....	112

## **CHAPTER 10. USING THE R-THEORY OF MOTIVATION TO GENERATE IDEAS**

Introduction .....	114
10.1. The paradigm of thinking - the basis of management of social structures .....	114
10.2. Generating ideas - a way to increase the competitiveness of the enterprise .....	116
10.3. Formation of creative teams with the help of R - theory of motivation	118



10.4. Solving creative problems by generating ideas..... 120  
 Conclusions ..... 121

**CHAPTER 11. THEORETICAL FUNDAMENTALS OF SOCIAL INSURANCE CONTENTS**

Introduction ..... 123  
 11.1. The concept of global competition..... 123  
 11.2. Classification of global competitive behavior ..... 125  
 11.3. The specifics of global competition in the market of goods and services ..... 127  
 Conclusions ..... 129

**CHAPTER 12. THE CONCEPT OF GENERAL QUALITY MANAGEMENT IN THE ENTERPRISES OF THE TOURISM INDUSTRY: FUNCTIONS AND PHASES OF IMPLEMENTATION.....130**

**CHAPTER 13. THE INTRODUCTION OF ECO TECHNOLOGIES IN HOTEL ENTERPRISES AS A PROMISING WAY TO INCREASE THEIR COMPETITIVENESS**

Introduction ..... 138  
 13.1. Foreign experience in implementing eco-innovations in the hotel industry..... 138  
 13.2. Ways of integration of eco-technologies in the hotel enterprise ..... 143  
 Conclusions ..... 145

**CHAPTER 14. IDEAS OF PRE-REVOLUTIONARY RUSSIAN LIBERALISM IN THE CONTEXT OF MODERN REALITIES..147**

**CHAPTER 15. TYPOLOGY OF APPROACHES TO UNDERSTANDING THE ESSENCE OF TRUST PROPERTY**

Introduction ..... 157  
 15.1. Legislative basis and court practice ..... 157  
 15.2. Scientific and theoretical research to outline the essence of trust property ..... 159  
 Conclusions ..... 162

**CHAPTER 16. FEATURES OF THE BEGINNING OF PRE-TRIAL INVESTIGATION CRIMINAL PROCEEDINGS FOR SEXUAL MURDER.....163**

**References ..... 171**





## KAPITEL 1 / CHAPTER 1. LABOR AND CAPITAL IN THE AGE OF MODERN SOCIETY

ТРУД И КАПИТАЛ В ЭПОХУ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА  
ПРАЦЮ І КАПІТАЛ В ЕПОХУ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

DOI: 10.30888/978-3-9821783-7-0.2020-02-05-042

### Введение

Процесс труда совершается в пространстве и во времени. В разные эпохи и в различных странах продолжительность рабочего дня – величина различная. Содержание любого современного производства составляют технологические процессы, которые воплощены в автоматизированные средства труда (станки, автоматы, автоматические линии...), в них заложены и закладываются все потенциальные возможности качества и количества выпускаемой продукции, эффективности производства; система же организации и управления производством продуктов есть лишь форма реализации этих возможностей.

Современные автоматизированные средства производства (средства труда!) характеризуются одновременным функционированием десятков, а в автоматических линиях – сотен механизмов и инструментов. Они, помимо изменения формы, размеров и свойств предметов труда, т. е. придания им потребительных свойств, выполняют много других функций, в том числе транспортирования и загрузки-выгрузки предметов труда, изменения их ориентации, накопления заделов, контроля их качества, подсчёта количества, замены инструмента, удаления отходов и т. д. Автоматические средства производства выполняют производственные функции быстрее и лучше человека, и потому основной капитал общества **как производительная сила**, как овеществлённый человеческий разум, воплощённый в технологические процессы, выполняемые современными автоматизированными средствами производства, **«работает»** на общество, производя необходимые людям по номенклатуре, количеству и качеству предметы потребления и услуги, но он **не создаёт** никакой стоимости. «Закон стоимости с самого начала направлен против... (ложного)... взгляда, будто накопленный прошлый труд, из которого состоит капитал как фактор производства и образования прибыли, обладает свойством создавать стоимость. Закон стоимости прочно устанавливает, что такое свойство принадлежит только живому труду» [1, с. 15].

Человеческое общество движется *от царства борьбы с природой*, чтобы выжить, *к царству необходимости*, когда рабочий, кроме труда, направленного на приобретение непосредственных жизненных средств, затрачивает труд на производство средств труда, когда общество приходит к «...союзу рабочих людей, работающих общими средствами производства», и далее *к царству*



свободы, развитию человеческих способностей и возможностей, которые являются самоцелью.

Однако все успехи цивилизации, или, другими словами, всякое увеличение *общественных производительных сил*, в том виде, в каком они являются плодом науки, изобретений, разделения и комбинирования труда, улучшения средств сообщения, создания мирового рынка и т. д., – обогащают (*сегодня*) не рабочего, а *капитал* следовательно, только ещё более увеличивают ту силу, которая господствует над трудом, лишь умножают производительную силу капитала.

В каком бы смысле ни употреблялся термин «**производство**», это есть и предмет науки, и предмет, являющийся объектом управления. И потому исследование процесса развития «общественного капитала» подтверждает, что для управления производством как социально-экономической системой знание объективных законов общественного развития необходимо, ибо науку и практику управления интересуют не частные рыночные закономерности, плавающие на поверхности, или технические успехи, имеющиеся в том или ином производстве, а **функционирование производства как системы**.

Взаимодействие в процессе производства таких разнородных элементов, какими являются предметы труда, средства труда и рабочая сила, достигается наличием **стоимостного инструмента** общения людей, который завуалирован и искажён денежным инструментом общения людей, и тем не менее, позволяющим оценивать и соизмерять разнородные элементы, а результатом является **вновь созданный продукт и его стоимость**.

Производство в целом есть система экономической природы, и потому управление производством должно обеспечивать **непрерывность кругооборота основного и оборотного капитала** (или средств производства) и накопление этих средств как источника его качественного и количественного развития. А поскольку люди образуют один из важнейших факторов любого производства, то здесь **присутствуют и цель, и решения по её достижению**.

Поэтому, необходимо обращать внимание на организационные вопросы – целое направление управленческой деятельности, которое нельзя игнорировать, анализируя процесс материального и социального воспроизводства общества.

Управление производством появляется на этапе общественного развития, когда происходит разделение и кооперация труда, а функции управления закрепляются за особой категорией работников – организаторов производства: «промышленных офицеров», «дирижёров производства», «менеджеров» и т. д.

Экономическая наука даёт исчерпывающие, прямые и ясные ответы на все



вопросы, которые поставила научно-техническая революция нашего времени и которые волнуют всё человечество.

### 1.1. О структуре рабочего дня и разделении труда

Если бы рабочий совершал процесс труда непрерывно, то его рабочий день составлял бы 24 часа в сутки. По понятным причинам рабочий совершает процесс труда в течение части суток, например, в течение 8 часов. Время, рассматриваемое как часть суток, в течение которого рабочий трудится, есть рабочее время, или рабочий день, безразлично от того, в какое время суток он трудится.

Для наглядности исследований предположим продолжительность рабочего дня конкретной величине, например 12 часам труда. В течение времени  $T_F = 4$  часа плетётся рыбацкая сеть, – средство труда, в количестве 1 штука, а в течение времени  $T_G = 8$  часов ловится рыба, – предмет потребления, в количестве  $Q = 24$  штуки. Только этот продукт труда – предмет потребления  $Q = 24$  штуки – и является тем конечным продуктом, или той конечной целью, ради которой совершался 12-часовой труд или велось всё производство. Только этот продукт и предназначен для непосредственно человеческого потребления. Однако в течение двенадцатичасового рабочего дня произведено два совершенно различных продукта, а именно: рыбацкая сеть (как средство труда), которая требует четырёх часов труда, и рыба (как предмет потребления), которая требует восьми часов труда.

Если теперь предположить, что этот продукт потребления делится на необходимую  $Q_H = 18$  и прибавочную  $Q_{II} = 6$  части в отношении  $Q_{II}/Q_H = 1/3$ , так что  $Q_H + Q_{II} = Q = 24$  штуки, то здесь возникают два возможных продолжения исследования: 1) то время, в течение которого этот продукт непосредственно производился, также делится на две части: необходимую  $t_H = 6$  и прибавочную  $t_{II} = 2$ , так что  $t_H + t_{II} = T_G = 8$  часов, и в том же отношении, т.е.  $t_{II}/t_H = 1/3$ ; 2) весь рабочий день также делится на две части: необходимую  $T_H = 9$  и прибавочную  $T_{II} = 3$ , так что  $T_H + T_{II} = 12$  часов, и в том же отношении, т.е.  $T_{II}/T_H = 1/3$ .

Что же теперь понимать под «необходимым» и «прибавочным» рабочим временем? То, что спрятано под символом  $t$ , или то, что спрятано под символом  $T$ ? Слова «необходимое рабочее время» и «прибавочное рабочее время» (как и многое другое) в экономической литературе употребляются в различном



смысле, и потому мы сознательно привлекаем внимание к этой проблеме. Кроме того, здесь речь пойдёт пока только о текущем, затрачиваемом на производство конкретного продукта «необходимом» и «прибавочном» времени, о времени, в течение которого продолжается труд, а потому здесь ещё нет ни вещественных, ни стоимостных затрат производства, а есть пока только затраты времени.

По нашему мнению, остаются справедливыми и сегодня слова Карла Маркса о любом экономическом понятии, которое, будучи «выведенное из самой природы материального производства, всегда сохраняет своё значение в применении к совокупному рабочему, рассматриваемому как одно целое. Но оно не подходит более к каждому из его членов, взятому в отдельности» [2, с. 512].

Попытка узнать у современного экономиста, – что такое: 1) необходимое и прибавочное рабочее время? 2) необходимый и прибавочный труд? 3) необходимый и прибавочный продукт? и т.д., обнаруживает то, что он, даже не заглядывая в учебник или экономический словарь и в лучшем случае декламирует:

1. «Необходимое рабочее время – время, в течение которого трудящийся производит материальные блага, необходимые для содержания самого работника и его семьи»;

2. «Необходимый продукт – часть общественного продукта ... необходимая для содержания самого работника и его семьи...»;

3. «Необходимый труд – труд, затрачиваемый работником производства для создания *необходимого продукта...*».

Пусть рабочий день равен 10 часам труда. За 10 часов работы рабочий изготавливает 10 единиц продукта и получает 20 рублей заработной платы. Предположим, что единица продукта стоит 10 рублей и для того, чтобы прожить, рабочему требуется только две единицы именно этого продукта. Следовательно, чтобы не умереть с голоду или «прожить», рабочему необходимо лично потребить две единицы произведённого им продукта стоимостью 10 рублей за штуку, т. е. всего 2 штуки  $\times 10$  руб. = 20 руб., что и соответствует его заработной плате. Итак, две единицы продукта есть его «необходимый продукт», а 20 рублей есть его «необходимая заработная плата».

Так как 10 единиц продукта рабочий производит за 10 часов труда, то две «необходимые» единицы продукта он производит за 2 часа труда. Следовательно, 2 часа есть его «необходимое рабочее время», а  $10 - 2 = 8$  часов есть его «прибавочное рабочее время». Следовательно, в течение 2 часов



длится «необходимый труд», а в течение 8 часов длится «прибавочный труд» и т. д. и т. п.

Вот к каким нелепым экономическим выводам мы приходим, оставаясь в полном согласии с вышеприведёнными формулировками типа: 1. «Необходимое рабочее время – ...» и т. д.

Необходимо понимать, что указанные формулировки справедливы лишь для индивидуального труда, это есть «индивидуально необходимое» или «лично необходимое» рабочее время, труд, продукт, стоимость... и т. д. Это – начало науки, её азбука. Но это «лично необходимое» рабочее время не есть то «общественно необходимое» рабочее время, так же как и труд, продукт, стоимость... и т. д., которое обусловлено определённым состоянием общества или органическим строением общественного капитала.

В предлагаемом исследовании «политическую экономию» (форму общественного устройства) автор совершенно не затрагивает. Стоимость, значение которой всячески подчёркивается, выступает у автора всего лишь как некий «инструмент».

Что такое стоимость? Какова её природа? Почему она объективно существует независимо от политических формаций? – такие вопросы в современной литературе остаются подчас без внимания.

Суть игнорирования политической стороны вопроса о стоимости заключается в следующем: **во-первых**, «способ общественного производства» и «общественный строй» – это различные понятия, и когда речь идёт о способе общественного производства. Способ производства, основанный на разделении труда и стоимостных отношениях, является величайшим достоянием любого современного общественного производства, вне зависимости от общественногго строя. Более того, никакая форма общества несколько не изменяет его общей природы; **во-вторых**, при научном исследовании необходимо избегать политических субъективных оценок предмета исследования, а когда их надо вносить, то вносить их лишь там, где они теряют свой субъективный характер.

Рассмотрим наконец структуру рабочего дня. Выделим три точки зрения, а именно: 1. Деление **рабочего дня** на необходимую и прибавочную части; 2. Деление **рабочего дня** на производство средств труда и предметов потребления; 3. Деление **рабочего дня** на время работы и время простоев.

Первые два деления обнаруживают непрерывное развитие и тесную взаимообусловленность как на уровне самодвижения капитала как стоимостных пропорций в обществе, так и с позиции социально-



экономического деления всего общественного организма. Эта тема развивается в последующих разделах работы. Третье деление приобретает важное значение при анализе работы автоматизированных средств труда, как уже развитого и развивающегося основного капитала общества. Эта тема имеет сегодня важное самостоятельное значение.

Вначале рассматривается производство первичного продукта, в котором нет «профильтрованного» прошлым трудом «сырого материала», а есть только средства труда и живая рабочая сила, а потому стоимость произведённого продукта здесь состоит только из прошлого труда как стоимостного износа средств труда («потреблённый основной капитал» –  $f$ ) и вновь созданной стоимости настоящим живым трудом («необходимая стоимость» –  $v$  и «прибавочная стоимость» –  $m$ ). Внесение стоимостного элемента исследования позволяет обнаружить справедливость обмена между тем, кто производит средства труда, и тем, кто производит с их помощью предметы потребления, хотя время производства этих двух различных продуктов не позволяет этого сделать или увидеть эту «справедливость». Не временем определяется «стоимость», а стоимостью определяется «рабочее время».

## **1.2. Структура рабочего дня с социально-политической точки зрения**

Если человек всё имеющееся в его распоряжении время вынужден затрачивать на производство необходимых жизненных средств только для себя, то он не в состоянии прокормить детей и стариков и, следовательно, продолжить свой род.

Однако для возможности производить продукт «для третьих лиц» необходимо наличие избыточных производительных сил. Таким образом, пока производительная сила труда не достигла определённого уровня, в распоряжении рабочего нет того избыточного времени, без которого невозможен прибавочный труд (а следовательно нет и «прибавочной стоимости или прибавочного продукта»). Невозможно, следовательно существование представителей обслуживающего иных социальных групп, не имеющих прямого отношения к материальному производству, например, ученых, артистов, спортсменов и т. д.

«Таким образом, можно говорить о естественном базисе прибавочной стоимости, но лишь в том совершенно общем смысле, что в природе не существует никакого абсолютно препятствия, мешающего одному человеку сложить с себя и переложить на другого труд, необходимый для поддержания

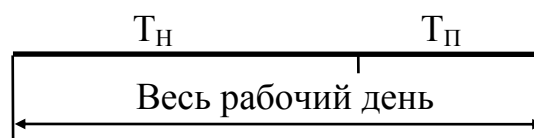


его собственного существования». «На зачаточных ступенях культуры производительные силы труда ничтожны, но таковы же и потребности... Далее, на указанных первых ступенях относительная величина тех частей общества, которые живут чужим трудом, ничтожно мала по сравнению с массой непосредственных производителей. С ростом общественной производительной силы труда эти части возрастают абсолютно и относительно». «Индивидуальный рабочий может доставить тем больше прибавочного труда, чем меньше его необходимое рабочее время. То же самое относится и к рабочему населению в целом: чем меньшая часть его требуется для производства необходимых жизненных средств, тем больше оставшаяся его часть, которую можно употребить на какое-либо другое дело» [2, с. 516]. Сказанное справедливо для любого общественного строя или – для любой общественной формации.

Следовательно, если мы рассматриваем рабочее время, или продолжительность рабочего дня, или просто – рабочий день – с этой точки зрения, то весь рабочий день, как индивидуальный, так и общественный, делится на часть дня, когда осуществляется необходимый труд, и часть дня, когда осуществляется прибавочный труд.

Время, в течение которого длится необходимый труд (обусловленный определённым состоянием общества!), называется необходимым рабочим временем, обозначим его символом  $T_H$ , а время в течение которого длится прибавочный труд, – прибавочным рабочим временем, обозначим его символом  $T_P$ .

Графически рабочий день изобразим отрезком прямой линии, длина которого равна суммарной длине двух отрезков, соответствующих двум указанным частям дня, рис. 1.



**Рис. 1. Структура рабочего дня  
(социально-политическое деление)**

Это деление рабочего дня мы назовём *социально-политическим* делением рабочего дня.



### 1.3. Структура рабочего дня с экономической точки зрения

Поскольку простыми моментами труда являются: сам труд как целесообразная деятельность, предмет труда и средства труда, то труд предполагается уже в такой форме, в которой он составляет исключительное достояние человека, и потому создание и употребление средств труда уже составляет специфически характерную черту человеческого процесса труда в любой области человеческой деятельности. Причём, если рассматривать весь процесс с точки зрения его результата – продукта, то и средства труда, и предметы труда оба выступают как средства производства, а сам труд – как производительный труд.

В самом процессе труда, целью которого является приспособление вещества и свойств природы к человеческим потребностям, деятельность человека должна рассматриваться как деятельность, осуществляемая при помощи или посредством предварительно созданных трудом **средств труда**, при помощи которых человек производит заранее намеченное изменение предмета труда, превращая его в предмет (продукт) для человеческого потребления. Поэтому средства труда, с помощью которых человек воздействует на предмет труда и которые поэтому так или иначе служат проводниками его деятельности, а также и все материальные условия, необходимые для того, чтобы процесс труда мог вообще совершаться, требуют определённых затрат труда, или затрат рабочего времени, или затрат **рабочих сил**, средств и времени на их производство.

«Это аналогично тому, как дикарь – помимо времени, затрачиваемого на охоту, – должен затрачивать ещё какое-то время на изготовление лука, а крестьянин, при патриархальной земледелии, – помимо времени, идущего на обработку земли, – должен затрачивать определённое количество рабочего времени на изготовление большей части своих орудий».

Само собой понятно, что если дикарь два дня делает лук, а затем бродит с этим луком ещё три дня в поисках удачной охоты, то это означает, что результатом его пятидневного труда должен быть продукт, обеспечивающий ему пятидневное существование.

Следовательно, если мы рассматриваем рабочее время, или продолжительность рабочего дня, или просто – рабочий день – с этой точки зрения, то весь рабочий день, как индивидуальный, так и общественный, делится на часть дня, когда производятся средства труда, и часть дня, когда с помощью этих средств труда производятся предметы потребления или

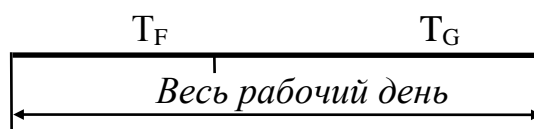




жизненные средства человека.

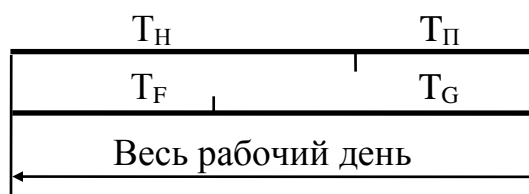
Время, затрачиваемое на производство средств труда, обозначим символом  $T_F$ , а время, затрачиваемое на производство предметов потребления, обозначим символом  $T_G$ .

Графически рабочий день изобразим отрезком прямой линии, длина которой равна суммарной длине двух отрезков, соответствующих двум указанным частям дня, рис. 2. Это деление рабочего дня мы назовём экономическим делением рабочего дня.



**Рис. 2. Структура рабочего дня  
(экономическое деление)**

Если мы графически совместим социально-политическое деление рабочего дня, рис. 1, с экономическим делением рабочего дня, рис. 2, то получим следующую схему, рис. 3.



**Рис. 3. Структура рабочего дня  
(совмещённая схема)**

Поскольку нам не избежать стоимостных определений, то, забегаая вперёд, можно сказать:

$T_H$  – время, в течение которого овеществляется необходимый труд, – и создаётся необходимый продукт и необходимая стоимость,

$T_{II}$  – время, в течение которого овеществляется прибавочный труд, – и создается прибавочный продукт и прибавочная стоимость,

$T_F$  – время, когда воспроизводятся средства труда, – воспроизводится «основной капитал», – **первое подразделение** общественного производства,

$T_G$  – время, когда воспроизводятся предметы потребления, – воспроизводится «доход», – **второе подразделение** общественного производства.

Но это ещё не стоимостные символы, а символы времени.

Необходимо также иметь в виду то обстоятельство, что формулируемые определения могут отображаться различными символами, а одни и те же символы отображать различное содержание одинаковых по словесной



формулировке определений.

С одной стороны, мы обнаруживаем, что рабочий день делится на часть дня, когда создаются средства труда, и часть дня, когда с их помощью создаются предметы потребления, т. е. часть дня, когда воспроизводится «капитал», и часть дня, когда воспроизводится «доход».

С другой стороны, мы обнаруживаем, что рабочий день делится, опять-таки, только на две части, – часть дня, когда совершается «необходимый труд», и на часть дня, когда совершается «прибавочный труд», т. е. часть дня, когда воспроизводится «необходимый продукт и его стоимость», и часть дня, когда воспроизводится «прибавочный продукт и его стоимость».

Со стороны социально-политической весь рабочий день тратится на создание условий воспроизводства двух классов людей: «рабочего» и «не рабочего» населения общества, и если рассматривать это со стороны продукта и стоимости, то одна часть рабочего дня затрачивается на производство необходимого продукта потребления «для рабочего», в котором воплощена «необходимая стоимость», а другая часть рабочего дня затрачивается на производство прибавочного продукта потребления для «не рабочего», в котором воплощена «прибавочная стоимость».

Напротив, с экономической точки зрения рабочий день затрачивается на производство двух видов продукта: средств труда и предметов потребления, и если рассматривать это со стороны стоимости, то одна часть рабочего дня затрачивается на производство «капитала», другая – «дохода».

Средства труда («капитал»), принадлежащие производству, индивидуально не потребляются, это не жизненно, а производственно необходимый продукт. Предметы потребления («доход») – это жизненно необходимый продукт, потребляемый самим человеком.

А теперь перейдём к другому делению рабочего дня, всё явственнее проявляющему себя в наше время.

#### **1.4. Структура рабочего дня с технической точки зрения**

Если проанализировать рабочий день или рабочее время индивидуального, отдельно взятого рабочего, или отдельно взятого автомата или автоматической линии, то оно состоит из двух основных моментов.

**Во-первых.** Тех промежутков времени, когда исторически сначала сам рабочий посредством своих ручных инструментов, орудий, затем машин, а в



конечном счёте своих «помощников» – средств труда целенаправленно изменяет форму, размеры и свойства предмета труда, превращая его в продукт пригодный для своего человеческого потребления.

Это так называемое время рабочих процессов или рабочих движений, рабочих ходов рабочей машины или просто рабочее время, которое обозначим *символом*  $t_p$ .

**Во-вторых.** Тех промежутков рабочего времени, когда исторически сначала сам рабочий, затем целевые механизмы его рабочих машин, а в конечном счёте средства труда не производят никаких изменений с предметом труда.

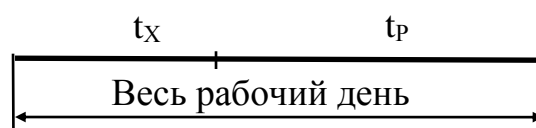
Правда, в эти моменты рабочего дня они могут перемещать свои целевые механизмы, двигать ими, готовясь к новому, в соответствии с технологическим процессом, контакту с предметом труда. Или они могут просто бездействовать по различным причинам: поздний приход и ранний уход рабочего... отсутствие заготовок или электроэнергии... выход из строя оборудования, и т. д. и т. п.

Это так называемое время потерь рабочего времени, или время холостых движений рабочей машины, или простои в работе – они могут быть как вынужденными, объективными, так и простой тратой рабочего времени, т. е. объективно неоправданными.

Эту часть рабочего дня обозначим символом  $t_x$ .

Таким образом, рабочий день индивидуального рабочего, работающего ручным инструментом, или рабочего, стоящего у станка с ручным управлением, или самостоятельно работающего автомата или автоматической линии чередуется моментами рабочих движений  $t_p$  и моментами холостых движений  $t_x$  и может быть представлен как сумма  $\Sigma t_p + \Sigma t_x$  или просто как сумма  $t_p + t_x$ .

Графически рабочий день изобразим отрезком прямой линии, длина которого равна суммарной длине двух отрезков, соответствующих двум указанным частям рабочего дня, рис. 4.



**Рис. 4. Структура рабочего дня (техническое деление)**

Это деление рабочего дня мы называем *техническим* делением рабочего дня.

Итак, с точки зрения выполнения технологического процесса и анализа



работы автоматизированного технологического оборудования в производственных условиях рабочий день можно разделить на время, когда происходит воздействие на предмет труда –  $t_p$ , и время, когда не происходит никакого воздействия на предмет труда –  $t_x$  [3].

По данным ЭНИМСа (экспериментальный научно-исследовательский институт металлорежущих станков), машинное время токаря составляет 25-35 % его 8-часового рабочего дня. Когда работает станок, осуществляя время  $t_p$ , стоит рабочий; когда работает рабочий, осуществляя время  $t_x$ , стоит станок, зачастую потребляя электроэнергию, и изнашиваясь на холостом ходу.

Если мы внимательно присмотримся, то обнаружим, что в подавляющем большинстве случаев изменение формы, размеров и свойств предметов труда, их перемещение в пространстве и т. д. и т. п. выполняет не человек, прикладывая к этому свои физические, как это было в основном прежде, например в мануфактуре, данные ему природой и даже развитые опытом способности, а его рабочие машины – средства труда. И хотя сегодня человек ещё стоит у станка или полуавтомата как один из механизмов несовершенной пока «рабочей машины», тем не менее всё нагляднее становится процесс вытеснения человека из самих технологических процессов производства продукта. И всё зримее выплывает на первый план задача создания высокопроизводительной автоматизированной техники и организации на этой основе самого процесса производства необходимых обществу (по номенклатуре, количеству и качеству) продуктов и услуг.

Человеку предстоит много передать, пока ещё своих функций, создаваемым им средствам труда. Происходящий «обмен живого труда на овеществлённый труд» как передача функций живого труда общества «основному капиталу общества» есть исторически непрерывный объективный процесс развития производительной силы общественного производства. При этом необходимо иметь в виду следующее.

Во-первых. «Прогресс техники в том и выражается, что человеческий труд всё более и более отступает на задний план перед трудом машин.

Во-вторых. Если развитие науки... является... одной из форм, в которых выступает развитие производительных сил человека, т. е. развитие богатства...», то «развитие основного капитала является показателем того, до какой степени всеобщее общественное знание... превратилось в непосредственную производительную силу», в «...органы общественной практики, реального жизненного процесса.

В-третьих. созидание действительного богатства становится менее



зависимым от рабочего времени и от количества затраченного труда, чем от мощи тех агентов, которые... зависят, скорее, от общего уровня науки и от прогресса техники, или от применения этой науки к производству.

Верное, хотя и общее, представление об уровне развития производства с точки зрения применения машин в современном обществе может дать анализ баланса годового фонда времени, рис. 5.

Потери по времени рабочей силы, т. е. время, когда человек не работает, складывается обычно из субботних и воскресных дней, праздничных дней и дней отпуска. Это составляет ежегодно приблизительно 135 дней, или 37 % общего годового фонда времени.

В оставшиеся 230 дней человек работает. Но он не может, как уже отмечалось, работать все 24 часа в сутки. (**Борьбу за сокращение рабочего дня оставим в прошлом**). В наше время рабочий день в среднем длится 8 часов, ещё 8 часов, можно сказать, составляют «свободное время», и ещё 8 часов остаётся человеку для сна. Поэтому, если сутки разделить на три части поровну, то лишь в одну часть суток человек работает, т. е. он работает всего 8 часов либо в первую, либо во вторую, либо в третью смену. Ясно, что если человек работает в первую смену, то он не работает во вторую и в третью смены, и т. д. Работа в одну смену ежедневно в течение 230 календарных дней составляет 1832 часа, или 21 % общего годового фонда времени. Если из этого рабочего времени вычесть 1 час на обед, что составляет 2,6 % общего годового фонда времени, и 1,4 % из-за отсутствия рабочих на рабочем месте по различным причинам, см. рис. 1.5, то остаётся для работы всего 1603 часа, или 18,4 % от общего годового фонда времени. Только это время каждый работающий человек находится на рабочем месте. В это время осуществляется производственная деятельность человека и производственный процесс, которому присущи свои собственные потери времени, как по техническим, так и по организационным причинам, рис. 5.

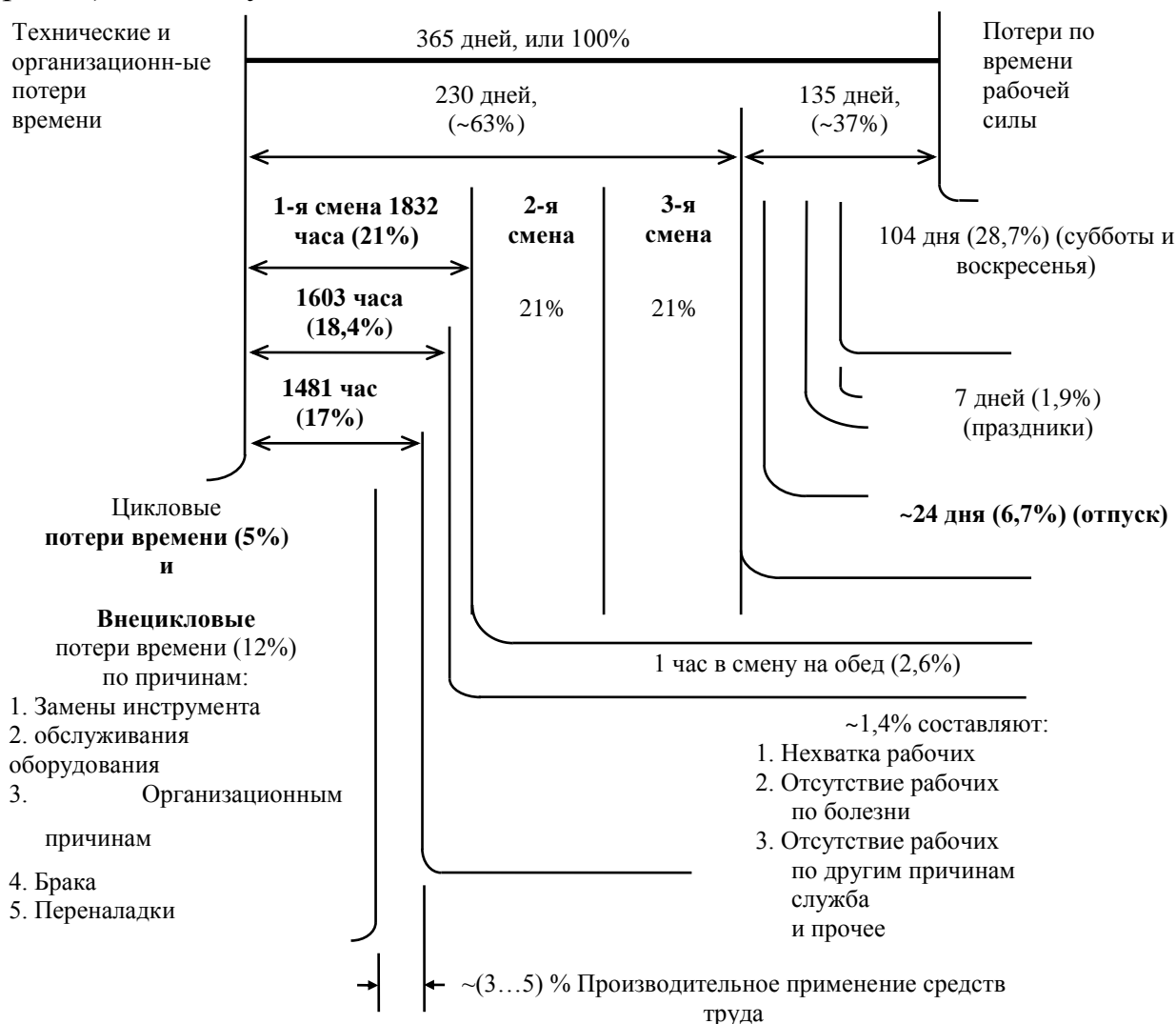
Если не вдаваться в нюансы (например сколько 18, 24 или 48 календарных дней составляет отпуск трудящегося человека и т. п.), то приведённая схема отражает действительное положение дел в общественном производстве.

Если годовой рабочий день одного рабочего, т.е. величину 1603 часа, или 18,4 % годового фонда времени, принять за 100 %, то можно определить долю времени эффективного применения средств труда,

$$\left. \begin{array}{l} 18,4 - 100 \% \\ 5 - t_3 \% \end{array} \right\}, \text{ откуда } t_3 = 5 \times 100 \% / 18,4 = 27 \%.$$



Это как раз и есть то «машинное время» рабочего в машиностроении, одной из самых передовых в техническом отношении отраслей народного хозяйства, которое по данным ЭНИМСа составляет от 25 до 35% рабочего дня оператора или рабочего. Если мы будем рассматривать время непосредственного воздействия на предмет труда, время, в течение которого изменяются форма, размеры и свойства предмета труда (т.е. «производительное время»), то оно будет ещё меньше.



**Рис. 5. Структура рабочего дня со стороны производительной силы**

Эти 27 % рабочего времени от годового фонда живого рабочего времени, а значит 5 % времени от всего годового фонда времени, и есть то время, в течение которого происходит непосредственное воздействие машин на предмет труда. Это – коэффициент полезного действия современного общественного производства. От 5 до 100 % дистанция гигантского размера, которую предстоит пройти человечеству. В этом смысле общественное производство находится на уровне самого плохого уже списанного историей паровоза.

Классики «политической экономии» будущее гипотетическое



**коммунистическое общество людей** конечно же не связывали с таким низким уровнем развития производительных сил общества.

Если бы даже удалось современному рабочему с сегодняшней техникой работать в три рабочих смены, то и в этом случае мы использовали бы всего лишь 9% от всего годового фонда времени. Это справедливо для современной техники и современных условий производства, требующих непосредственного присутствия человека на каждом рабочем месте, – у станка с ручным управлением, станка с числовым программным управлением, полуавтомата... (это справедливо для всех видов транспорта...) и др. Но если человек не может работать в три смены, то повышение же производительной силы самой техники является другим и неисчерпаемым источником повышения производительности общественного труда. Повышение производительной силы рабочих машин с технической точки зрения предела не имеет, а время их работы может быть непрерывным. Поэтому создание высокопроизводительной автоматизированной техники является тем революционным путем, который позволит не только довести рабочее время до 18,4 % (или 21 %), что равноценно непрерывной работе в течение одной рабочей смены, но и позволит вообще сделать рабочее время средств труда независимым, от рабочего времени и от количества труда непосредственных рабочих-операторов. **Рабочее время машин многократно превысит границы физически допустимого рабочего времени людей**, так как предел возможного рабочего времени средств труда – все 24 часа в сутки и без праздников и выходных.

Однако, средство труда, как посредник между человеком и природой, воплощая исторически непрерывно в себе **производительную силу**, переносимую из человека в машину, и выполняя поставленную перед ней человеком цель, становится самостоятельным *образованием* (наделённым в особой форме функциями, – *профессией*: токарный, фрезерный, сборочный, контрольный и т. п. – автомат), живущим и развивающимся по своим («не подражая руке человека»!) техническим законам в материальном производстве общества или в рамках социальной формы движения. Очеловечивание природы в форме средств труда возможно лишь в практическом, материальном преобразовании её предметности в процессе сознательно-целесообразного труда. Научно-техническая революция всё более отдаляет человека от *непосредственного* процесса производства, предоставляя ему *свободное время* для других дел. Обогащение жизни разумом, целеполагание новых предметов потребления, разработка принципиально новых технологических процессов и воплощение их в современных автоматизированных средствах труда (уже



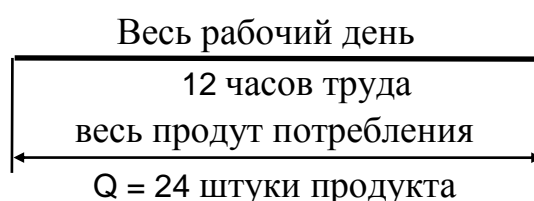
сегодня вошли в жизнь термины – «безлюдная технология» ... «искусственный интеллект»...) – это есть процесс развития производительной силы человека (человек увеличил и увеличивает силу своих мышц, зрение, обоняние, осязание, быстроедействие, дальноедействие и т. п., приобретая и развивая даже то, чем не наделила его биологическая природа).

С помощью микроскопа он видит невидимые атомы, а с помощью телескопа он видит далёкие звёзды и слышит шум далёких галактик. С помощью своих «помощников» человек ползает уже по дну океана и поверхности планет в солнечной системе. Без посредников – средств труда – человек не только не может изготовить и разглядеть, но и проконтролировать работоспособность такого предмета труда (продукта), как микропроцессор современной ЭВМ.

### 1.5. Продукт производится одним производителем до разделения труда

#### Аспект первый

Весь рабочий день от поставленной цели до конечного продукта потребления равен 12 часам труда. За это время было создано  $Q = 24$  штуки продукта, предназначенного для непосредственного человеческого потребления. Здесь всё время труда и весь продукт потребления предполагается «необходимым» (рис. 6).



**Рис. 6 Объём совокупного продукта**

#### Аспект второй

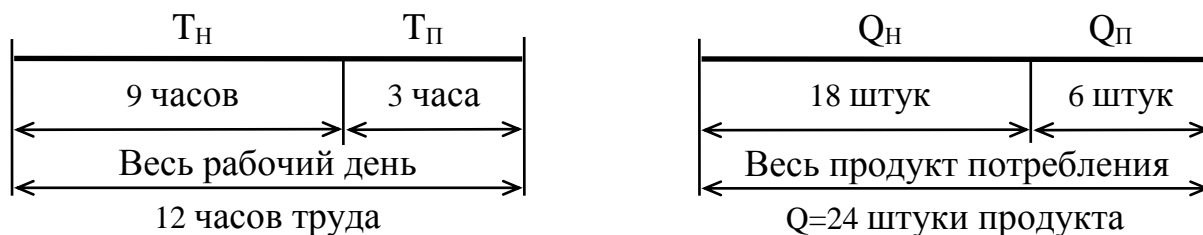
Если результат труда всего 12-часового рабочего дня, воплощённый в продукте потребления  $Q = 24$  штуки, потребляется частью  $Q_H = 18$  штук самим рабочим, а частью  $Q_{II} = 6$  штук потребляется не рабочим, а, скажем, членами его семьи и т. д., то и продукт, и рабочий день делятся на эти две части в одинаковом отношении  $Q_{II}/Q_H = T_{II}/T_H$ .

Здесь одна часть продукта потребления, часть  $Q_H$ , и соответствующая ей часть рабочего дня, часть  $T_H$ , есть «необходимая» часть, а другая часть продукта  $Q_{II}$  и соответствующая часть рабочего дня  $T_{II}$  есть «прибавочная»,





(рис. 7).



**Рис. 7 Структура совокупного продукта (аспект деления на необходимую и прибавочную части)**

Здесь понятия «необходимости» и «прибавочности» распространены, во-первых, на весь продукт потребления («доход»)  $Q = 24$  шт., который производился, однако, не в течение всего 12-ти час. раб. дня, а лишь во вторую его часть, т. е. в течение всего лишь 8 часов труда ловилась рыба; во-вторых, на весь 12-ти час. раб. день, в течение которого производился не только продукт потребления («доход»)  $Q$ , но и средство труда («капитал») – рыболовная сеть.

Аспект третий

Весь рабочий день от поставленной цели до производства конечного продукта потребления равен 12 часам труда.

В течение этого времени производилось два качественно различных продукта: в первую половину дня, в течение  $T_F = 4$  часа, создавалась рыбацкая сеть как средство труда («капитал»), а в течение второй половины дня, в течение  $T_G = 8$  часов, создавался продукт потребления в виде рыбы («доход») (рис. 8). Поскольку продукт потребления  $Q = 24$  штуки производился в течение  $T_G = 8$  часов (и при этом «необходимый» продукт  $Q_H = 18$  штук, а «прибавочный» продукт  $Q_{II} = 6$  штук), то и время, в течение которого непосредственно производился этот продукт, делится в том же отношении, в каком делится и продукт, а именно:

$$\text{Продукт} - \begin{cases} Q_{II} / Q_H = 6/18 \\ Q_H + Q_{II} = Q = 24 \text{ штуки} \end{cases} \quad \text{Время} - \begin{cases} t_{II} / t_H = 2/6 \\ t_H + t_{II} = T = 8 \text{ часов} \end{cases}$$

Теперь уже понятия «необходимости» и «прибавочности» распространяем: **во-первых**, как и прежде, на весь продукт потребления  $Q = Q_H + Q_{II}$ , оставляя пока его необходимую и прибавочную части под прежними символами и в прежнем количестве; **во-вторых**, не на весь 12 часовой рабочий день, а лишь на ту его часть, часть  $T_G = 8$  часов, в течение которой этот продукт действительно производился, при этом  $T_G = t_H + t_{II}$ , где:

$t_H = 6$  часов – часть всего рабочего дня, в течение которой производится необходимая часть продукта потребления  $Q_H = 18$  штук,



**Рис. 8 Структура совокупного продукта (аспект деления времени на части «капитал» и «доход»)**

$t_П=2$  часа – часть всего рабочего дня, в течение которой производится прибавочная часть продукта потребления  $Q_П = 6$  штук.

Аспект четвёртый

Итак, 12-часовой рабочий день делится на производство средств труда, время  $T_F = 4$  часа, и производство предметов потребления, время  $T_G = 8$  часов.

В свою очередь  $T_G$ , в течение которого непосредственно производится продукт потребления, делится на две части:  $t_H = 6$  часов и  $t_П = 2$  часа.

Теперь можно сказать, что продолжительность всего рабочего дня, равного 12 часам, состоит из суммы следующих трёх частей:

$$T_F + t_H + t_П = 4 + 6 + 2 = 12 \text{ часов.}$$

Несмотря на то, что продукт потребления  $Q = 24$  штуки непосредственно производился в течение всего лишь 8 часов труда, тем не менее в этом продукте,  $Q = 24$  штуки, как в конечной цели всего процесса труда, воплощены все 12 часов труда, а потому справедливы пропорциональные деления совокупного продукта (рис. 9).

$$Q_F = (Q / 12) \times T_F = (24 / 12) \times 4 = 8 \text{ штук,}$$

$$Q_V = (Q / 12) \times t_H = (24 / 12) \times 6 = 12 \text{ штук,}$$

$$Q_M = (Q / 12) \times t_П = (24 / 12) \times 2 = 4 \text{ штуки.}$$

Теперь уже понятия «необходимости» и «прибавочности» распространились: **во-первых**, не на весь, а только на часть продукта потребления, на часть  $Q_V = 12$  и часть  $Q_M = 4$ , т.е. только на  $Q_V + Q_M = 16$  штук продукта, тогда как другая часть продукта  $Q_F = 8$  штук пока не участвует в этих понятиях; **во-вторых**, как и прежде, на часть рабочего дня, а не на весь день, равный 12 часам труда, т.е. на время  $t_H + t_П = T_G = 8$  часов, в течение которого в



**Рис. 9 Структура совокупного продукта (аспект деления продукта на части «капитал» и «доход»)**

действительности производится не 16 штук, а весь продукт потребления  $Q = 24$  штуки.

«Пока процесс труда является чисто индивидуальным, [2, с. 511], один и тот же рабочий объединяет все те функции, которые в последствии разъединяются». Поэтому для рабочего, который всё делает сам, совершенно безразлично рассуждать ли так, как изложено в аспекте втором, или рассуждать так, как изложено в третьем аспекте. Будет ли рабочий брать за базу весь совокупный рабочий день, равный 12 часам труда, и строить пропорции:

$$T_{II} / T_H = 3 \text{ часа} / 9 \text{ часов} \quad Q_{II} / Q_H = 6 \text{ штук} / 18 \text{ штук}$$

$$T_H + T_{II} = 9 + 3 = 12 \text{ часов} \quad Q_H + Q_{II} = 18 + 6 = 24 \text{ штуки}$$

или он будет брать во внимание только те фактические часы труда, составляющие 8 часов, в течение которых непосредственно создавался продукт потребления (ловила рыба), и строить пропорции:

$$t_{II} / t_H = 2 \text{ часа} / 6 \text{ часов} \quad Q_{II} / Q_H = 6 \text{ штук} / 18 \text{ штук},$$

$$t_H + t_{II} = 6 + 2 = 8 \text{ часов} \quad Q_H + Q_{II} = 18 + 6 = 24 \text{ штуки}.$$

В обоих случаях весь продукт потребления, равный  $Q = 24$  штуки, является от начала до конца продуктом его труда, и потому этот продукт рабочий вправе сам делить на необходимую часть  $Q_H$  и прибавочную часть  $Q_{II}$  продукта.

То же самое можно сказать и о четвёртом аспекте. Весь продукт и здесь принадлежит одному рабочему. Однако здесь уже все составные части или элементы рабочего времени, составляющие весь рабочий день, выражены в



относительных долей конечного продукта потребления. Здесь мы обнаруживаем, что труду, который затрачивается на производство средств труда, принадлежит 8 штук продукта потребления, труду, который затрачивается на производство «лично необходимой части продукта потребления», или «лично необходимому труду», ещё лучше сказать «труду на себя», принадлежит 12 штук продукта потребления, а труду, который затрачивается на создание прибавочной части продукта потребления, или «прибавочному труду», принадлежит 4 штуки продукта потребления, т. е. можно сказать так: труду, который затрачивается на производство «капитала», принадлежит  $Q_F = 8$  штук продукта потребления, а труду, который затрачивается на производство «дохода», принадлежит  $Q_V + Q_M = 12 + 4 = 16$  штук продукта потребления.

Когда рабочий всё делает сам, то продуктом его 12-часового рабочего дня являются и средство труда («капитал») и продукт потребления («доход»). Рабочий, следовательно, в единственном лице является производителем средств труда (представителем подразделения 1) и производителем предметов потребления (представителем подразделения 2). Таким образом, 4 часа он трудится как представитель подразделения 1 и производит свой «капитал», а 8 часов трудится как представитель подразделения 2 и производит свой «доход». Однако, поскольку рабочий весь труд совершает сам, то ему не надо отдавать часть продукта потребления  $Q_F = 8$  штук, и, следовательно, если отношения прибавочной части труда к необходимой оставить прежней величиной, то его необходимый продукт может составить  $Q_H = 18$  штук, а прибавочный –  $Q_{II} = 6$  штук.

Если же рабочему достаточно в качестве необходимого продукта только  $Q_V = 12$  штук продукта, то прибавочный продукт может составить:

$$Q_F + Q_M = 8 + 4 = 12 \text{ штук продукта.}$$

Но если прибавочный продукт может быть равен всего лишь 4 единицам, т. е. не 12, а достаточно только 4 штук продукта потребления, чтобы удовлетворить все прибавочные потребности, то рабочий и, скажем, члены его семьи, потребят  $Q_V + Q_M = 12 + 4 = 16$  единиц продукта, а  $24 - 16 = 8$  единиц продукта окажутся излишним продуктом потребления.

Следовательно, чтобы завтра не производить излишний продукт потребления, рабочий может сократить свой рабочий день.

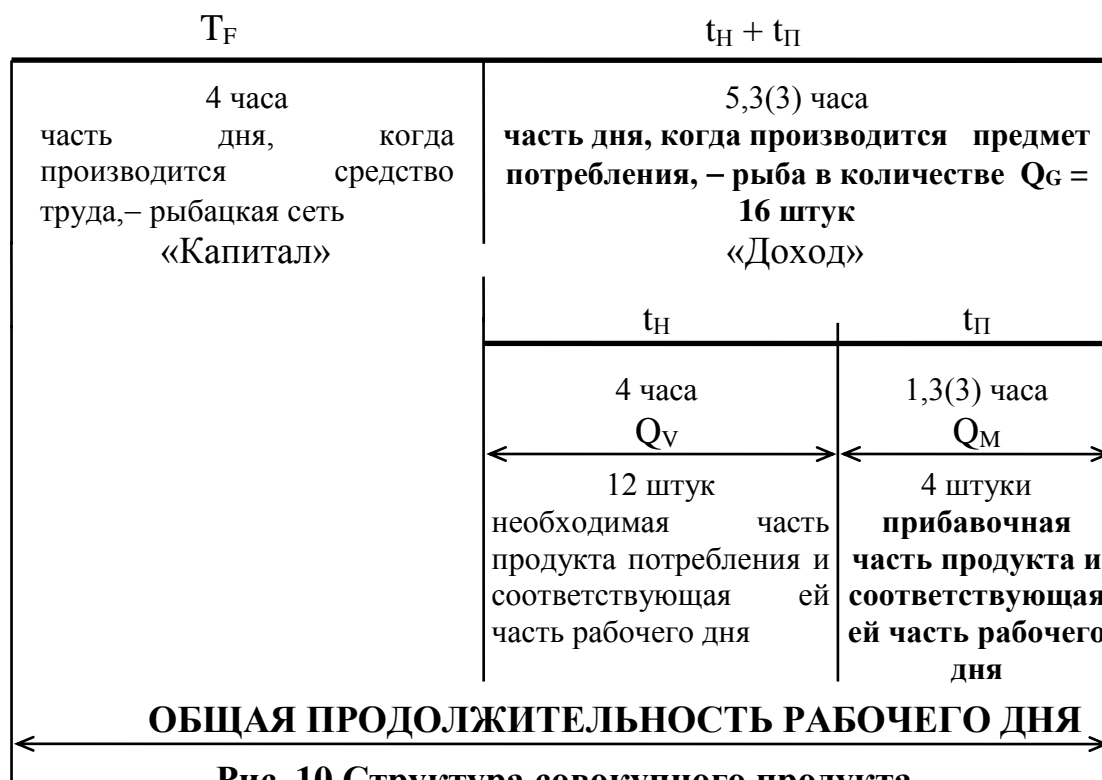
Вопрос 1. Сколько часов должен работать рыбовод, чтобы произвести 16 единиц продукта, из которых  $Q_V = 12$  штук – его лично *необходимый* продукт, а  $Q_M = 4$  штуки *прибавочный* продукт для членов его семьи?



**Заблуждение 1.** Казалось бы, если за 12-часовой рабочий день было создано 24 штуки предметов потребления сегодня, то, чтобы создать 16 штук продукта, завтра надо проработать:  $(12 \text{ часов} / 24 \text{ штуки}) \times 16 \text{ штук} = 8 \text{ часов}$ .

Однако этот расчёт ошибочный, поскольку в течение 12 часов рабочего дня рабочий производил два качественно различных продукта: «капитал» и «доход». И завтрашний день начнётся с того, что рабочий 4 часа будет делать средство труда, а лишь вторую часть дня будет создавать действительный продукт потребления. Поэтому, если сегодня ему потребовалось  $12 - 4 = 8$  часов, чтобы поймать 24 рыбины, то завтра для вылавливания 16 рыб ему потребуется  $8 \text{ часов} / 24 \text{ штуки} \times 16 \text{ штук} = 5,3(3) \text{ часа}$ . Следовательно, завтра его рабочий день будет состоять из следующих, рис. 10, составных частей.

Когда рабочий всё делает сам, его интересует, прежде всего, та конечная цель, которую он поставил перед собой и которую преследует самим процессом труда в течение всего рабочего дня, т. е. для рабочего важен результат его деятельности в течение всего рабочего дня. А результат его дневного труда воплощается в конечном продукте потребления или в массе (требуемого качества!) конечного продукта, в величине  $Q$ . Его интересует, очевидно, не только результат труда, но и затраты труда. И он, несомненно, фиксирует все моменты своего рабочего дня и прежде всего видит: чтобы поймать 16 рыб, он тратит весь рабочий день, равный  $9,3(3) \text{ часа}$  (рис. 10).



**Рис. 10 Структура совокупного продукта при сокращении необходимого времени**



Если он захочет определить, сколько продукта он производит в единицу времени *всего* рабочего дня, т. е. «производительную силу своего *совокупного* труда», то, разделив количество произведённого продукта на время труда, он найдёт, что  $P_T = 16 \text{ штук} / 9,3(3) \text{ часа} = 1,71 \text{ [штуки / час]}$ .

Если он захочет определить, сколько времени он тратит на производство единицы продукта, т. е. «норму выработки (можно сказать – «стоимость») продукта в часах труда», то, взяв обратную величину первого отношения, он получит:  $1 / P_T = 9,3(3) \text{ часа} / 16 \text{ штук} = 0,58 \text{ [час / штук]}$ . И так далее.

Теперь мы перейдём к выяснению тех экономических изменений, которые вызываются *общественным разделением труда*.

### 1.6. Экономические изменения в связи с разделением труда

Под общественным разделением труда понимается так много различных процессов, что здесь необходимо сказать, о каком разделении труда пойдёт речь. Речь здесь пойдёт не о разделении труда по производству качественно различных предметов потребления, т. е. не о таком разделении, когда один производит хлеб, а другой сливочное масло, а затем оба обмениваются излишками своих продуктов (пусть даже по закону стоимости и используя инструмент общения – деньги), а потому здесь перед нами простое «натуральное хозяйство» и простое «товарное производство».

Не из этого положения выводится понимание «общественного капитала».

Речь здесь пойдёт о разделении труда по производству одного и того же конечного продукта потребления. А это с объективной необходимостью приводит к стоимостной оценке труда в науке и денежному инструменту общения качественно различных (сосуществующих и в пространстве и во времени) видов труда в человеческом обществе на практике.

Здесь, в отличие от *первого крупного разделения труда* – на необходимый и прибавочный труд, на поверхность исследования выступает *второе крупное разделение труда*, суть которого заключается в том, что одна часть общественного труда отвлекается на воспроизводство средств производства (**основного капитала общества**), а другая его часть отвлекается на воспроизводство жизненных средств общества (**дохода общества**). Поэтому, когда мы переходим к исследованию общественного производства, в котором уже сформировалось *второе* крупное разделение труда по производству одного и того же конечного продукта потребления, когда продукт превращается из



непосредственного продукта индивидуального производителя в общественный, в общий продукт «совокупного рабочего», то наш рыболов-рабочий становится лишь элементом «совокупного рабочего», которому достаточно выполнять лишь одну из его подфункций [2, с. 511-512].

Упростим дело так.

Если наш рабочий не хочет или не умеет плести сеть, а хочет или умеет только ловить сетью рыбу, то очевидно он должен эту сеть – средство труда – у кого-то выменять на свой продукт – рыбу. Однако сам он, как и прежде, хочет потреблять ежедневно 16 единиц продукта, т. е.  $Q_V + Q_M = 16$  штук.

Вопрос 2. Сколько часов должен теперь работать рыболов и сколько поймать рыбы, чтобы выкупить рыболовную сеть, в которой воплощено 4 часа труда, или которая, как и прежде, производится за 4 часа труда другим производителем?

Прежде всего, о качественном различии в процессе труда. Теперь наш рабочий не тратит время на создание средств труда, а весь свой рабочий день посвящает ловле рыбы.

Вспомним, что за 5,33 часа он вылавливал 16 штук, где на 1 единицу продукта он тратил  $5,33 / 16 = 0,33$  [часа / на штуку]. Значит на создание 1 штуки, или единицы продукта, требуется 0,33 часа конкретного рыбацкого труда, а следовательно, за 1 час рыбацкого труда производится 3 единицы продукта потребления.

**Заблуждение 2.** Казалось бы, ответ на поставленный вопрос прост, а именно: чтобы купить рыболовную сеть, которая содержит в себе 4 часа овеществлённого труда, рабочий должен отдать за неё также 4 часа своего труда, т. е. отдать продукт 4 часового труда, т. е. 3 ед. продукта  $\times$  4 часа труда = 12 единиц продукта потребления. Значит, за рыболовную сеть он должен отдать 12 единиц созданного им продукта, а если сам хочет потребить  $Q_V + Q_M = 16$  единиц продукта, то, следовательно, он должен поймать  $12 + 16 = 28$  рыбин, а следовательно, производить 28 штук продукта он должен в течение  $28 \text{ штук} \times 0,33 \text{ [час/штука]} = 9,33$  часа.

Это неверное решение, неправильный ответ на поставленный вопрос. Вопрос, как прежде, следующий: «Сколько часов рабочий должен работать –  $T$  и сколько создать продукта –  $Q$ , чтобы  $Q_V + Q_M = 16$  единиц продукта мог потребить сам, а остальной частью продукта, частью  $Q_F$ , рассчитаться за средства труда?»

Раньше рабочий совершал непосредственно ловлю рыбы только в течение 5,3(3) часа и вылавливал за это время 16 единиц продукта, где



«производительная сила непосредственно рыбацкого труда, или процесса ловли рыбы» равнялась  $16 \text{ штук} / 5,33 \text{ часа} = 3 \text{ [штуки / в час]}$ .

Поскольку и теперь рабочий будет рыбачить с теми же средствами труда и теми же методами и т. д., то производительная сила его конкретного рыбацкого труда остаётся неизменной. Разница в поставленной нами задаче пока заключается лишь в том, что в первом случае рабочий сам плёл сети и сам рыбачил, удовлетворяя только свои «необходимые и прибавочные» потребности, а во втором случае он покупает или выменивает средства труда у того, кто их производит, а потому весь свой рабочий день посвящает только процессу ловли рыбы. Поэтому, если рабочий теперь должен создать массу продукта  $Q$ , нам пока неизвестную, то затратить времени на это он должен величину  $T$ , нам, опять-таки пока неизвестную, при этом производительная сила труда, или отношение  $P_T = Q/T = 3 \text{ [штуки/час]}$  остаётся неизменным, так как «производительная сила непосредственного рыбацкого труда, или процесса ловли рыбы» не меняется от того, сам ли он плетёт сеть или покупает её.

Итак, в предстоящем процессе труда отношение массы продукта к *затрачиваемому* на его производство рабочему времени данного конкретного труда рыболова будет  $\frac{Q}{T} = 3$ , откуда

$$Q = 3 \times T. \quad (1)$$

Если рабочий сам хочет потреблять 16 единиц продукта, то весь его рабочий день или всё его рабочее время  $T$  можно рассматривать как то время труда, которое оценивается этими 16 единицами продукта. То есть на «душу семьи рабочего» («доход»), труд которого длился в течение времени  $T = t_H + t_{II}$ , приходится 16 единиц продукта. Забегая вперёд можно сказать, что в 16 единицах продукта фактически воплощена та «стоимость», которую *создаёт* конкретный рыбацкий труд за время  $T$ , т. е. за весь рабочий день, однако, это не значит, что 16 единиц продукта производятся за время  $T$ .

Но если 16 единиц продукта впитывают в себя  $T$  часов труда, то  $Q$  единиц продукта впитают в себя  $T_F + T = (4+T)$  часов труда, поскольку изношенная в производстве продукта  $Q$  рыбацкая сеть уже до процесса ловли рыбы содержала в себе  $T_F = 4$  часа труда.

Так как количество продукта, приходящегося на единицу труда или единицу затраченного рабочего времени, постоянно (в силу постоянства производительной силы труда в нашем примере), то можно записать равенство

$$16/T = Q/(T_F + T) = Q/(4 + T). \quad (2)$$





Решая систему уравнений (1) и (2), т. е.  $\begin{cases} Q = 3 \times T \\ \frac{16}{T} = \frac{Q}{(4+T)} \end{cases}$ , находим  $T = 8$

часов. Теперь уже нетрудно разобраться во всём остальном.

Подставляя значение  $T = 8$  в выражение (2), находим:  $Q = 24$  штуки продукта,  $T_F + T = 4 + 8 = 12$  часов, – совокупный рабочий день, или совокупное число часов труда в массе продукта  $Q = 24$  штуки (рис. 9).

Но теперь весь рабочий день нашего рыболова длится 8 часов, в течение которых он производит  $Q = 24$  штуки продукта, а свою «необходимую и прибавочную» (т. е. «доход») долю продукта  $Q_V + Q_M = 16$  штук он производит всего лишь за 5,33 часа труда, как и раньше, см. рис. 10.

Следовательно, в течение  $8 - 5,3(3) = 2,6(6)$  часа совершается труд сверх необходимого продукта и сверх прибавочного продукта вместе взятых, т. е. сверх «дохода». Теперь рабочий день, а точнее – структуру рабочего дня рыболова (нашего рабочего!), можно представить в мерах рабочего времени рыболова или «данной фазы производства продукта» (смотри, например, [2, с. 194-196]) следующим образом (рис. 11).

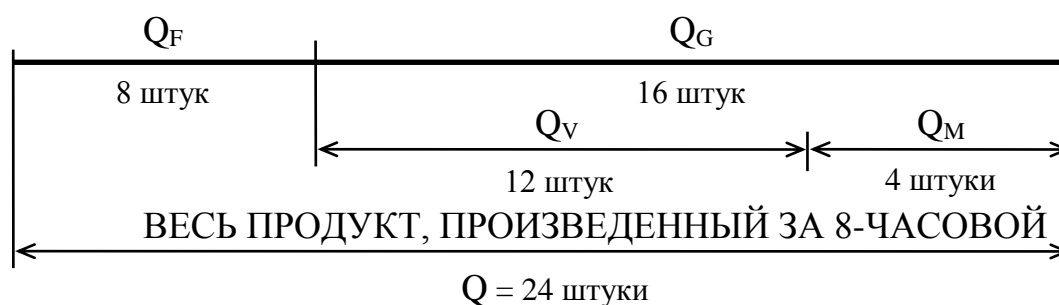
Поскольку каждая минута рабочего дня требует своей доли продукта, то продукт в соответствии с составными частями рабочего дня распределяется так:

$$\begin{aligned} Q_F &= Q / 8 \times t_F = (24 / 8) \times 2,666 = 8 \text{ штук} \\ Q_G &= Q / 8 \times t_G = (24 / 8) \times 5,333 = 16 \text{ штук} \\ Q_V &= Q / 8 \times t_V = (24 / 8) \times 4 = 12 \text{ штук} \\ Q_M &= Q / 8 \times t_M = (24 / 8) \times 1,333 = 4 \text{ штуки.} \end{aligned}$$



Рис. 11. Структура рабочего дня

Тогда рабочий день в долях произведённого продукта можно изобразить также смотри (рис. 12).



**Рис. 12. Структура совокупного продукта**

Итак, рабочий, чтобы получить свой «доход»  $Q_M + Q_V = 16$  штук, то есть лишь часть произведённого им продукта, должен работать 8 часов. Но именно это мы и подвергли сомнению раньше, см. *заблуждение 1*.

Ошибочность рассуждений и расчёта, приведённого ранее, остаётся в силе. Это лишь кажущееся внешнее сходство в результатах. Суть дела разная.

В действительности, хотя рабочий и должен после разделения труда работать 8 часов, чтобы получить свой доход, 16 единиц продукта, однако сделать за 8 часов он должен теперь 24 ед. продукта, а не 16 и не 28, см. *заблуждение 2*.

Сделать 24, а потребить как свой личный «доход» только 16. Рабочий должен работать (ловить рыбу!) не 5,33 часа, время необходимое для производства 16 ед. продукта, а ловить рыбу все 8 часов рабочего дня, и создать не 16, необходимых ему как «доход» ед. продукта, а все 24 единицы продукта.

Таким образом, рабочий 5,333 часа работает на «доход» и ещё 2,667 часа работает на «капитал», а если иметь в виду только его «лично необходимый продукт»  $Q_V = 12$  штук, то его он производит всего лишь в течение времени  $t_V = 4$  часа труда, то есть работает «на себя» и, следовательно, вторую часть дня, равную  $t_F + t_M = 2,6(6) + 1,3(3) = 4$  часа труда, он работает уже «не на себя».

Уже сейчас должна стучаться та мысль, что  $t_F + t_M = 2,6(6) + 1,3(3) = 4$  часа труда, как труд сверх труда «на себя», есть по сути дела **прибавочный труд**, но когда мы этот прибавочный труд будем рассматривать как **стоимость**, то  $t_F = 2,6(6)$  можно рассматривать как уже **капитализированную** часть прибавочной стоимости, а  $t_M = 1,3(3)$  можно рассматривать как **некапитализированную** или **вновь созданную** прибавочную стоимость. Вслед за этим необходимо уточнить и понятие «необходимого труда».

Далее, **во-первых**. Необходимо уже здесь обратить внимание на то, что продукт  $Q_F = 8$  штук наш рабочий (с целью возместить изношенную за день



рыболовную сеть «потреблённый капитал») обменивает на новое средство труда. Напомним, что **сеть** требует 4 часов труда, а  $Q_F = 8$  штук продукта потребления (**рыба**) производится за 2,6(6) часа труда. Следовательно, 2,6(6) часа труда рыбака обмениваются на 4 часа производителя рыболовной сети. Этот пример, кстати, показывает, как глубоко заблуждаются те экономисты, которые пытаются в современном обществе стоимостный инструмент общения людей заменить непосредственно часами труда.

**Во-вторых.** До разделения труда (см. рис. 10), рабочий должен был работать 9,3(3) часа и успевал произвести за это время только 16 единиц продукта для своего необходимого и прибавочного потребления.

Производительная сила *конкретного* рыбацкого труда была

$$Q/(t_H + t_{II}) = 16 / 5,3(3) = 3 \text{ [штуки / час]}.$$

Количество *конкретно* рыбацких часов труда в единице продукта

$$(t_H + t_{II})/Q = 5,3(3) / 16 = 0,3(3) \text{ [час / штук]}.$$

Производительная сила *совокупного* труда по производству рыбы была

$$\Pi_1 = Q / (T_F + (t_H + t_{II})) = 16 / (4 + 5,3(3)) = 16 / 9,3(3) = 1,71 \text{ [шт./час]}.$$

Количество *совокупного* труда (часов труда!) по производству рыбы в единице продукта было:  $(T_F + (t_H + t_{II}))/Q = 9,3(3)/16 = 0,58 \text{ [час/штук]}.$

После разделения труда, см. рис. 11 и 12, рабочий должен теперь работать вместо 9,3(3) часа в день всего лишь 8 часов в день, чтобы получить в своё распоряжение *те же* 16 единиц продукта, но сделать за это время он должен (он успевает, ему позволяет его производительная сила!) 24 ед. продукта.

Понятно, лучше работать 8 ч. и получать 16 ед. продукта, чем работать 9,3(3) ч. и получать *те же* 16 ед. продукта! Но может ли требовать рабочий не 8-часового, а лишь 5,3(3)-часового рабочего дня по той причине, что именно за это время фактически и производится его «доход»  $Q = 16 \text{ шт.} = Q_V + Q_M?$

После разделения труда производительная сила *конкретного* рыбацкого труда осталась без изменения, а именно:

$$Q / (t_H + t_{II}) = 24 / 8 = 3 \text{ [штуки / час]}.$$

Количество *конкретно* рыбацкого труда (или количество часов труда) в единице продукта также осталось без изменения, а именно:

$$(t_H + t_{II}) / Q = 8 / 24 = 0,3(3) \text{ [час / штук]}.$$

Производительная сила *совокупного* (но уже разделённого!) труда по производству рыбы теперь стала:

$$\Pi_2 = Q / (T_F + (t_H + t_{II})) = 24 / (4+8) = 24 / 12 = 2 \text{ [штуки / час]}.$$

Количество *совокупного* (но уже разделённого!) труда по производству рыбы, или часов труда в единице продукта, теперь стало:



$$(T_F + (t_H + t_{II})) / Q = (4+8) / 24 = 12 / 24 = 0,5 \text{ [час / штук]}.$$

Итак, производительная сила конкретного рыбацкого труда, т. е. самого процесса ловли рыбы, т. е. процесса производства продукта потребления, в обоих случаях одинакова и равна 3 единицы продукта в час.

Производительная сила конкретного труда, производящего рыболовную сеть, т. е. процесса производства средств труда для рыболова, для ловли рыбы, в обоих случаях также одинакова и равна одной рыболовной сети за 4 часа труда, или 0,25 сети в час.

**Производительная сила совокупного труда** по производству рыбы, т. е. труда, создающего средства труда плюс труда, создающего с помощью этих средств предмет потребления, – **изменилась!** До разделения труда она равнялась 1,71 штуки в час, после разделения труда она стала 2 штуки в час.

Следовательно, **рост** производительной силы совокупного труда составил  $\lambda = P_2 / P_1 = 2 / 1,71 = 1,16(6)$  или приблизительно 117 %. Однако рост производительной силы совокупного труда привёл здесь не к абсолютному увеличению производства продукта потребления (эту цель не преследовали производители!), а к сокращению их рабочего дня. Далее, во сколько раз возросла производительная сила совокупного труда, во столько же раз сократился и рабочий день нашего рыболова, а именно:  $9,3(3) / 8 = 1,16(6)$  или приблизительно 117 %.

Таким образом, не совершая каких-либо революций в средствах и методах производства продукта, в применяемой технике и технологии в каком-либо изменении политического строя общества и т. д. и т. п., одно лишь разделение труда при производстве продукта ведёт к увеличению **совокупной производительной силы труда**, теперь уже **совокупного общественного труда!**

**В-третьих.** Если представить трёх самостоятельных индивидуальных производителей, ведущих натуральное хозяйство до разделения труда и товарное производство после разделения труда (фактически – это уже капиталистическое производство), когда двое производят предметы потребления, а один снабжает их средствами труда, т. е. производство, подразумевающее обмен не только продуктами потребления, но и элементами производства самих продуктов потребления, то можно сказать следующее.

Если до разделения труда совокупный конечный продукт потребления – предметы потребления – был равен  $3 \times 16 = 48$  единиц (здесь три независимых «производителя-рабочего» производили каждый «доход» для себя и своей семьи по 16 штук продукта, а всего, следовательно, 48 штук продукта на троих



рабочих), а ежедневно затрачиваемое на его производство совокупное время составляло  $3 \times 9,3(3) = 28$  часов труда (здесь три производителя работали ежедневно по 9,3(3) часа каждый, а всего, следовательно, затрачивалось 28 часов в день), то после разделения труда этих же предметов потребления производится ежедневно столько же, сколько и прежде, т. е.  $2 \times 24 = 48$  ед. (здесь 2 человека производят в день каждый по 24 штуки, а всего, следовательно, производится в день 48 штук продукта на троих рабочих), а ежедневно затрачиваемое время рабочих составляет лишь  $3 \times 8 = 24$  часа (здесь 3 производителя работают ежедневно по 8 часов каждый, а всего, следовательно, затрачивается 24 часа в день).

При этом производитель средств труда (или производитель основного капитала, предназначенного для двух других производителей!) за свой 8-часовой рабочий день производит две рыболовные сети, за которые и выменивает свой «доход», свои 16 продуктов потребления, по 8 штук за каждую рыболовную сеть. Таким образом, вместо 9,3(3) часа в день (смотри схему на рис. 10) каждый рабочий теперь работает только 8 часов в день (смотри схему на рис. 11 и 12), а «доход» каждого остался прежним, т. е. по 16 штук продукта потребления на каждого рабочего.

«Разделение труда развивает *общественную* производительную силу труда, или производительную силу общественного труда, однако оно это делает за счёт общей производительной способности рабочего» [1, с. 253].

Действительно, тот, кто плетёт сеть, теряет способность (сноровку, опыт...) ловить рыбу, а тот, кто ловит рыбу, теряет умение плести сеть.

Если оставить сейчас в стороне социально-политическое деление рабочего дня, а остановиться на экономическом делении рабочего дня, то каждый рабочий день или рабочий день каждого из рассматриваемых трёх производителей, а также и рабочий день всего общества (в данном случае общества, состоящего из трёх рабочих) делится на две части.

С одной стороны, в течение 5,3(3) часа рабочий производит «доход». Этому времени соответствует 16 единиц продукта потребления. Следовательно, весь общественный продукт потребления будет  $Q = 16 \text{ штук} \times 3 \text{ человека} = 48 \text{ штук}$ , а всё общественное рабочее время, в течение которого этот продукт производится, равно  $5,3(3) \text{ часа} \times 3 \text{ человека} = 16 \text{ часов}$ .

С другой стороны, в течение 2,6(6) часа рабочий производит (или возмещает) «капитал». Этому времени соответствует  $\frac{2}{3}$  единиц (или штук) средств труда. Следовательно, весь общественный «капитал» равен  $\frac{2}{3} \times 3 = 2$  рыболовные сети, а всё рабочее время общества, в течение которого этот



продукт производится, равно  $2,6(6)$  часа  $\times$  3 человека = 8 часов.

Итак, наше «общество» из трёх человек на своё коллективное, общественное производство ежедневно затрачивает 8 чел.-час. на воспроизводство «общественного капитала» и 16 чел.-час. на воспроизводство «общественного дохода», а всего общество затрачивает  $8 \text{ час.} \times 3 \text{ чел.} = 24 \text{ чел.-час.}$

В рассматриваемом «обществе» уже есть как обмен между трудом и капиталом, так и распределение «дохода»! «Общество не состоит из индивидов, а выражает сумму тех связей и отношений, в которых эти индивиды находятся друг к другу» [4, с. 216].

Мы не учитываем, пока, какими средствами труда, т. е. каким «капиталом» пользуется тот, кто плетёт рыбацкую сеть и как это повлияет на наше исследование. Но лишь только тогда, когда «капитал» наберёт силу и охватит всё общественное производство, тогда он становится полновластным хозяином движения всего общественного производства.

Из бесчисленного множества хаотических, отдельных, обособленных и друг от друга независимых капиталов складывается закономерность движения всего общественного капитала. Но это вовсе не означает, что человек беспомощен перед этой «объективностью». В основе капитала лежит человеческий труд, и потому общество людей в зависимости от его организации и преследуемых целей в состоянии влиять на органическое строение общественного капитала, не нарушая законов его «самодвижения».

### **1.7. Стоимость как инструмент функционирования разнесённого в пространстве и во времени труда (производителей)**

Как мы уже выяснили, наш рыболов производит за 8-часовой рабочий день 24 единицы продукта потребления, где за  $2,6(6)$  часа он производит часть продукта  $Q_F = 8$  штук, за 4 часа труда он производит часть продукта  $Q_V = 12$  штук и за  $1,3(3)$  часа труда он производит часть продукта  $Q_M = 4$  штуки.

Далее, мы уже знаем, что за часть продукта  $Q_F = 8$  штук, которая производится в течение  $2,6(6)$  часа труда, он выменивает у другого производителя своё средство труда (свой «капитал»), – рыбацкую сеть, которая плетётся в течение 4 часов труда другого рабочего.

Чтобы понять справедливость этого (как кажется на первый взгляд несправедливого) обмена, выразим единицу произведённого продукта



потребления в стоимостных единицах, или денежном эквиваленте (условных рублях).

Если за 8-часовой рабочий день рабочий в силу экономической необходимости, которую мы уже выяснили, должен изготовить 24 единицы продукта потребления, а потратить сам в виде своего «дохода» только 16 единиц продукта, то, если 1 единица продукта потребления стоит 2 рубля, то рабочий, чтобы выкупить свой «доход», как свои необходимые жизненные средства, должен получать 32 рубля в день. Следовательно, 24 единицы продукта стоят 24 штуки × 2 рубля = 48 рублей.

Составные части рабочего дня нашего рыбака в различных измерениях (и спрятанных за символами категориях!) можно представить теперь так, как показано на рис. 13.

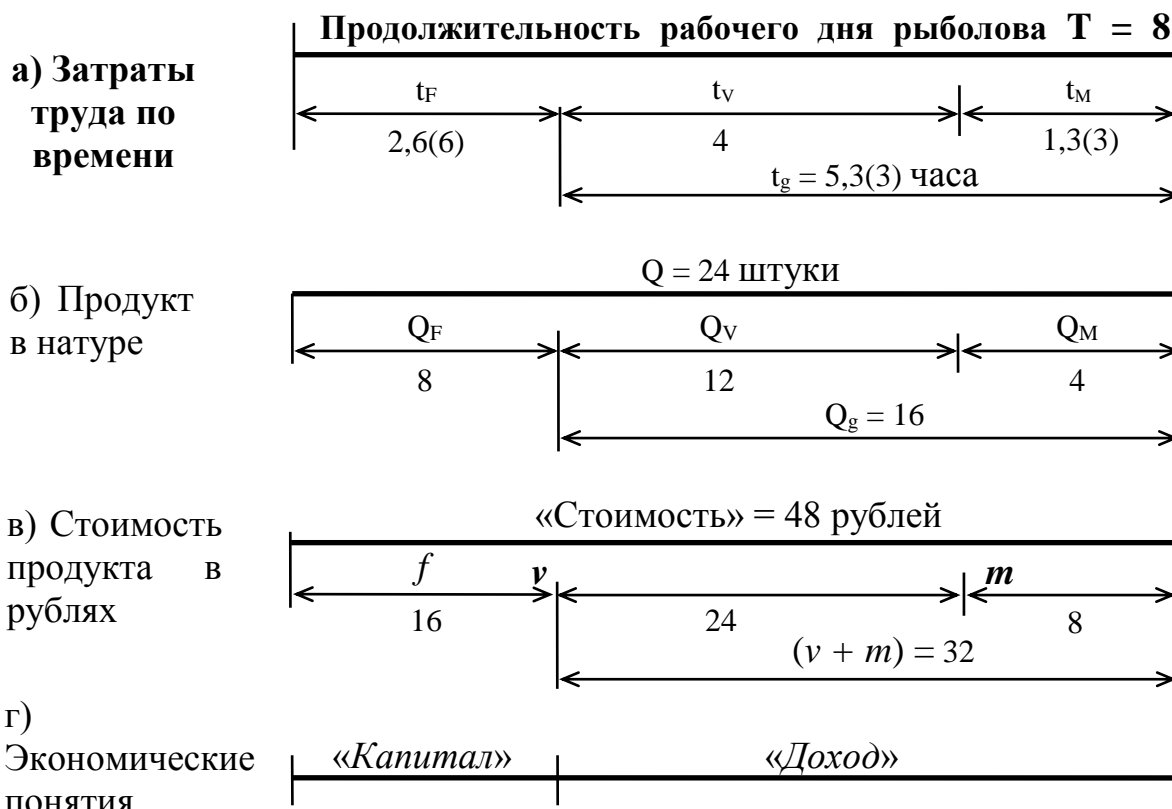


Рис. 13. Стоимостные пропорции в структуре совокупного продукта

Итак, если мы переходим от символов, обозначающих «время», к стоимостной символике, то в экономической литературе под  $(v + m)$  понимается или подразумевается «вновь созданная стоимость», где  $v$  – переменная стоимость, или «переменный капитал»,  $m$  – «прибавочная стоимость».

Под символом  $f$  здесь понимается «потреблённый постоянный капитал», – который обладает следующими важными особенностями:



1. Авансирован на производство стоимости продукта (в нашем примере  $f = 16$  рублей), которую машины утрачивают («изнашивают») вследствие своего функционирования и потому передают продукту.

2. Постоянный капиталом подразумевает только стоимость потреблённых в производстве средств производства.

3. В какой бы момент времени мы ни рассматривали общество, мы увидим, что одновременно во всех сферах производства существует постоянный капитал, который предполагается как условие производства. При всех обстоятельствах он фигурирует в отраслях как определённое количество **прошлого, овеществлённого** труда, которое переходит в стоимость продукта как один из определяющих её факторов.

Итак, отметим, что во всех фазах производства любого товарного продукта и во всех сферах производства вообще для того, чтобы производить что-либо, должны быть в наличии определённые средства производства как условие производства, раз навсегда принадлежащее данному производству и являющиеся не чем иным как определённым количеством прошлого, овеществлённого труда.

Именно потому, что является условием производства, увеличивающим производительную силу рабочего, – рабочему-рыболову удаётся произвести не только на 8 единиц больше продукта, чем необходимо самому, но и сократить свой рабочий день с 9,3(3) часа до 8 часов.

Далее мы видим, что обменять продукт 2,6(6) часового труда (производителя средств труда) на продукт 4 часового труда (производителя предметов потребления) исторически было невозможно без стоимостного инструмента общения. Но если каждый рабочий за 8-часовой рабочий день вкладывает в общее дело свою долю коллективного труда и получает каждый по 32 рубля (т. е. 1 час труда стоит 4 рубля), то совместно созданный продукт потребления, равный 48 единицам, они могут поделить поровну, т. е. каждый может выкупить только свою долю, – свой труд, вложенный в этот продукт. Каждый выкупит по 16 единиц продукта потребления.

Таким образом, капитал есть существование общественного труда, его комбинация и как субъекта, и как объекта, но это существование самостоятельно выступает в противоположность действительным моментам труда и, следовательно, само фигурирует наряду с ними как **особое** существование.

Стоимость в форме денег, а не само рабочее время, выступает, следовательно, инструментом общения разбросанных в пространстве и во





времени качественно различных видов сосуществующего труда в человеческом обществе. А это свойственно любому современному развитому общественному производству, в том числе и общественному производству при социализме. Это, собственно, и есть *экономический базис* общественного производства безотносительно к форме общества.

Известно, что внешняя сторона предмета или процесса есть явление, а внутренняя сторона – сущность, причём не только внутренняя сторона всегда скрыта, а внешняя лежит на поверхности, но они никогда не совпадают. Здесь, в нашем исследовании, понятия «необходимость» ( $t_n, t_v, v...$ ) и «прибавочность» ( $t_p, t_m, m...$ ) не только обозначаются различными символами, но и под этими символами понимается совершенно различный и по объёму и по содержанию смысл, заключённый в словах «необходимость» и «прибавочность».

Поскольку производство прибавочного продукта является основой всякого общественного прогресса и, следовательно, в развитом общественном производстве любой рабочий день делится на «необходимую» и «прибавочную» часть с точки зрения произведённого продукта, затраченного на его производство рабочего времени, созданной стоимости и т. д., то необходимая часть рабочего дня, обозначенная здесь символом  $t_n$ , есть необходимое время труда, обусловленное строением общественного производительного капитала, разделением общественного труда.

Однако «необходимая» часть лично потребляемого продукта рабочим или производителями данной фазы производства данного продукта, обозначенная здесь символом  $Q_v$ , производится не за время  $t_n$ , а за меньшее время, обозначенное здесь символом  $t_v$ , а заработная плата или «необходимая стоимость» – необходимая чтобы рабочий выкупил этот «лично необходимый продукт», обозначена здесь символом  $v$ .

Две другие части произведённого за рабочий день продукта, части  $Q_f$  и  $Q_m$ , а также соответствующие этим частям продукта стоимости, а именно  $f$  и  $m$ , – не принадлежат лично производителям данной фазы производства, а потому не составляют их заработную плату.

Там, где экономическое исследование ведётся не во временных выражениях, а в стоимостных, там оно приобретает социально-политический оттенок, хотя по самой своей сущности экономические отношения в обществе остаются экономическими.



## Выводы.

Какое же, в конце концов, рабочее время, труд, стоимость содержит в себе прибавочный продукт? Или, быть может, он не содержит вообще никакой стоимости? Попробуйте выбросить из математической науки хотя бы одно арифметическое действие и Вы увидите, как начнёт спотыкаться эта наука. Но то, что нельзя сделать волевым жестом в математике, к сожалению, можно в экономической науке. Почему? По-видимому, потому, что она «политическая». Но спрашивается, при чём здесь политика, когда надо разобраться в экономике.

Если теперь вернуться к социально-политической структуре рабочего дня с точки зрения стоимости, т. е. рассматривать деление рабочего дня с точки зрения создания «необходимой – *v*» и «прибавочной – *m*» стоимости, то можно сказать следующее.

«Когда люди своим трудом уже выбились из первоначального животного состояния, когда, таким образом, их труд уже до известной степени обобществлён, – лишь тогда наступают условия, при которых прибавочный труд одного человека становится условием существования другого», [2, с. 515].

При этом «в природе не существует никакого абсолютно препятствия, мешающего одному человеку сложить с себя и переложить на другого труд, необходимый для поддержания его собственного существования». Более того, это справедливо не только для отдельно взятого рабочего, но и для общества в целом [2, с. 515].

«Индивидуальный рабочий может доставить тем больше прибавочного труда, чем меньше его необходимое рабочее время. То же самое относится и к рабочему населению в целом: чем меньшая часть его требуется для производства необходимых жизненных средств, тем больше оставшаяся его часть, которую можно употребить на какое-либо другое дело. Страна тем богаче, чем меньше, при одном и том же количестве продуктов, производительное население по отношению к непроизводительному» [1, с. 215].

Если мы рассмотрим современное общество в 250 млн. человек, то, быть может, 50 млн. человек составляют его «умирающую часть» – тех, кто уже не может трудиться, 50 млн. человек составляют его подрастающую часть, – тех, кто ещё пока не должен трудиться, а 50 млн. человек составляют ту непроизводительную часть общества, которая не участвует непосредственно в материальном производстве общества, и только 100 млн. человек составляют действительно производительное население общества (пропорции совершенно условные!).



Следовательно, в таком обществе отношение прибавочного населения к необходимому относится как 3:2 (или  $150 / 100 = 1,5 \rightarrow 150\%$ ).

Если я понимаю, что в течение 2,6(6) часа я должен с экономической необходимостью работать на «капитал» и создавать продукт  $Q_F = 8$  штук, мной не потребляемый, то я с такой же осознанной необходимостью (я понимаю эту общественную необходимость!) должен в течение необходимого и прибавочного времени совершать необходимый и прибавочный труд, чтобы создать необходимый и прибавочный продукт, стоимость которого состоит из необходимой части  $v$ , принадлежащей мне, и прибавочной части –  $m$ , не принадлежащей мне, а принадлежащей тем, кто, либо не может пока, либо не может уже трудиться, либо не участвует в материальном производстве вообще, но зато полезно трудится в других сферах человеческой деятельности.

И в этом, опять-таки, нет ничего антисоциалистического, антигуманного, а тем более, – антинаучного.

Когда в обществе уже действует закон стоимости, а прибавочная стоимость, воплощённая в прибавочном продукте, созданном прибавочным трудом, приобрела уже различные формы своего существования, то её воспроизводство не только закреплено теперь экономически, но и производство её преследуется различными целями в зависимости от формы общественного строя.

Непрерывное сокращение производительного населения общества по сравнению со всем обществом, в результате непрерывного роста общественной производительной силы, с одной стороны, означает также рост прибавочного труда и прибавочной стоимости, а с другой – является тем революционизирующим началом, которое ведёт к разложению именно формы общества, основанного на частной собственности, и производство которого по существу своему всё более ведётся кооперировано (коллективно) совокупным общественным трудом. Рост производительной силы общественного труда, труда разбросанного и в пространстве и во времени, при капитализме ведёт постоянно к увеличению армии безработных и обострению классовых противоречий.

Это особенно начинает проявляться в наше время, в период интенсивного развития общественного производства, всё более опирающегося не на непосредственно рабочую силу, а на высокопроизводительные автоматизированные средства труда, которые и остаются и продолжают накапливаться в руках частных собственников, преследующих частные интересы, а не общественные. Развив производительные силы и увеличив



производство прибавочного продукта, передовые страны Европы – Англия, Германия, Франция... в состоянии сегодня «прокормить» тысячи не работающих в материальном производстве беженцев из других стран, что и приводит, в конце концов, к обострению классовых, религиозных и прочих противоречий в этих странах. **Производительные силы растут, производственные отношения инерционно отстают.**

Если «производство абсолютной прибавочной стоимости связано только с длиной рабочего дня» или масштабами производства, то «производство относительной прибавочной стоимости» [2, с. 513], приистекающее от роста производительной силы общественного труда, «революционизирует в корне как технические процессы труда, так и общественные группировки».

При этом не только углубляется понятие рабочего времени, но и в корне революционизируется его социально-экономическая сущность.

Здесь следует напомнить, что понятия «необходимость» и «прибавочность» не ограничиваются вышеизложенными определениями не только потому, что они продолжают развиваться, но и потому, что они могут нести в себе другое содержание.

Например, если даже мы производим какой-либо продукт капиталом среднего строения и потому затрачиваем на его производство средние общественно необходимые величины  $f$ ,  $v$ ,  $m$ , то ещё неизвестно «необходимое ли количество» средств, времени и труда мы затрачиваем на производство всей массы данного конкретного продукта. Быть может, по отношению к другим продуктам именно данного конкретного продукта производится слишком много и общество не может его потребить (здесь обнаруживается граница потребления продукта капиталом), т. е. общество может потребить лишь  $2/3$  общей массы этого продукта, а  $1/3$  окажется излишней. Здесь уже речь идёт о распределении средств, времени и труда между различными сферами общественной деятельности в «необходимых пропорциях».

**KAPITEL 2 / CHAPTER 2.****MODELING THE INTERACTIONS BETWEEN UNEMPLOYMENT AND INFLATION: RESULTS FOR UKRAINE***МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ МЕЖДУ ПОКАЗАТЕЛЯМИ БЕЗРАБОТИЦЫ И ИНФЛЯЦИИ: РЕЗУЛЬТАТЫ ДЛЯ УКРАИНЫ**МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ПОКАЗНИКАМИ БЕЗРОБІТТЯ ТА ІНФЛЯЦІЇ: РЕЗУЛЬТАТИ ДЛЯ УКРАЇНИ***DOI: 10.30888/978-3-9821783-7-0.2020-02-05-035****Вступ**

На сучасному етапі розвитку економіки України однією з основних макроекономічних проблем є демографічна криза. Це пояснюється соціально-економічними та політичними проблемами, що виникають не тільки в межах самої країни, але й які пов'язані з міждержавними конфліктами. Основні передумови занепаду економічної ситуації в Україні беруть початок з 2007-2008 рр. Саме у цей період світ потерпав від світової фінансово-економічної кризи. Другою за масштабом стала криза 2014-2015 рр., зумовлена військовими діями Російської Федерації на території України. Сьогодні знову світ зазнав збитків не тільки у грошовому еквіваленті, але й з боку людського капіталу. До таких наслідків призвело вірусне захворювання COVID-19. Першою країною, яка відчула економічну кризу, став Китай, з якого і розпочалося поширення захворювання. Україна також зазнала значних економічних втрат внаслідок пандемії, критичний рівень яких наразі важко оцінити (відповідно до прогнозів НБУ скорочення ВВП за підсумками 2020 р. складе 6% [13]). Поточна криза відобразилася у всіх сферах суспільного життя, а зростання офіційного рівня безробіття за перше півріччя 2020 р. стало рекордним за останні 20 років [12].

Сучасне становище ринку праці України характеризується низьким рівнем оплати праці, зменшенням кількості робочих місць, скороченням трудової активності населення, погіршенням умов праці, наявністю вікової дискримінації, розбалансованістю ринку праці, тінізацією економіки тощо. Все це провокує зростання рівня безробіття в мовах нестабільних інфляційних процесів. Тому особливої актуальності набувають питання дослідження причин та динаміки безробіття та інфляції, їхнього взаємозв'язку та теоретичної бази для формування державної політики у сфері працевлаштування, зайнятості, а також монетарного регулювання економіки.



## **2.1. Теоретичні підходи до ідентифікації впливу монетарної політики на ринок праці України**

Проблеми виникнення безробіття, інфляційних коливань, цінової нестабільності на ринку є об'єктами дослідження не тільки українських, але й іноземних вчених. Власні дослідження у сфері регулювання ринку праці пропонують такі іноземні економісти, як Р. Е. Холл та А. І. Мюлер, які вважають, що між попитом на робочі місця та кількістю вакансій повинен існувати баланс [2], Р. Е. Холл та С. Шульгофер-Вольф, які зосереджуються увагу на оцінюванні ефективності пошуку наявних вакансій безробітними [1], М. Маклей та С. Тенреїро, які досліджують взаємозв'язок між рівнем інфляції та рівнем безробіття, акцентуючи увагу на оптимальному рівні інфляції, якого потрібно досягати шляхом монетарного регулювання економіки [3].

Р. Е. Холл, А. І. Мюлер та С. Шульгофер-Вольф у своїх дослідженнях опираються на модель ринку праці Даймонда-Мортенсена-Піссаридеса, що ілюструє залежність між кількістю шукачів роботи та кількістю вакансій для набору. Вони стверджують, що однією з основних проблем безробіття в країні є прийняття пропозиції про тимчасову роботу та відповідно продовження безробітними пошуків постійного місця праці [1,2].

Проблеми макроекономічної нестабільності та їхній вплив на ринок праці України розглядають Л. М. Ємельяненко та Н. С. Лисик [8, с. 241-249]. Ю. Маршавін стверджує, що саме провадження НБУ стимулюючої монетарної політики спрямоване на збереження робочих місць [11, с. 3-10]. О. Жолудь, В. Лепушинський та С. Ніколайчук приділяють увагу аналізуванню шляхів подолання безробіття України в умовах застосування інфляційного таргетування [4, с. 19-37].

Статистичне дослідження кривої Філіпса для України здійснили Л. І. Безтелесна, Г. М. Юрчик, які розглядали її і у короткостроковому (по кварталах), і у довгостроковому (по роках за 10 років) періодах [5, с. 22-27]. Їхні дослідження показали, що в Україні відсутній зв'язок між показниками безробіття та інфляції. Аналогічних висновків дійшли І. І. Джус та В. В. Піщанська [7, с. 27-30]. Обидва дослідження базуються на даних за 2000-2010 рр. Оцінювання взаємозв'язку між інфляцією та рівнем безробіттям в українській економіці виконали К. С. Салига, В. В. Горюк [14, с. 156-159], проте моделей взаємозв'язку чи його тісноту автори не розкривають. Ґрунтовним ж є дослідження О. О. Шапурова [17, с. 256-262], у якому автором доведено існування кривої Філіпса в Україні між рівнем безробіття та індексом реальної



заробітної плати, а також слабкий зв'язок між рівнем безробіття та ВВП.

Здебільшого дослідження наявності кривої Філіпса ґрунтуються на даних високорозвинених країн, зокрема США [6, с. 49-52;10]. У свою чергу теоретичний концепт модифікацій кривої Філіпса розкривають Р. В. Ситтаро та М. С. Сюпова [15, с. 255-260]. Вплив відкритості економіки на характер зв'язку між інфляцією та безробіттям аналізує В. В. Козюк [9, с. 17-26]. Моделювання кривої Філіпса для країн з дуже високим та низьким рівнями людського розвитку здійснено К. С. Степанкевич [16, с. 24-30], доводячи, що за певним пороговим значенням безробіття стає інфляційно-еластичним не залежно від рівня людського розвитку країни.

Дослідження взаємозв'язків між макроекономічними показниками набуває особливої актуальності в періоди криз, адже необхідно швидко реагувати на процеси, що відбуваються на ринку, правильно вживати заходи, що матимуть максимальну ефективність у стресових умовах. Тому актуальним на сьогодні є моделювання взаємозв'язків між показниками безробіття та інфляції в Україні, адже поточна економічна криза, зумовлена поширенням COVID-19, спричинила рекордне зростання зареєстрованого безробіття при мінімальних темпах інфляції за історію незалежної України. Закриття суб'єктів господарювання та неможливість отримувати тіньову заробітну плату стали поштовхом до реєстрації у статусі «безробітного» для багатьох українців. У свою чергу, виявлення взаємозв'язків між макроекономічними показниками стимулюватиме вихід з кризи та подолання негативних її наслідків.

## **2.2. Крива Беверіджа для ринку праці України**

Впродовж 2002-2019 рр. в Україні спостерігається зменшення кількості населення, що зумовлено різними чинниками: як перевищенням рівня смертності над народжуваністю, міграцією, так і військовими діями на сході країни. Рівень зайнятості в Україні коливається у межах 56-60%, найвищим показник був у 2013 р. – 60,3%, а цей рік характеризується посткризовим відновленням економіки.

Окремі показники, що характеризують ринок праці України наведено в табл. 1.

Залежність між кількістю вакансій та кількістю зареєстрованих безробітних ілюструє крива Беверіджа, що для України представлена на рис. 1.



Таблиця 1

### Окремі показники, що характеризують ринок праці України у 2010-2019 рр.

Роки	Кількість вакансій, тис. шт.	Кількість безробітних, тис. осіб	Нестача вакансій для працівників, %	Середній розмір допомоги по безробіттю, грн.
2010	65,8	544,9	87,9	780,05
2011	63,9	482,8	86,8	879
2012	59,3	506,8	88,3	1028
2013	48,6	487,7	90,0	1172
2014	47,5	512,2	90,7	1232
2015	35,3	490,8	92,8	1444
2016	25,9	390,8	93,4	1997
2017	36,0	354,4	89,8	2331
2018	50,4	341,6	85,2	2876
2019	58,4	338,2	82,7	3673

Джерело: сформовано авторами за даними [12]

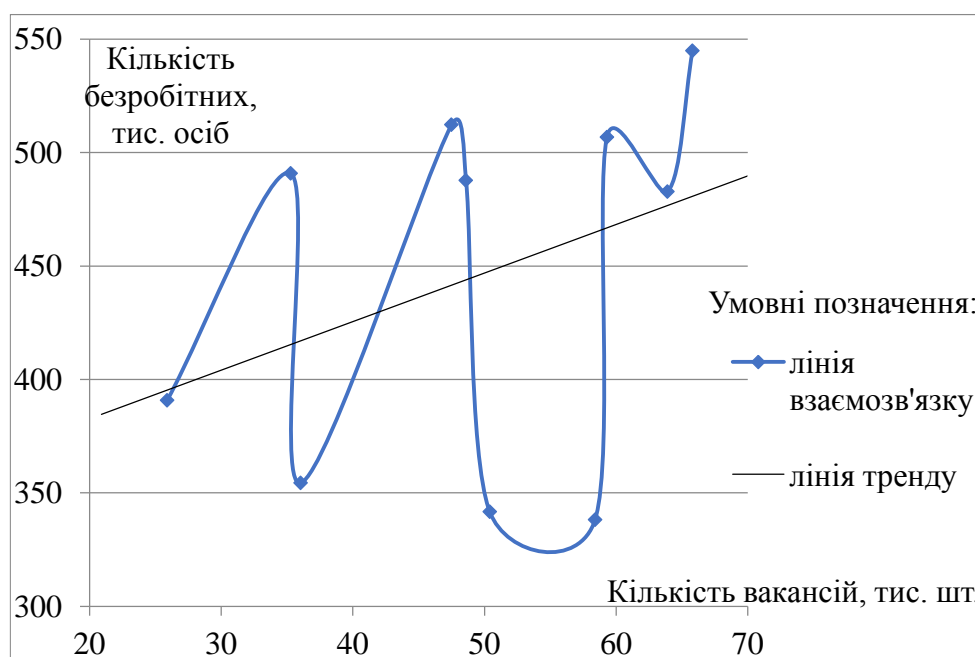


Рис. 1. Крива Беверіджа для України на основі статистичних даних за 2010-2019 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [12]

Побудувавши тренд до кривої Беверіджа, бачимо, що в Україні наявна тенденція до зростання кількості безробітних при зростанні кількості вакансій. Така ситуація зумовлена невідповідністю попиту та пропозиції на ринку праці України, невідповідністю кваліфікації безробітних вимогам вакансій, потребою





перекваліфікації, адже зовнішня трудова міграція в Україні є значною, що зумовлює відтік окремих груп кваліфікованих працівників, попит на яких залишається в Україні незадоволеним.

Тому потребує перегляду та удосконалення як політика зайнятості та оплати праці, так і підходи до формування кваліфікацій (навчання) громадян.

### 2.3. Кореляції між показниками безробіття та індексу споживчих цін в Україні

Впродовж 2010-2019 рр. в Україні існує проблема нестачі робочих місць. Економічно активне населення не має достатньої можливості офіційного працевлаштування, звідси й виникають проблеми розбалансованості ринку праці та тінізації економіки. Проаналізуємо взаємозалежності між інфляцією (розрахованою на основі індексу споживчих цін) та різними рівнями безробіття, що розраховуються для ринку праці України. Вихідні дані для розрахунків наведено в табл. 2.

Таблиця 2

#### Індекс споживчих цін та рівні безробіття для ринку праці України за 2001-2019 рр.

Роки	Індекс споживчих цін, %	Рівень зареєстрованого безробіття (за методологією ДССУ), %	Рівень безробіття населення працездатного віку (за методологією МОП) в середньому за період, у % до економічно активного населення відповідного віку	Рівень безробіття населення (за методологією МОП), у % до економічно активного населення у віці 15-70 років
2001	6,1	3,8	11,7	10,9
2002	-0,6	3,7	10,3	9,6
2003	8,2	3,6	9,1	9,1
2004	12,3	3,5	9,2	8,6
2005	10,3	3,2	7,8	7,2
2006	11,6	2,7	7,4	6,8
2007	16,6	2,3	6,9	6,4
2008	22,3	3	6,9	6,4
2009	12,3	1,9	9,6	8,8
2010	9,1	2	8,8	8,1
2011	4,6	1,8	8,6	7,9
2012	-0,2	1,8	8,1	7,5
2013	0,5	1,8	7,7	7,2
2014	24,9	1,9	9,7	9,3



Роки	Індекс споживчих цін, %	Рівень зареєстрованого безробіття (за методологією ДССУ), %	Рівень безробіття населення працездатного віку (за методологією МОП) в середньому за період, у % до економічно активного населення відповідного віку	Рівень безробіття населення (за методологією МОП), у % до економічно активного населення у віці 15-70 років
2015	43,3	1,9	9,5	9,1
2016	12,4	1,5	9,7	9,3
2017	13,7	1,4	9,9	9,5
2018	9,8	1,3	9,1	8,8
2019	4,1	1,2	8,6	8,2

Джерело: сформовано авторами на основі даних [13]

Економіка України характеризується високою волатильністю інфляції, що зумовлено регулярними кризами, а от зробити однозначні висновки про рівень безробіття на основі аналітичних даних є складно, адже в статистичних даних можемо знайти різні показники, що дають змогу оцінити рівень безробіття в країні. Оскільки дані значно різняться, то першим етапом дослідження розрахуємо коефіцієнти кореляції різних рівнів безробіття та інфляції. Результати розрахунків наведено в табл. 3.

**Таблиця 3**

**Кореляційна матриця між показниками безробіття та індексу споживчих цін (на основі даних для України за 2001-2019 рр.)**

Показники безробіття	Індекс споживчих цін
Рівень зареєстрованого безробіття (за методологією ДССУ)	-0,1094229
Рівень безробіття населення працездатного віку (за методологією МОП) в середньому за період	0,0133587
Рівень безробіття населення (за методологією МОП) у віці 15-70 років	0,0000556

Джерело: розраховано авторами

За 2001-2019 рр. спостерігається практично відсутність кореляційних зв'язків між аналізованими показниками, тому побудова кривої Філіпса на основі аналогічних статистичних даних не дасть позитивного результату. Між індексом споживчих цін та рівнем зареєстрованого безробіття (за методологією ДССУ) наявний незначний негативний взаємозв'язок, що є характерним для класичної кривої Філіпса. Для двох інших показників рівня безробіття та інфляції наявний дуже слабкий позитивний взаємозв'язок, що не є характерним для класичної кривої Філіпса. Надзвичайно низький рівень такої кореляції за 2001-2019 рр. дає змогу стверджувати про її відсутність, тобто в Україні



потрібно шукати взаємозв'язок між іншими показниками задля виявлення їхньої зміни та впливу (зокрема монетарними методами).

Окремим підходом до аналізування взаємозв'язку між показниками безробіття та інфляції в Україні пропонуємо розглянути період 2010-2019 рр., тобто період, коли не було впливу глобальної фінансової кризи, а динаміку показників визначала, в першу чергу, економічна ситуація в країні.

У табл. 4 представлено кореляційну матрицю між показниками безробіття та індексу споживчих цін на основі даних для України за 2010-2019 рр.

Таблиця 4

**Кореляційна матриця між показниками безробіття та індексу споживчих цін (на основі даних для України за 2010-2019 рр.)**

Показники безробіття	Індекс споживчих цін
Рівень зареєстрованого безробіття (за методологією ДССУ)	0,2733788
Рівень безробіття населення працездатного віку (за методологією МОП) в середньому за період	0,6476610
Рівень безробіття населення (за методологією МОП) у віці 15-70 років	0,6815379

*Джерело: розраховано авторами*

Звуживши часовий проміжок було отримано абсолютно інші результати. Так, між усіма показниками безробіття та інфляції спостерігається позитивний кореляційний зв'язок, а для рівня безробіття населення працездатного віку (за методологією МОП) в середньому за період та рівня безробіття населення (за методологією МОП) у віці 15-70 років спостерігається тісний позитивний взаємозв'язок між показниками. Тобто для періоду 2010-2019 рр. є змога побудувати адекватну кореляційно-регресійну модель, яка відобразить взаємозв'язок безробіття та інфляції в Україні (криву Філіпса).

#### 2.4. Крива Філіпса для ринку праці України

Побудову кривих Філіпса для ринку праці України виконаємо за допомогою регресійної статистики, що передбачає побудову кореляційно-регресійних моделей взаємозв'язку між двома показниками.

Регресійну статистику індексу споживчих цін (інфляції) та безробіття для України наведено в табл. 5 та табл. 6.



Таблиця 5

## Регресійна статистика індексу споживчих цін та безробіття за 2002-2019 рр.

Коефіцієнти	Рівень зареєстрованого безробіття (за методологією ДССУ), %	Рівень безробіття населення працездатного віку (за методологією МОП) в середньому за період	Рівень безробіття населення (за методологією МОП) у віці 15-70 років
Множинний R	0,109423	0,013359	0,00005562432
R-квадрат	0,011973	0,000178	0,00000000309
Стандартна помилка	10,49951	10,562	10,56294
Спостереження	19	19	19
Y-перетин	14,64268	10,70057	11,64326
Змінна X	-1,28467	0,113068	0,000465
Адекватність моделі за критерієм Фішера	Неадекватна	Неадекватна	Неадекватна

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 6

## Регресійна статистика індексу споживчих цін та безробіття за 2010-2019 рр.

Коефіцієнти	Рівень зареєстрованого безробіття (за методологією ДССУ), %	Рівень безробіття населення працездатного віку (за методологією МОП) в середньому за період	Рівень безробіття населення (за методологією МОП) у віці 15-70 років
Множинний R	0,273379	0,647661	0,681538
R-квадрат	0,074736	0,419465	0,464494
Стандартна помилка	13,43305	10,64035	10,21937
Спостереження	10	10	10
Y-перетин	-8,84641	-77,307	-91,8
Змінна X	12,69061	10,49554	11,64838
Адекватність моделі за критерієм Фішера	Неадекватна	Адекватна	Адекватна

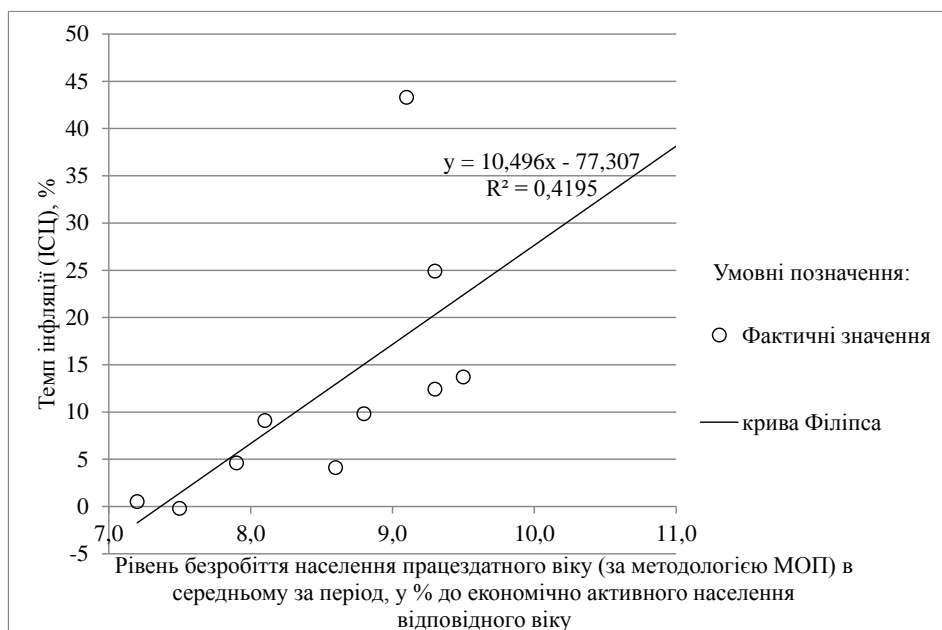
Джерело: розраховано авторами

Отримані результати дали змогу виявити дві адекватні моделі взаємозв'язку безробіття та інфляції, тобто для України можемо на основі наявних вихідних даних побудувати дві криві Філіпса із достовірністю отриманих результатів 41,95% та 46,44%. Обидві моделі базуються на статистичних даних за 2010-2019 рр. Натомість на основі даних за 2001-2019 рр. побудувати адекватну модель Філіпса для України не вдалося, адже взаємозв'язку між показниками практично немає.

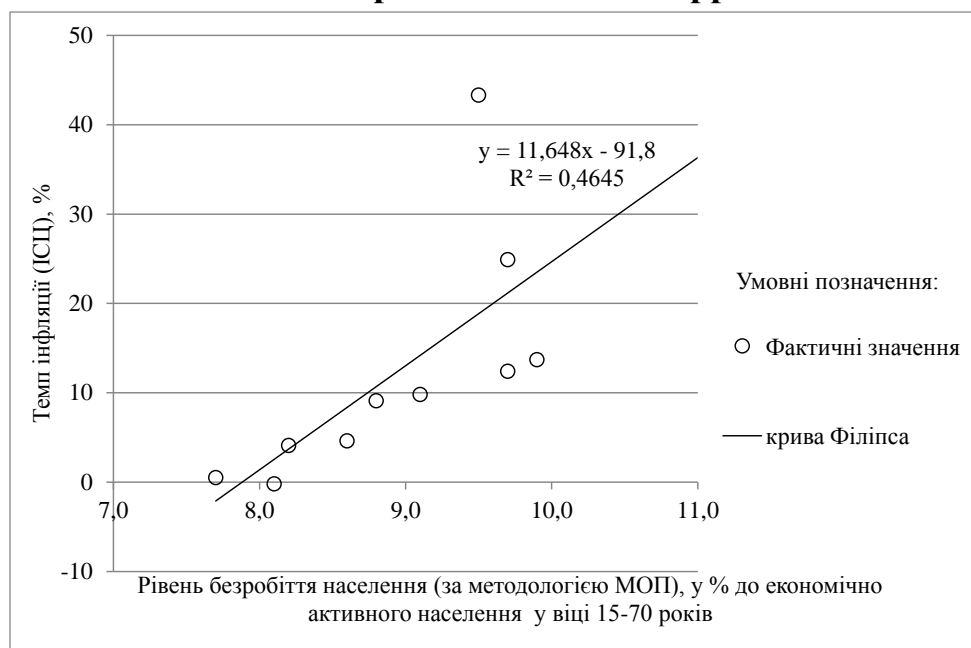
Графічні результати кореляційно-регресійного аналізу взаємозв'язку



показників безробіття та інфляції для України наведено на рис. 2 та рис. 3.



**Рис. 2. Залежність (крива Філіпса) темпу інфляції від рівня безробіття працездатного населення (за методологією МОП) в середньому за період для України за 2010-2019 рр.**



**Рис. 3. Залежність (крива Філіпса) темпу інфляції від рівня безробіття населення (за методологією МОП) у віці 15-70 років для України за 2010-2019 рр.**

Графіки, наведені на рис. 2 та рис. 3, мають відмінний від класичної кривої Філіпса вигляд. Тобто в Україні має місце прямий тісний взаємозв'язок між безробіттям та інфляцією. Така ситуація властива для періодів стагфляції, коли



має місце і зростання інфляції, і зростання безробіття.

Такі результати моделювання свідчать про відмінність взаємозв'язків між макроекономічними показниками порівняно із високорозвинутими країнами, що необхідно враховувати як під час реалізації монетарної, так і під час реалізації інших загальнодержавних політик.

Основними причинами такого взаємозв'язку є дисбаланси на ринку праці, високий рівень зовнішньої міграції, неспроможність економіки швидко виходити із фаз спаду і дна економічного циклу.

### **Висновки**

Результати дослідження взаємозв'язків між показниками безробіття та інфляції для України дали змогу виявити певні закономірності, проте не усі теоретичні закони працюють на українському ринку.

Побудова кривої Беверіджа показала наявність прямого взаємозв'язку між кількістю вакансій та кількістю безробітних. Така залежність не є характерною для ринку праці, відображає дисбаланси між попитом та пропозицією на ринку, невідповідність наявних кваліфікацій і вимог до посад. Перш за все, Україні необхідно переглянути підходи до формування кваліфікацій громадян (стимулювати та фінансувати навчання за спеціальностями, що формують вакансії на ринку праці), а також удосконалити політику зайнятості та оплати праці, адже зовнішня трудова міграція зумовлена, в першу чергу, невідповідностями між вимогами до претендентів на посаду та подальшою оплатою праці.

Розрахунок кореляційних матриць між показниками безробіття та інфляції дав змогу виявити відсутність кореляційних зв'язків у довгостроковій перспективі (20 років), що свідчить про доцільність реалізації середньострокової політики на ринку праці, а також додатково підтверджує середньостроковість монетарної політики НБУ, що зосереджена на утримуванні стабільного рівня цін. У той же час, звузивши вибірку до 10 років, вдалося виявити наявність взаємозв'язків між окремими аналізованими показниками. Наявність таких кореляцій дає змогу чіткого реагування на проблеми ринку праці та стимулювання його розвитку.

Криві Філіпса для ринку праці України було побудовано з використанням регресійної статистики, що дала змогу побудувати моделі взаємозв'язку між показниками. Як наслідок моделювання було отримано дві адекватні моделі – прототипи кривої Філіпса для ринку праці України. Їхньою особливістю є те, що взаємозв'язок між показниками виявився прямим, а не оберненим, як



передбачає теоретичний підхід до побудови кривої Філіпса. Отримані результати додатково показали нехарактерність взаємозв'язків між макроекономічними показниками в Україні, що потребує грамотного і виваженого застосування під час формування державної політики у різних сферах, а також обережного застосування закордонного досвіду, зважаючи на відмінності у теоретичних та прикладних економічних законах окремих ринків, зокрема у кризові періоди.



**KAPITEL 3 / CHAPTER 3.**  
**THEORETICAL AND APPLIED IMPERATIVES OF FISCAL  
DECENTRALIZATION PROCESSES IN THE CONTEXT OF  
TRANSFORMATION OF THE PUBLIC FINANCE SYSTEM IN UKRAINE  
(ON THE EXAMPLE OF LAND TAXATION)**

*ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ ІМПЕРАТИВИ ПРОЦЕСІВ ФІСКАЛЬНОЇ  
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ ПУБЛІЧНИХ  
ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ (НА ПРИМЕРІ НАЛОГООБЛОЖЕННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ  
РЕСУРСІВ)*

*ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ ІМПЕРАТИВИ ПРОЦЕСІВ ФІСКАЛЬНОЇ  
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ ПУБЛІЧНИХ  
ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ОПОДАТКУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ)*

**DOI: 10.30888/978-3-9821783-7-0.2020-02-05-044**

### **Introduction.**

In the process of active implementation of the decentralization reform in Ukraine, the level of Ukrainian society is increasing by creating financially viable united territorial communities. Today, decentralization is an opportunity for community to have the authority and resources to meet the current needs of the region.

The updated system of financial support for local budgets contributes to an increase in the share of their income, but the current results of fiscal decentralization indicate that not enough additional local government resources have been created to finance municipal powers and powers delegated by the state. At the same time, the land resources of territorial communities are the basic category in the formation of the financial and material basis of the local government system. Possession, effective use and disposal of land resources guarantee the effective organization of the territorial community's life. At the same time, the level of capacity of territorial communities in Ukraine indicates that despite the state's efforts to organize effective management of land resources as the property of a territorial community, the impact of the latter on the growth of economic, social, household, and cultural development, especially rural and settlement communities, remains insignificant in the future. Given that there have been significant changes in the legislation on land relations recently, the issue of taxation of land under the new legislation and its impact on the income of communities and their financial viability is relevant.

Among foreign scientists who have studied the issues of fiscal decentralization, it is worth highlighting the work of R. Barro, R. Boadway, R. Musgrave, V. Oates, Ch. Tiebout, A. Shah and others. An important contribution to the formation of the concept of fiscal decentralization in the context of the transformation of the system and the problem of financial efficiency by region was made by such scientists as V. L. Andrushchenko, Ye. M. Bohatyrova, T. M. Boholib, A. O. Danilenko, O. M.





Desiatniuk, Yu. B. Ivanov, A. I. Krysovatyi, T. V. Koshchuk, I. H. Lukianenko, I. O. Lunina, I. O. Liutyi, V. M. Fedosov, I. Ya. Chuhunov, S. I. Yurii and others. Despite a significant number of publications, national science has not sufficiently studied the issues of land management in the process of decentralization in Ukraine, as well as improving the ways and mechanisms of its practical implementation.

The importance of solving the problem caused the relevance of the chosen research topic, defined the purpose, objectives and structure.

### **3.1. Theoretical conceptualization of fiscal decentralization in modern conditions of development**

With the development of democratic processes in the world in recent decades, there is also a democratization of all components of public life. As a component of the state's economic policy, the reform processes are also being implemented by the budget policy of countries. Ukraine, which in 1996 joined the European Charter of Local Self-Government, which provides for the separation of local self-government from state power and full independence in the exercise of the functions within its competence, does not remain aloof from these processes.

There are 2 main arguments in favor of decentralization of state functions [1, p. 131]:

- 1) decentralization of powers to provide budget services increases the efficiency of public spending, as it makes it possible to better meet the needs of residents, bring the government closer to the population and make decisions more effectively;
- 2) decentralization of powers to form the revenue part of the budget allows us to more fully take into account the specifics and composition of the tax base, which in its turn ensures more effective filling of the budget.

The concept of decentralization can be presented from two positions [2].

Firstly, it is a transfer of management functions from central authorities to local ones, and the expansion of the powers of lower-level authorities by reducing the powers of higher-level authorities. Decentralization makes it possible to improve the efficiency of governance by bringing the government closer to the voters, taking into account more fully the local specifics and preferences of the population.

Secondly, it is a policy of firms of management decentralization, which is aimed to ensure that the heads of structural divisions act as if they are heading independent companies.

It follows from the above-mentioned that the processes of decentralization can



take place both at the macro level - when the functions of the central government are partially transferred to the local government, and at the micro level - when the divisions of enterprises and organizations receive broader powers.

There are various types of decentralization, the main ones being economic, administrative and political [3].

Economic decentralization in the sphere of inter-budgetary relations is called fiscal or budgetary decentralization. There is no single definition of this concept in financial science, and the terms "financial decentralization", "fiscal decentralization", "budget decentralization", and "budget and tax decentralization" are identified.

In Western science, the term "fiscal decentralization" is more often used. Abroad, it is implemented through: self-financing by collecting payments for services for consumers, applying a system of co-financing of services through monetary and labor contributions from consumers, increasing local income by introducing a property tax or sales tax, using international transfers and mobilizing resources of central or local governments through guarantee loans [2].

The process of decentralization occurs differently in each country, at least taking into account the specifics of the political system.

In particular, the influence of the economic level of the central government is analyzed in detail. This applies, in particular, to tax legislation on the collection and administration of local taxes on the budget, since this constitutes a significant part of budget income. It is important to take into account the number of levels of government, the area and population of administrative-territorial bodies, and the system of elections to local councils [4].

Effective use of fiscal decentralization tools is possible only if two criteria are taken into account:

- 1) economic efficiency, macroeconomic stability and effective redistribution;
- 2) performance.

Cost-effectiveness should be viewed from two perspectives: the efficiency of resource allocation and the efficiency of production of public goods. As for the first aspect, the correspondence between the quantity (produced) and the quantity (consumed) of public goods and services is taken into account, and hence the satisfaction of a consumer. A high level of efficiency in resource allocation is a direct result of decentralization. The second aspect is based on the costs of production of public goods, the reduction or increase of which is the basis for reviewing the tools of decentralization [5].

Therefore, effective decentralization of public finances is a process of subsidiarity, which is based on the process of expanding the powers of expenditure



and income, strengthening the financial independence of regional and local authorities to improve their financial initiative and accountability and efficiency of inter-budgetary relations.

Fiscal decentralization has both positive and negative sides. The advantages include the following [6]: decentralization of budget services increases the efficiency of budget expenditures, bringing local authorities closer to the needs of local communities, making them accountable to voters, allowing them to make better use of them and respond to changes in a timely manner.

A territorial community that actively influences the processes of socio-economic development can influence the execution and financing of certain local programs [7].

The decentralization of revenue authority allows you to provide more detailed information about the details and composition of the tax base, thus ensuring a high level of income in the budget. Decentralization of budget resources increases incentives to eliminate illegal business in a particular area, as the distribution of funds and openness of political decisions become more obvious in the interests of the territorial community.

If the budget is decentralized, the responsibility of local authorities to society for the fullness of their functions, and in the context of a modern proportional electoral system, to the political parties they represent, will be increased.

While describing fiscal decentralization as a positive progressive process in general, we must also take into account the problems that it can create.

Fiscal decentralization makes it more difficult to redistribute the budget and manage the budget process in general, since it is more difficult for the central government to decentralize responsibility for tax sources than for local budget expenditures. In the context of decentralization, it is also more difficult to reconcile the local needs of individual territorial communities with the macroeconomic goals of the entire state [8].

The disadvantage of excessive decentralization of public finances can be considered the possibility of greater differentiation between "rich" and "poor" regions. Granting local governments additional tax powers or self-determination of the structure of local borrowing expenditures will lead to economically more developed regions for more favorable conditions than to economically weak regions. A better tax base in a region offers a higher level of security per capita than in regions where the tax base is weaker. This means that the state will need to intervene with a financial compensation mechanism.



### **3.2. Foreign experience of land management in the context of fiscal decentralization**

Every country in the world has come a long way in the development of land relations, which have their own characteristics. During the transition to market relations, most post-socialist countries sold and privatized land and created new economically viable market-type agricultural entities.

Joint actions of all countries to reform the agricultural sector and land relations were: the adoption of conceptual legislative acts, land delineation and equality of ownership of land and means of production, determination of the procedure for land privatization and stimulation of the private sector, free competition and the market with elements of state regulatory policy. The support of integration processes in the agricultural sector, introduction of a social protection system for the population with the reform and reorganization of land relations and the agricultural sector of the economy [7].

According to the current state of law in several countries, we can say that almost every country in the world has certain restrictions. Finally, these land size constraints are more common in countries with economies in transition and in countries with limited land resources.

All restrictions on the land market can be divided into these groups:

1. property restriction: maximum/minimum size of land in one hand;
2. restrictions on distribution: moratorium, taxes, preventive law, state company on the market [8].

Restrictions for foreigners. The most politically sensitive issue. Experience of new EU members with 7 and 12 year transition periods. Argentina and Brazil with 6-7% of agricultural land in foreign ownership. In the United States only 1.7% of land is owned by foreigners [9].

Restrictions, including prohibitions, on the market for the purchase and sale of agricultural land did not achieve the desired results.

Result: increased transaction costs or market shadowing; universal restrictions are not effective.

Flexible forms of economic incentives (taxes, fees, tariffs) have a significant advantage over inflexible restrictions, eliminating market distortions, reducing transaction costs, and improving the functioning of financial markets, only a temporary moratorium on the sale of land or restrictions on the accumulation of very large land masses (preventing monopolization) in situations of rapid restructuring or market creation is appropriate [10].



A comparative analysis of the area of agricultural land, prices per hectare and taxes levied when purchasing land is shown in table 1.

Table 1

### Comparative analysis of foreign experience in implementing land law reform

Country	Area of agricultural land (in % of the total area of a country)	Land price (USD per hectare)	Market type	Land purchase taxes
Poland	47.1	10.3 thousand	Open with restrictions	Land purchase taxes - 2-5% of the cost is paid by the buyer
Slovakia	40.1	1.75 thousand	Open with restrictions	Taxes are determined at the local level. The minimum fixed tax rate for land ownership is USD 5 per 1 ha, and the maximum is USD 59 per 1 ha.
Romania	61.6	6.15 thousand	Open with restrictions	Land tax - 2% of the transaction price. Land purchase tax - 2-3% of the transaction price
Hungary	58.9	4.5 thousand	Open with restrictions	Maximum area "in one hand" for individuals is 300 ha. Maximum area in use is 1 200 ha. You need to pay the registration fee - 0.5-1% of the transaction, as well as a notary fee
Moldova	74.9	1.7 thousand	Closed for foreigners	Tax on the transfer of land ownership rights: 0.5% of the transaction price, but not less than 0.5% of the property value according to the entry in the state register. Notary fee - from 0.1% to 1.3% of the transaction price, but not less than USD 6.1.
Austria	38.2	42 thousand	Open	stamp duty is paid by the buyer in the amount of 3.5% of the transaction price. The buyer pays for registration in the land registry - 1.1% of the transaction price. The tax on income from the sale of land is 20% of the transaction price.
Great Britain	71.3	31.4 thousand	Open	Registration fee in England, Wales and Northern Ireland from 0 to 12% depending on the transaction amount. In Scotland - from 0 to 4.5% of the transaction amount
Germany	47.9	32.3 thousand	Open	The land purchase tax is paid by the buyer in the amount of 3.5% of the transaction price. Land purchase tax is not paid if the transaction price is less than USD 2.8 thousand. There is a reduced municipal tax rate for agricultural land: up to 1.2% for agricultural land and 2.4% for other land.
Czech	54.6	8 thousand	Open	Tax on the sale of agricultural land - 3% of the transaction price. Land tax is not charged



Netherlands	54.9	63.7 thousand	Open	The buyer pays the purchase tax at the rate of 6% of the transaction price. But they can be exempt from tax if they provide guarantees that they will use the land for agricultural purposes for a minimum of 10 years. An additional notary fee is paid.
Italy	46.3	25.7 thousand	Open	Registration fee - 10% of the transaction. Land ownership change tax - 1% of the transaction price. Cadastral tax - 1% of the land price. For land that was not previously registered - USD 200.
France	52.6	7.4 thousand	Open with restrictions	Land purchase tax is paid by the buyer in the amount of 5.09% of the transaction price. A reduced rate of 0.715% applies to young farmers. Transactions made through SAFER are exempt from paying taxes. Inheritance tax - from 5 to 60% of the land price

Source: compiled by the author.

In most industrialized countries, land zoning, planning, and land use regulation are based on appropriate legislation, the main purpose of which is to limit the withdrawal of land from agricultural use. The sale or other transfer of agricultural land for non-agricultural purposes requires special approval almost everywhere and in many cases is strictly restricted.

Western European countries are characterized by less internal state regulation of land relations than regulation at the level of the European Union [11].

Therefore, the management of land resources (ownership, use, sale, pledge, will, lease, etc.) abroad is based on the right of private ownership of land, which does not contradict the public interest, since it is regulated actively and differently by the state.

### 3.3. Directions for optimizing land taxation in the context of fiscal decentralization

The issue of decentralization of powers is reflected in the Concept of reforming local self-government and territorial organization of power in Ukraine, approved by the Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine No. 333p dated April 1, 2014 [12]. It notes that one of the urgent problems of local self-government development is to overcome its detachment from solving issues in the field of land relations. To solve it, it is proposed to provide local governments with a basic level of authorities in resolving building issues (allotment of land plots, issuing building permits, commissioning of buildings), determining the material basis of local self-government



property, including land owned by territorial communities, settlements, cities (communal property), and the appropriate tax base, as well as giving territorial communities the right to dispose of land resources within their territory, to combine their property and resources in the framework of cooperation of territorial communities to implement joint programs and more effective public services adjacent territorial communities.

Considering the issue of taxation of land resources as an important component of local taxes and fees, it is necessary to analyze the place of payment for land in the income of the general fund, namely in tax revenues.

According to the results of the calculation we can say that the share of land fees in the tax revenues of the general budget fund is reduced in dynamics, which was the result of changes in the taxation of land resources, namely the exclusion of a single agricultural tax and lower land tax rates from 1-3% in 2015 to 0.3 - 1% in 2019.

This shows the need to study the mechanism of land taxation by their types. Land resources are the basis for the development of the rural economy, the territorial basis for the life of society and an important source of filling the budget of united territorial communities (UTC).

The problem of land management, one of the factors of expanding production and strengthening the foundation of the state's economy, is the main one in solving socio-economic development. Land is the basis of the material well-being of society, the basic location of people, production forces, and a source of natural resources. Rational use and protection of land resources are linked to the national revival of our country, which is determined by the optimal combination of use and protection of land resources, the balance between solving socio-economic problems and preserving land.

This obliges the state to sustainable development of land use at the highest modern level, using the achievements of world science and the latest technologies in the field of land use. The market economy requires state land management, which ensures the implementation of the system of land and civil legislation in combination with the economic independence of land use subjects. At the same time, land as a territorial and natural resource is the basis of the population's life on the territory of the municipal association and the basis of the municipal economy.

In addition, land is a technological resource in production and a good in socio-economic relations. Currently, the situation of land relations in Ukraine remains complex. The most acute problems are: unsettled land legislation and infrastructure of the land market, imperfect state management of land resources and land use, issues of land accounting, especially acute is the problem of land taxation in the framework



of changes in land legislation.

Consequently, the creation and implementation of land-use management methods and mechanisms that are adequate to modern conditions will help to preserve a balanced environment for society, democratize the management process and ensure legal protection of owners and their investments.

## **Conclusions**

Based on the results of the study of theoretical and practical issues of optimizing the taxation of land resources in the context of fiscal decentralization in Ukraine, the following conclusions can be drawn.

The theoretical and practical aspects of the introduction of fiscal decentralization as a process of transferring spending powers to local governments, which ensures the financial independence of local authorities, as well as increasing transparency and accountability of the process of providing public goods. Also, the principles of implementing fiscal decentralization and its main types were noted.

Foreign experience of land management is summarized. It is significant that in most foreign countries there is an open land market in most industrialized countries, land zoning, planning, and land use regulation are carried out on the basis of appropriate legislation, the main purpose of which is to limit the withdrawal of land from agricultural use. The sale or other transfer of agricultural land for non-agricultural purposes requires special approval almost everywhere and in many cases is strictly restricted.

Qualitative and quantitative parameters of fiscal decentralization are determined, namely the share of income and expenditures of local budgets in the structure of income of the consolidated budget of Ukraine (coefficient of decentralization by revenues), the share of expenditures of local budgets in expenditures of the Consolidated budget of Ukraine (coefficients of decentralization by expenditures), the share of land fees in revenues of local budgets.

The place occupied by land payment in tax receipts is marked. The share of land payment in the tax revenues of the general budget fund is decreasing in dynamics, as a result of changes in the land tax regime, namely, the elimination of the single agricultural tax and the reduction of the marginal rates of land payments from 1-3% in 2015 to 0.3 – 1% in 2019. In order to overcome the identified problems, we consider it necessary: to improve the existing legislative framework for land accounting and taxation; to provide local governments with real powers to manage the land fund of communities, which will allow them to clearly and transparently form the revenue part of local budgets in terms of land payments.





## **KAPITEL 4 / CHAPTER 4.**

### **MODERN DETERMINANTS OF NATIONAL COMPETITIVE ADVANTAGES IN THE DIGITAL ECONOMY OF A GLOBALIZING WORLD**

*СОВРЕМЕННЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕГОСЯ МИРА*  
*СУЧАСНІ ДЕТЕРМІНАНТИ НАЦІОНАЛЬНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ГЛОБАЛІЗОВАНОГО СВІТУ*

**DOI: 10.30888/978-3-9821783-7-0.2020-02-05-062**

#### **Introduction**

The global economy is changing all the time, being described with new and new processes. The world economy is currently undergoing a digital transformation, which is associated with a change in thinking in the new conditions of the digital economy. The information society is transitioning to the digital age. The role of pure positive information, advanced digital technologies and innovations in economic development is increasing.

The development of information and digital technologies simplifies access to knowledge and information products that form an innovative worldview in society, creates an environment for the creation and use of information products, and contributes to an increase in economic growth. The possibility of transition to the innovative stage of economic development (according to M. Porter) [15] becomes real, the main component of which is the industry of information, knowledge, ideas, intelligence.

It is impossible to stand aside from global trends that demonstrate the relationship between the development of information resources in tandem with digital technologies and economic growth if the country wants to compete on a par with the advanced countries of the world and take its rightful place in the global economic system. It is necessary to mobilize forces and follow global development trends to create a new level of national competitive advantages [1].

#### **4.1. Evolution of Megatrends of the Global Economic System**

An analysis of the current state of the world economy shows that the result of global strategies is the formation of an integrated international trade and financial system, in comparison with which the systems of individual states act as secondary values. Globalization creates trends that reinforce globalization itself. Thus, the development of the digital economy is the result and at the same time the engine of



the processes of globalization.

The world economy is acquiring the properties of a self-sustaining, independent and, within certain limits, a self-regulating mechanism. This economic community, called megaeconomics, began to emerge and form as a new planetary phenomenon in the early 70s under the influence of the main economic, scientific, informational and technological processes: the transition of advanced countries to the informational, technological structure; highlighting science as an integral part of the development of any society; isolation of transnational capital, separate and independent of national states; the emergence of fundamentally new technologies, support and stimulation of innovations and inventions [8].

The world economic system today is influenced by global processes that are fundamentally different from those that were characteristic of it 20-40 years ago. At the present stage of the development of the world economy, the main roles in it are played not only by national states, but by transnational companies (TNCs), large cities and megalopolises, blocks of countries, international organizations, offshore zones and international financial markets. Since the early 1980s, there has been an increasingly clear transition from a regulated economic system to a capital market-driven system dominated by TNCs and TNBs. A new factor in the world economy, which is an independent and self-employed transnational capital, with its power nullifies attempts to regulate domestic financial markets [4]. Such a world order, so beneficial for developed countries with almost complete control over the financial system, requires a scientific understanding of the role of the rest of the world in the modern global economic system.

In the context of deep internationalization of economic life, the domination of transnational and trans-state capital and other formations and institutions, the globalization of the credit market and the securities market, the economy is becoming more financial, not so much producing as withdrawing and appropriating, becoming more rentable and redistributive. Not finance serves production, economy, life, but the latter serve finance. The economy has become finanomics (finanomics) – a system of economic relations, when finance plays a basic, leading role. Finance is detached from the production process. The direction of financial flows determines the structure of the development of the economic system. Within the framework of the asserting finanomic order, formed through the influence on the masses due to control over market parameters, without the role of microagents in it, there is a lack of the social character of the economy. The current state of the world economy has an adverse effect on the development of countries in the social aspect and does not meet intellectual needs. Actions of an intellectual orientation are needed, which can be



helped by promoting the rational development of science – supporting the reproduction of the intellect of nations.

One of the foundations of the modern world order is high prices for high technology goods. The world system looks in such a way that the main intellectual, informational and financial resources of mankind are largely concentrated in developed countries, which affects their production. The rest of the countries are mainly engaged in mass production of standard goods, agriculture, mining and processing of minerals. Such a system has developed in the process of evolution. Poverty and specialization in low-skilled and low-intellectual cheap jobs in countries allows the developed countries to concentrate resources for the development of science and new technologies. Talented, enterprising people flock to advanced countries, where they find opportunities for creative work. The world order, cruel towards the weaker, that emerged as a result of evolution can be rational in the sense of using the limited resources of mankind for technological progress and economic growth. Progress is being observed in the advanced countries in the development of intellectual productive forces, the formation of an impressive size of intangible wealth and a relatively rapidly growing innovation and information sphere [11].

Thus, it can be noted that the structure of the world economy is losing its traditional economic content, becoming a more holistic and virtual way of managing. At the base of the main tendencies that the world system is subject to in its movement and development there can be noticed: the strengthening of globalization, the spread of neo-economics, the expansion of the boundaries of finanomics, the intellectualization of all spheres of business, the informatization of the world community, as well as the widespread digitalization of the economy [8].

It can be concluded that the megatrends of the global economic system do not replace each other, and each previous one is preserved and functions in parallel with the next, forming a convergence of megatrends.

## **4.2. Rising of the Digital Economy: Problems and Prospects**

In recent years, economists have become particularly active in using a new term: «digital society». This phenomenon reflects the objective trend of a new stage in the evolution of civilization associated with the emergence of new information technologies and their digital transformation, new needs and lifestyles, new professions, when information and digital technologies have become the main values in people's lives [9].



Means of transmission and exchange of information at a distance between various subjects are digital communications, which play an increasingly important role both in the processes of meeting the needs for information and in the development of society as a whole.

At the present stage, it is impossible to process and analyze such a huge flow of information using the old methods. In the world, the amount of information doubles every 1.5 years (faster than Moore's law suggests). Huge information potential has been accumulated, but not all people can use it due to physical, mental, barrier and technical limitations. The introduction of automated means of processing and transmission of information (computers), compliance with the technical and educational levels and the removal of national barriers to the dissemination and receipt of information will help to overcome this contradiction. At the heart of a new stage in the evolution of mankind there are the following modern trends: informatization – awareness of society plus its technical and technological equipment, digitalization – transfer of all types of information into digital form, digitalization of society – the process of transition to a digital economy, to new models of business processes, management and information technology-based production methods [16].

The informatization of society at the present stage is carried out with the help of digitalization. Informatization as a concept preceded digitalization, although the latter as a process existed long before the appearance of its awareness and definition, since the dissemination of information through Information and Communication Technologies (ICT) is impossible without converting it into digital form.

The concept of the information society was formulated in the late 60s and early 70s of the XX century by professor of Tokyo Institute of Technology Yu. Hayashi in collaboration with a number of organizations working for the Japanese government, and is defined as a society in which the process of computerization gives people access to reliable sources of information, relieves them of routine work, provides a high level of production automation. At the same time, «...The production of an information product, and not a material product, will be the driving force behind the education and development of society» [10]. And the product itself becomes more «information-intensive», that is, it contains a higher share of innovation, design, marketing, telecommunications, information processing, knowledge in its value.

The concept of the information society is most fully substantiated in D. Bell's theory of technological development [2]. However, his concept was criticized by the «French sociological school», whose representatives consider this phenomenon more broadly. According to representatives of this school, the information society is a trend



that covers all spheres of human social activity, forming an integral information unity of the entire human civilization, where free access of every person to all information resources is realized and a general action program has been developed [16].

All of the above can be attributed to the digitalization of society, since the use of information and digital technologies is observed in almost all spheres of human life.

The digital economy is an economic activity in which digital data is the main factor of production; it is an economy based on ICT. This term was introduced in 1995 by the Canadian scientist D. Tapscott, and also by the American N. Negroponte) [14].

The stages of development of the digital economy include: 1) the emergence of the global computer network Internet since the 1980s; 2) the transition of business entities to the virtual world of electronic business; 3) the emergence of virtual goods, electronic money, its own monetary system.

Features of the digital economy: virtual nature; dependence on computers and telecommunication networks; reduction of intermediary services in the course of direct interaction between producers and consumers; personification; high growth rates through the availability of goods and services via the Internet.

Digital economy trends: cybersecurity, cross-border cooperation, creation of unified IT platforms (e-commerce platforms), digitalization of public services, development of B2B marketplaces for business [14].

A number of indicators are used to measure the country's embeddedness in the digital economy, for example, the Digital Economy and Society Index (DESI), which is calculated as a weighted average of five parameters: the availability of high-speed Internet (25 %), digital skills of the population (25 %), the use of digital technologies in business (20 %), the use of the Internet by citizens (15 %), digital government services (15 %). According to the results of this indicator, the most developed countries in the field of ICT were the Republic of Korea, Iceland, Denmark and Switzerland [6]. Finland, Sweden, Denmark and the Netherlands have the most advanced digital economies in the EU [5]. According to the results of the Digital Evolution Index (DEI), Norway, Sweden and Switzerland are leading in the digital ranking [3].

The combined global share of the digital sector is 5 % of global GDP [13]. Such a small share of such a rapidly growing sector is explained by the poverty and backwardness of many countries that cannot afford the implementation of the current trends of the globalizing world. In the field of ICT, there is a decrease in the number of patents issued annually due to the development of the digital economy. ICT innovation means fewer jobs and faster manufacturing processes, as well as shorter



product lifecycles. In developing countries, e-commerce is growing continuously. The growth rate of electronic sales is 4 times higher than the growth rate of world trade sales. China and the United States are leading in e-commerce [7].

So, informatization is the process of for meeting information needs based on the use of information resources – distribution of information, digitalization – transformation of information into digital form. Both concepts imply the delivery of information to the addressee. Informatization and digitalization cannot function without each other. Mastering the digital system cannot be carried out without digital competencies through the acquisition of special knowledge about the digital system, digital skills and abilities. The acquisition of competencies occurs through information and digital technologies. Informatization is a type of innovative activity, which lays in increasing the efficiency of activities as a result of the use of information technologies. Digitalization is a type of informatization and, accordingly, the direction of innovative activity and involves the transformation of information into such a form as digital information using new digital technologies, solutions, processes. A common feature of these concepts is that, as a result of their use, the efficiency of activities in the applied field is increased [16].

We should not forget about the negative consequences of the information revolution, which consist in the rapid aging of technical and information components, in the effect of information noise: multiple duplication and the flow of useless information. Digitalization carries the following potential risks: unauthorized access to information and other cyber security threats; massive unemployment; digital inequality – gaps in the level of education and conditions of access to digital services and products between citizens and businesses within countries, as well as between states; creation of a system of total electronic control over citizens through the collection of the maximum possible amount of personal data.

Additional value to an information product in tangible and virtual terms is given through the added value, in which the financial sector is interested. Science has now moved from the manufacturing sphere (creating new knowledge, developing development concepts) to serving the financial sector. Science provides technical progress that brings profit to large companies pursuing their individual interests, acting irrationally in relation to the development of the economy. By funding science, they dictate a line of behavior to it, which ultimately led to the digital economy. Digitized science has lost its empirical and philosophical properties.

The task of the supporters of the digital economy is not to create a balanced global socio-economic environment, but to create a "comfortable legal environment" for the implementation of such IT technologies that, without giving any scientific and



technical benefits to the economy and society as a whole, allow "digital workers" to pump out and appropriate themselves huge funds.

### **4.3. Transformation of Factors of National Competitive Advantages Under the Influence of Modern Trends of Globalization**

At the present stage, information development in tandem with the digitalization of the economy is considered as the priority directions of the country's development, in which the following trends are distinguished: an increase in the role of the information and digital sectors in the national economy and their increasing dominance in the total volume of GDP; time is saved – the main value of a person – due to obtaining reliable information through new digital technologies; information, knowledge and qualifications of the subject become the main factors of power and control; The growth of the digital communication market and the further development of the infocommunication sector leads to a significant change in the structure of factors that determine the competitive advantages of countries, to profound structural changes in the entire national economy [12].

The integration of digital communication and information structures leads to the emergence of new industries in the economy, new competitive products and services, the satisfaction of new needs, new priority directions of countries' development. As part of this integration, trade is developing, banking operations, educational (the principle of lifelong learning and an individual approach), medical, cultural and other services are evolving. All this leads to a change in the forms of education, culture, expands the range of services and accelerates the development of society [1].

To create a competitive advantage in the new economic conditions, it is necessary to produce products by synthesizing pure positive information as a resource and human intellectual activity by generating information into knowledge, which in its turn is used in the future not only as a finished product, but also as a resource for creating a subsequent information product. The information resources are formed from two sources: human intellectual activity and formalized results (in real (technology, books, programs) and intangible (knowledge) form) of useful human activities.

Information and digital technologies, which are part of the information infrastructure, act as an auxiliary tool through which information and the knowledge resulting from it are transformed into a technically equipped resource, which makes it possible to accelerate its dissemination and assimilation, thus increasing the speed of



information circulation, its growth and volume of knowledge. Diffusion of information and intellectual processes, in which new knowledge is created through the generation of information, and digital, in which knowledge is digitized and enters communication networks in order to disseminate information to satisfy the need for it, leads to the formation of technically equipped knowledge (TEK) – a product of the digital economy.

So, producing formalized human activity + intellectual activity + infrastructure (including digital) = information resources (knowledge).

The development of the Global Information Infrastructure (GII) leads to the creation of a single information space, due to which «it will become possible to combine the information and intellectual resources of mankind, to create a Global Knowledge Base, universal and world associated intelligence of the Planet, as a productive force of society» [11].

Under the influence of the information and digital revolution, the boundaries of the sphere of economic activity are expanding. In the XXI century, the average annual production of new ideas in the world has grown 40 times compared to the XX century [1]. According to some scientists (R. Dale, D. DeLong, W. Nordhaus), there is a significant data loss of production, multiple copying and almost unlimited instantaneous dissemination of ideas, knowledge, information, as well as other intangible values that do not always acquire a marketable form or are replicated practically for nothing with minimal transaction costs [12].

Trends in the development of the information society in the digital economy impose new requirements on the organization of management of the communications and infocommunications industry, imply direct investment of funds to finance specialized training and technical equipment, and also provide for the legal support of the appropriate level of informatization of society. Serving the digital economy presupposes complex work that requires certain skills, education and special training, therefore, improving the quality and accessibility of education should be the top priority of the state, moving towards the digitalization of the economy.

## **Conclusions**

The determinants of national competitive advantages over the past 20-30 years, be it the knowledge economy or the information economy, or the digital economy, have not changed significantly, they are still based on the development of science, knowledge and people as their carriers, capable of generating new ideas, the accumulated intellectual capital of the nation in combined with the development of information and digital technologies.





The components of national competitive advantages that correspond to modern realities are the availability of: pure positive information and its free movement; knowledge and its carriers, people who know how to transform information into knowledge; technically equipped knowledge; accumulated intellectual capital of both the organization and the country as a whole; state policy that contributes to raising the education and cultural level of the population; appropriate legal framework and infrastructure; financial support in the «state – private sector» link, the chosen path of development; widespread digital economy; developed intellectual, informational and digital culture.



## KAPITEL 5 / CHAPTER 5. CREDIT RISK MANAGEMENT OF THE BANK

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ БАНКА  
УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ

DOI: 10.30888/978-3-9821783-7-0.2020-02-05-045

### **Introduction**

Today, credit risk management is becoming a key factor in regulating the ratio of loan and industrial capital, largely determines the quality of use of credit resources in redistributive processes and the real sector of the economy. This necessitates a comprehensive study of theoretical approaches and practical principles for credit risk management in order to achieve strategic and tactical goals of banks. Therefore, the definition of credit risk management is one of the main tasks in the system of measures to improve the efficiency of banking, which is especially important given the post-crisis development of Ukraine's economy and maintaining a stable competitive position in the expansion of foreign capital, as well as intensifying bank lending sector.

### **5.1. Organizational and economic mechanism of credit risk management of the bank**

- The organizational mechanism of credit risk management is a set of structural and functional elements that ensure the interaction and coordination of individual subsystems of the bank to ensure the efficiency of management decisions on the impact on credit risk in changing credit needs of customers in a dynamic environment. With the qualitative formation of the organizational component of the mechanism on scientifically sound approaches, through clear coherence of relations and rules of interaction of participants in the management system, will ensure effective organization of the bank's credit risk management and increase the efficiency of management decisions. To achieve this goal, its functional content should include the use of modern organizational forms, competent distribution of powers, functions and responsibilities between levels of government, which will improve basic functions and increase adaptive capacity for dynamic development of the external environment.

- At the same time, without ensuring a proper regulatory and information environment, within which both credit risk management and regulatory influence of the NBU on the riskiness of credit operations of banks through the use of



administrative and economic levers, the effective implementation of the organizational mechanism is impossible. Therefore, we have included the following elements in the organizational mechanism of credit risk management of the bank:

- regulatory and legal support aimed at legal support of the credit risk management process for the formation of the optimal loan portfolio, taking into account risk, income and liquidity. These include: state regulation of credit activities (Law of Ukraine "On Pledge", Guidelines for Bank Inspection "Risk Assessment System", Guidelines for Improving Corporate Governance in Banks of Ukraine, adoption of the Law of Ukraine "On Credit and Credit Relations"); instructional materials, regulations, orders of the NBU; regulatory framework of the bank (Instructions: "On credit risk assessment"; "On credit risk monitoring"; "On methods of credit risk management"; "On work with problem loans", etc.); internal documents governing the management of individual credit risk of the bank: Regulations "On lending to individuals "and" On lending to legal entities ", etc.); regulatory support (risk management strategy and tactics; credit policy, standards, instructions, credit risk planning);

- institutional and information support, ie infrastructure elements and information channels aimed at reducing the likelihood of lending to an unreliable borrower (institutions - Credit Bureaus, rating agencies, news agencies, audit firms, collateral appraisers, insurance companies, collection firms; Unified Register of problem borrowers; mass media, analytical services, bank security service, external sources of information: primary (borrowers' reporting, statistical bulletins, economic, commercial, financial information materials), secondary (borrower's counterparties));

- functional and structural support, which provides for the implementation of the credit risk management process through the regulation of powers, rights and responsibilities of management entities for the quality distribution of levels of responsibility between them, which would eliminate significant differences in target priorities of different hierarchical levels (significantly complicating the mechanism coordination of interests in the management system) by choosing the most optimal forms of organization, determining the limits of risk tolerance and management decisions;

- staffing, which provides for highly qualified credit workers, risk managers, employees of the legal department and security service, the credit committee and aimed at realizing their readiness to accept and manage credit risk. This means that every employee involved in the credit process must systematically, consciously and responsibly direct their activities to credit risk analysis to find ways to improve its management, which will ensure the likelihood of changing priorities in achieving the



planned goals. The consequence of the implementation of this element is the adoption of the best, of all possible options, the decision to carry out a credit transaction and credit risk management.

Proper filling of the elements of the organizational mechanism is the basis for the implementation of the economic mechanism, which is based on the further process of effective credit risk management, aimed at building an optimal loan portfolio and achieving long-term goals of banking.

Thus, the economic mechanism should provide quality conditions for highly efficient operation of the bank through clear regulation of credit risk management methods and rational use of credit resources. It is a set of tools and consistent actions aimed at implementing the process of credit risk management in order to minimize its impact on the bank and achieve the planned level of profitability.

Thus, as part of the economic mechanism of credit risk management, we have included a system of elements (technical-technological, management-reaction, control-monitoring and postoperative support), which together constitute the process of credit risk management. Consider them in more detail:

- technical and technological support aimed at analyzing and improving the technology and methods of credit risk management (sequence of management stages, features of management decisions), which will update the bank's credit products, as well as processing an array of information to make optimal decisions on credit and reducing the level its riskiness (computer support, automation, security and data protection, etc.), which is the initial level of the management process (identification and assessment of credit risk);

- management and response support includes management decisions of the bank on previously identified credit risk factors and credit risk assessment. It is a set of economic levers and organizational and legal means of influencing the management system on the managed in order to minimize credit risk and aims to determine the best tools for credit risk management according to currently available data.

In general, according to their functional purpose, credit risk management levers are divided into regulatory, organizational and economic, according to the level of origin - into external and internal. Yes, to intrabank

include the acceptance and avoidance of credit risk, to external - capital ratios, credit risk, requirements for the financial condition of the bank and managers, and so on.

The methods of management determine the tools aimed at the impact of entities on the object of management in their decisions to limit credit risk - credit risk limits, internal management models and assessments, organizational structure, decision-making system for decision-making on risky transactions; identification of related borrowers, back-



testing of migration of internal ratings, equity, restrictions on credit operations, compensations (pledge, guarantee, surety), fines, penalties, interest rate, tariffs, reserves. Methods of credit risk management, depending on the nature of the impact on it, are divided into active (direct) and passive (indirect), which, in turn, are structured into those used to manage individual credit risk and those used to manage credit portfolio risk. It is also advisable to classify them into those used at the strategic and tactical levels, on a mandatory and voluntary basis.

Active instruments that are mandatory for use at the level of a separate loan are credit risk limitation (limitation, sale of collateral), voluntary risk transfer (assignment of the right of claim), distribution (insurance). For credit risk of the portfolio, limiting active instruments are mandatory, while voluntary diversification and working with problem loans are mandatory. Passive instruments for managing individual credit risk should include interest on the loan; for portfolio credit risk - reservations, compliance with capital and credit risk standards are mandatory, voluntary monitoring of loan portfolio quality is mandatory. Together, they are economic tools aimed at changing the state of the object of management.

The use of certain methods is determined individually, according to the characteristics of the manifestation of risk factors. With this in mind, banks should keep in mind that management tools need to be systematically updated and the necessary information communication channels developed.

- control and monitoring support is one of the key elements of the mechanism, as it allows to determine the effectiveness of the bank's measures, methods, tools and levers for influencing credit risk through constant control and monitoring of risk migration, management system efficiency and management decisions. This element also serves as a basis for reaction-adaptive support;

- postoperative support includes work with problem loans that arose as a result of a risky event. This element is aimed at optimizing the credit process by freeing the bank's balance sheet from overdue loans and increasing the liquidity of the loan portfolio.

Due to the need to improve the mechanism due to the dynamism of the operating environment of the bank, there are feedback channels through which it is possible to quickly adjust the elements of the mechanism and identify problems in management. To do this, we have identified a reaction-adaptive unit, which, in our opinion, should combine the results of the mechanism, and its activities - aimed at optimizing the credit and pricing policy of the bank, identifying adaptive measures and crisis management. Qualitative implementation of this element is one of the main tasks of the credit risk management mechanism, because it is used to adjust both the credit



risk management system and the credit process in accordance with changes in the bank, the emergence of new management methods or tools, innovative technologies.

Such improvement must be permanent and comprehensive, so taking into account the possibility of adapting to changes in the external environment is an integral part of an effectively functioning bank that rationally uses its own resources to achieve strategic goals. For the efficiency of adaptation it is necessary to determine the time frame for the beginning of response to a risky event for the timely selection of appropriate measures, the effectiveness of which depends on the quality of control, ie verification of the correctness of adaptation measures. functioning of the bank in dynamic conditions), determining their effectiveness, the need for corrections, as well as effectiveness (identification of changes in the environment).

Therefore, a flexible system of management decisions and regulation of credit relations should become a mandatory element of the mechanism. In view of this, preventive measures to prevent possible credit risk are planning and designing a credit product, determining the level of its risk based on the assessment of the borrower's creditworthiness and constant control and monitoring of both individual credit risk and loan portfolio risk.

## **5.2. Assessment and methods of credit risk management.**

In recent years, there have been significant technical risks associated with the imperfection and simplification of credit rating systems, which did not provide a qualitative analysis of the possibility of returning credit resources to the client. Therefore, the management of individual credit risk should be aimed at minimizing losses at the level of individual loans, reducing the likelihood of default by the borrower, ensuring the return of credit funds. To do this, on the basis of a quality rating system, the complexity of which should be determined by the risk of the bank's operating environment, financial (creditworthiness) and non-financial (long-term stability) factors should be transformed into their assessment. Taking into account this specificity determines the emphasis in our work on methods of assessing creditworthiness as one of the main ways to minimize individual credit risk.

In general, credit risk assessment is carried out in two stages. The first one analyzes the statistical data of previous years, on the basis of which conclusions are made about the peculiarities of the possible manifestation of credit risk. The second - evaluates the available information in order to forecast and adjust preliminary calculations, taking into account the time aspect of the manifestation of credit risk.



Therefore, qualitative assessment is aimed at a clear analysis of risk factors, which is an effective preventive measure to avoid bad debts, and quantitative assessment determines the amount of funds needed to form a reserve for a credit transaction and minimize losses in the event of a risk event.

Usually, the quantitative assessment in banks is reduced to determining the creditworthiness of the borrower, ie the probability of fulfillment of the terms of the loan agreement. It is aimed at analyzing the possibility of lending, forecasting trends in the financial condition of the client based on available information, the amount of which will determine the effectiveness of quantitative analysis, objectivity in assessing the borrower's creditworthiness in the future and identifying inaccurate data in the questionnaire. operations.

In general, different countries and banks have different interpretations and criteria for assessing creditworthiness, in particular: "The borrower has the prerequisites

to obtain a loan and its ability to repay the loan and interest thereon in full and within the period specified in the agreement ";

"The ability of the borrower to raise borrowed capital and under specific lending conditions in full and within the period specified in the loan agreement to pay for its debt obligations exclusively in cash generated by the borrower in the ordinary course of business"; "The bank's trust in the borrower in the presence of prerequisites for obtaining a loan in the maximum amount on the basis of a qualitative assessment, confirmed by the material and financial capabilities of the borrower, its reputation, guarantee, desire and ability to timely fulfill obligations to repay debt"; "Ability to execute a value agreement on terms of return, payment, urgency, or in other words, the ability to execute a loan agreement"; "The ability of the borrower under the specific conditions of the loan in full and within the period specified in the loan agreement to pay for its debt obligations exclusively in cash generated in the ordinary course of business"; "The ability of the borrower in full and within the period specified in the loan agreement to settle its debt obligations" "The presence of prerequisites for obtaining a loan and the ability to repay it"; "Legal and economic and financial condition of the borrower, which determines the presence of prerequisites for obtaining loans, as well as their repayment in a timely manner"; "Presence of preconditions for obtaining a loan from enterprises"; "The probability of repayment by the borrower of a housing mortgage loan and payment of interest on the loan in full and within the terms established by the loan agreement"; "The presence of prerequisites for obtaining a loan and the ability to repay it. It is determined by indicators that characterize the borrower's ability to timely settle



previously obtained loans, its current financial position, ability to mobilize funds from various sources and, if necessary, ensure the prompt conversion of assets into liquid funds "; "Ability to timely and in full to pay the lender the loan amount and interest thereon."

In foreign banking practice, this concept is interpreted as a desire and opportunity to repay the loan on time. That is, it is determined whether the borrower "Worthy" of the loan, which in most banks is determined by scoring. In our opinion, creditworthiness is the ability of the borrower to generate in full the necessary funds to be able to repay the loan and the fee for its use within the period specified in the loan agreement. A similar concept to creditworthiness is solvency, which reflects the ability of the borrower to generate quite a lot.

In practice, when determining the creditworthiness of a borrower-individual, banks assess: general characteristics (social status, place of residence and registration, previous credit history, etc.); financial and property status (types and amounts of income of the borrower and his family, the ability to further receive appropriate income, verification of information about the performance of debt obligations by him and his family members, the presence of property, convictions, bankruptcies or non-repayment of loans by enterprises , the head of which was or is an individual); collateral (availability of liquid collateral).

The analysis of the financial condition is carried out on the basis of the income declared in the questionnaire (certificates from the place of work on wages, declarations, etc.) and income, the origin of which is confirmed by indirect evidence. This allows you to assess the quantitative and qualitative indicators that may affect the borrower's obligations under the loan. The analysis is performed through the establishment of optimal values and corresponding scores for each range of factors and is carried out taking into account the type of loan product, loan volume, term, type of collateral. For some indicators of assessment, stop factors are used, in the presence of which the loan is not provided.

The analysis of the borrower's creditworthiness is the basis for assessing individual credit risk, the most common method of which in domestic banks is the scoring method, which involves filling in data on age, family composition, work, salary and other confirmed income, property, credit history and more. Accordingly, each indicator is assigned a certain number of points. In order for a loan application to be approved, it is necessary to score points that exceed the minimum level (break-even line). The advantage of this method is to take into account the individuality of each borrower, the ability to select ratios that could fully reflect the purpose and purpose of the assessment in accordance with the loan product and the type of client.





In addition, scoring differs from the traditional expert method by a lower level of subjectivity, is subject to automation, which reduces the time to make a decision on lending. Its disadvantages are decentralization, focus on the professionalism and experience of credit managers, inefficiency of changes in the system, the use of information on previously issued loans, which allows to assess the risk only for a certain period of time, and therefore systematically there is a need to refine the scoring model. In addition, the efficient use of scoring is hampered by unsystematic data collection, which is often stored and generated in various information systems and databases, which complicates their processing, resulting in incomplete analysis.

This point is important because any model is effective only when its construction is based on a significant number of observations that allow to identify correlations between parameters. In Ukraine, however, the study of these relationships is based on their own credit histories, and therefore banks run the risk of unreliability of the results. Under such conditions, it is objectively necessary to create a single information database of credit histories, which will speed up decision-making on lending and significantly reduce credit risk. Another problem is that banks, especially small ones, do not have the appropriate technical support, which makes it impossible to analyze the deterioration of the loan portfolio and does not allow to improve the system of creditworthiness assessment on the basis of scoring.

## **Conclusions**

Therefore, to improve the efficiency of individual credit risk management in modern conditions it is necessary to ensure:

- development of a quality risk management policy in the bank, which should include measures to prevent the implementation of adverse events due to credit risk and methods to minimize those that cannot be completely eliminated. Banks should consider only those loan applications that meet the requirements of credit policy, condition and capabilities of technical and information support. The implementation of this measure will allow to regulate the credit risk management process as much as possible and take them only in accordance with the bank's capabilities, which will increase the efficiency of banking in general and credit in particular by reducing the risk of banking;

- determination of methods and indicators for assessing the creditworthiness of individual borrowers, taking into account the peculiarities of a particular bank and the latest developments in this field, increasing the requirements and responsibilities of employees who make lending decisions. The loan agreement itself should specify such conditions that could protect the bank from the possibility of non-repayment of



credit resources. Execution of this task will contribute to a better assessment of credit risk, will reduce the share of loan defaults and increase the profitability of the bank's lending activities;

- systematic analysis and accumulation of information on credit risk and its assessment (improvement of quantitative and qualitative indicators of factor assessment, classification of the level of risk on loans and the financial condition of borrowers). This will reduce information asymmetry and apply more effective credit risk management methods based on a statistical database;

- continuous monitoring of credit risk at different stages of the life cycle of the credit operation. This will allow you to quickly respond to changes in the level of risk on the loan as an individual borrower and the loan portfolio, and thus timely adjust their impact on the profitability of the bank.



**KAPITEL 6 / CHAPTER 6.**  
**THEORETICAL FUNDAMENTALS OF SOCIAL INSURANCE CONTENTS**  
*ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОДЕРЖАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ*  
*ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗМІСТУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ*  
**DOI: 10.30888/978-3-9821783-7-0.2020-02-05-046**

## **Introduction**

Increased attention to social insurance in Ukraine and the problems faced by it is due to the fact that it is actively used as one of the elements of social protection, as well as the constant change of approaches to the nature and efficiency of financial resources of social insurance. In Ukraine, significant funds for social insurance are directed from the state budget, which changes the essence and worsens the financial condition of state social funds. In modern conditions, the consideration of social insurance should be determined by the obligation to change the ratio between the state budget and state social funds in favor of the latter. Along with the state social insurance requires a detailed study of voluntary social insurance and the formation of its funds. As they become more important, these aspects will determine the nature of the state policy in the field of social insurance.

### **6.1. The essence of social insurance.**

If we talk about active measures to support the income of the population, it should be noted that the concept of "social insurance" was first used by representatives of Western Europe. Subsequently, this definition began to be widely used in other countries.

Tarasenko V.S. identifies the following characteristics and features of state social insurance:

- legislative definition of conditions and procedure for state social insurance;
- social (insurance) risks are a precondition for the emergence of insurance legal relations and the implementation of social insurance payments;
- providing insured persons with material support and social services specified by law;
- the probable nature of the relationship, which implies the impossibility of determining in advance a particular insurer, the time of occurrence of the insured event, payments to be made in such a case, etc .;
- the obligation to pay a contribution to the obligatory state social insurance by the persons specified by law;



- financing of material support and social services in the field of social insurance at the expense of insurance funds;
- return of social insurance funds, which consists in the fact that insurance payments made by the insured person after their accumulation in the relevant insurance fund are subject to payment to the insured person (after deduction of statutory costs) in the event of an insured event;
- targeted use of funds, ie the expenditure of insurance resources is carried out only in clearly defined cases, due to the terms of the contract;
- social insurance payments are provided regardless of the financial situation of the person, but depending on the employment of the person, the payment of contributions to insurance funds and the availability of insurance experience;
- in order to receive social insurance benefits, the main condition is that a person is insured in the state social insurance system.

According to M.I. Bodnaruk, it is expedient to divide the signs of social insurance into general and special, because thanks to this approach it will be possible to reveal the most general signs of social insurance, ie those that will promote a broad understanding of the legal phenomenon and those that explain its specific characteristics. and allow to find out as narrowly as possible its essence.

The essence of the social feature is that social insurance is designed to provide a system of social protection for all segments of the population. The legal feature of social insurance is manifested in the fact that any processes that express the content of social insurance are enshrined in regulations and provided for in their rules. The economic feature of social insurance is manifested in the fact that social insurance is a lever of redistribution of funds in society and is associated with economic development.

As for the special features of social insurance, among them there are those that outline the specifics of social insurance. These features in their entirety are not inherent in any other phenomenon and are unique.

We can identify the main differences between state social assistance and payments under state social insurance:

- by source of financing payments;
- by subjects of receiving material support and social services;
- by subjects of providing material support and social services; by the size of material support;
- for the period for which payments are assigned;
- state social assistance is provided on a targeted basis and its appointment may take into account the level of income that the person in need has.



By social assistance we mean a passive measure to support the income of the most vulnerable at the expense of budget funds.

We propose to understand social insurance as an active form of social security, which provides social protection through the systems of relevant insurance funds, formed by paying insurance premiums in the event of an insured event (old age, illness, disability, loss of breadwinner, unemployment).

When considering social insurance as a system, it should be borne in mind that it can be both voluntary and compulsory (Table 1.1).

Voluntary form of social insurance should play a dominant role for the able-bodied and working population. Building an effective information policy that would promote the benefits of voluntary types of social insurance should contribute to the formation of public opinion about the need for preventive measures in case of difficult life situations. The developed social insurance system places the responsibility for social security of citizens not only on the government and individuals, but also on employers, emphasizing the socialization of business and putting in the first place a healthy team that is interested in economic and innovative business development.

**Table 1.2**

**Comparison of compulsory and voluntary forms of social insurance**

<b>kind</b>	<b>Required form</b>	<b>Voluntary form</b>
Retirement insurance	Mandatory state pension insurance	Long-term pension insurance (supplementary pension insurance)
Insurance in case of temporary disability	Compulsory state social insurance in case of temporary disability and expenses caused by burial	Accident insurance; Medical Insurance; mixed life insurance; long-term life insurance
Accident insurance	Compulsory state social insurance against accidents at work and occupational accidents diseases	Accident insurance; Medical Insurance; mixed life insurance.
Insurance in case unemployment	Compulsory state social insurance on case of unemployment	Commercial employment insurance

A review of scientific papers suggests that social security is part of the social protection system, and social insurance, in turn, is part of social security.

## 6.2. The genesis of social insurance.

The history of social protection in Ukraine dates back to the times of Kievan



Rus. The Slavs worried about their compatriots in trouble. Thus, there are special agreements with the Greeks "On the rescue of prisoners", which defined the mutual obligations to redeem the Russians from the Greeks, in whatever country they were and the conditions of their return home.

Charity traditions in Ukraine also have a long history. Hospitals, shelters, and schools have long been established at Orthodox churches in Ukraine. Monasteries carried out significant charitable activities. In addition to religious and educational activities, they developed various crafts, gardening, horticulture, provided shelter and assistance to the elderly, orphans and victims of disasters.

In this regard, in Ukraine in the XVI, and especially in the XVII century, some progress was achieved. Primitive fraternal shelters, in which there was no medical care, already in the XVI century. get the name of hospitals. In the cities, workshops kept their hospitals. All these hospitals had a guardianship purpose. The Kyiv Brotherhood was founded in 1615. It had its own school and hospital.

In general, in the Russian Empire, to which in Ser. XVII century. most of Ukraine joined, and the attitude of the official authorities to social problems was contradictory and inconsistent. On the one hand, the tradition of helping the needy, giving alms, and fighting hunger and other calamities, established by the Old Kiev princes, continued to exist. On the other hand, as social problems become more complicated, the authorities and the public begin to realize the limitations of private charity and established forms of church and monastery guardianship, and seek new approaches to combating begging and other ailments that have gripped society. The idea of deploying the state system of public guardianship began to be realized under Tsar Fyodor Alekseevich, who in 1682 ordered the construction of hospitals (almshouses).

The development of disparate measures of public care in a certain holistic system already belongs to Peter I, whose legalization and order affected all major issues of care. Thus, in 1712 he issued a decree banning begging, which posed a threat to social security in the Russian state. Old and sick beggars were sent to almshouses. Infants whose mothers could not be fed and abandoned were given up to 10 years of age and then to soldiers. The almshouses were cared for by the Holy Synod and city magistrates.

The ideas of Peter I also developed during the reign of Catherine II, who on November 7, 1775 issued a decree "On institutions for the management of the provinces." According to this decree, the provincial institutions were to include a special "order" of public care everywhere.

Of great social importance was the establishment of the Red Cross Society as a



special organization to provide assistance to the wounded on the battlefield. His forerunner is considered to be a military doctor P. Zagorsky, who at the end of the eighteenth century. provided assistance to prisoners and civilians without distinguishing between "their own" and "foreign".

The strategy of forming an effective social insurance system in Europe had a positive effect on the regulation and development of social protection policy in Ukraine, in the legislative field of the Russian Empire. Using foreign experience, Russia and Ukraine already had national experience of social insurance and went their own way, given the territorial and economic specifics of the social system.

The abolition of serfdom in the Russian Empire and further reforms gave impetus to the rapid development of the economy in the second half of the XIX century. During this period, Ukraine became one of the most important industrial regions. Donbass and the Dnieper become the all-Russian center for the development of heavy industry. In the forest-steppe regions of the Right Bank and Left Bank of Ukraine, the sugar industry has developed greatly. The total number of factories and plants in the Ukrainian provinces during 1860-1890 increased from two to eight thousand. Accordingly, the number of industrial workers grew at the same rapid pace. At the end of the XIX century. this social group in Ukraine numbered about 300 thousand people.

The rapid growth of the working class and its strike struggle led to a number of interrelated problems that the empire government had to deal with. The most important were the regulation of the length of the working day, the restriction of the use of child and women's labor, the procedure for resolving disputes between industrialists and employees, and so on. Among these problems was not in last place and social insurance of workers.

The beginning of the development of social insurance in the Russian Empire is considered to be the law "On the obligatory establishment of a subsidiary society at state-owned mining plants" (1861). According to the law, members of the company could be employees whose contributions in the amount of 2-3% of their salaries were accumulated in the insurance fund. The insurance fund was also formed from employers' contributions in amounts proportional to the amounts replenished by employees.

Since the late 80's of the XIX century. social insurance extends to southern Ukraine - a progressive region in the social security of workers. Voluntary insurance of employees in private public insurance companies against health risks due to accidents at work has started at the enterprises of Odessa. For medium-sized enterprises, this form of insurance was the most economically acceptable.



Compensation for injuries due to injury or occupational disease, which often occurred, was more profitable to pay through the voluntary commercial insurance system than to spend one's own money.

In the XIX century. there was a unique organization of medical care, which was not in other European countries, zemstvo, factory and city. Of these services in the second half of XIX- early XX century. according to the insurance principles, only factory medicine functioned, the appearance of which was connected with the labor movement.

The content and form of social protection were determined by two main functional bodies of local importance: health insurance funds and insurance companies.

The further development of social insurance on the territory of Ukraine was facilitated by the legislative act of May 15, 1901. "Temporary rules on pensions for workers of state-owned mining plants and mines who lost their ability to work in factory and mining operations."

In the second half of XIX-early XX century. in the development of the system of social protection comes a fundamentally new stage - the social protection of employees begins to be carried out on a legal basis established by the state. State social insurance of employees is introduced as a way of its organization.

A new stage in the transition to new principles of the state in the social sphere began with Ukraine's independence in 1991, the development of an independent democracy, market economy development, accompanied by inflation, rising unemployment, declining living standards of the vast majority of the population, the Soviet social security system ceased to exist. adequate to reality.

Today there is a stage of major transformations, which can be described as a fundamental transition from Soviet-style social security to social protection, from providing all to targeted assistance, from universality to individuality, which meets the requirements of modern times.

### **6.3. Financial mechanism of social insurance and bases of its formation.**

The financial mechanism performs its function in society through a set of specially developed and legally established forms and methods of creating and using financial resources on the basis of methodological, organizational and legal principles and special measures that determine the system of finance in the economy at the micro and macroeconomic level.





The financial mechanism of social insurance regulates the movement of financial resources that accumulate in the accounts of social insurance funds, moving from policyholders to insurers (in the form of insurance premiums) and from insurers to policyholders (in the form of insurance payments). The sphere of social insurance can be represented by the following extra-budgetary state trust funds: pension, due to temporary disability, accidents at work and occupational diseases, in case of unemployment, medical.

The financial mechanism of social insurance includes such basic elements as financial methods, financial levers, financial instruments, regulatory, informational and organizational support. In practice, the following financial methods are widely used: financial planning, operational management, financial control, financial security and financial regulation. The main within the financial mechanism of social insurance are two methods: financial regulation and financial security. Financial regulation is based on the legal regulation of distribution relations in society, ie associated with the implementation of distribution processes in the insurance fund. Financial support is provided in three forms: self-financing - covering expenses with own income; budget financing - is carried out on a non-refundable basis at the expense of the state or local budgets; lending - a form of financial security, which consists in the temporary use of borrowed funds on the principles of return, urgency and payment.

An important component of the financial mechanism of social insurance is legal (laws, decrees, regulations), regulatory (instructions, norms, methodological developments) and information support (information on cash flows, payers, recipients of benefits and services).

The subjects of social insurance are employees, employers, insurers and the state, and the object - the insured event, with the occurrence of which the insured person has the right to receive material security and social services.

Social insurance is financed through funds for the accumulation of financial resources. They are represented by compulsory social insurance (state) and voluntary social insurance (non-state). The first may include: a pension fund, a social insurance fund in case of unemployment, a social insurance fund against accidents at work, a social insurance fund for temporary disability, a medical fund. To the second: private pension funds, insurance companies, corporate social insurance funds, banking institutions (in terms of accumulation of insurance premiums).

The financial mechanism of social insurance operates on the basis of a combination of the insurance principle and state social security on the principle of solidarity. The more the principle of solidarity is applied, the closer the mechanism of



social insurance is to state social security. Adherence to the principle of equivalence of insurance premiums and social benefits brings the financial mechanism of social insurance closer to the actual insurance mechanism.

We fully agree with N.M. Zlenko, who considers the financial mechanism of social insurance through the prism of the relevant principles and functions that are inherent in the social insurance system in general, so let's move on to consider the principles and functions of social insurance.

It is worth noting that there is no unanimity of opinion on the definition of "principles". Thus, from the etymological point of view, the term "principle" comes from the Latin word "prinsirium" and means a scientific or ethical principle, a basis, a rule, a basis from which they do not deviate.

Kolodiy A.M. believes that the principles should be understood as the basic, most general, initial provisions, means, rules that determine the nature and social essence of the phenomenon, its direction and the most essential properties. Thus, principles are fundamental ideas, guiding principles that determine the essence and direction of a phenomenon.

As for the principles of social insurance, there is no unanimous position among scientists on this issue. Thus, I.O. Humeniuk interprets them as fundamental guidelines expressed in the current legislation or expressed in stable legal practice, reflecting the essence of social insurance norms and the main directions of state policy on legal regulation of social relations in the field of social insurance, organization and functioning of the system of general insurance. state and voluntary social insurance. According to M.I. Bodnaruk, the principles of social insurance should be understood as the main, basic, fundamental ideas and rules on which the whole system of socio-economic relations is based, aimed at ensuring appropriate social and economic conditions for people in connection. with the onset of social risks provided by law.

## **Conclusions**

According to the results of the study, it is proved that social security is a component of the social protection system, and social insurance, in turn, is part of social security. The components of social insurance are: pension insurance, unemployment insurance and health insurance. It is proposed to include health insurance, insurance in connection with temporary disability and insurance against accidents at work and occupational diseases.

The analysis showed that insurance is considered to be the oldest category of economic relations between people, which is an integral part of the distribution



relationship. Social insurance plays the most important role in the continental model of social protection, the construction of which is declared in Ukraine on the basis of the current legal framework. We can conclude that in the second half of XIX-early XX century. in the development of the social protection system comes a fundamentally new stage - social protection of employees on a legal basis, enshrined in the state. State social insurance of employees is introduced as a way of its organization.



**KAPITEL 7 / CHAPTER 7.**  
**THE ROLE OF LAND PAYMENTS FOR RURAL DEVELOPMENT**

*РОЛЬ ПЛАТЫ ЗА ЗЕМЛЮ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СЕЛА*  
*РОЛЬ ПЛАТИ ЗА ЗЕМЛЮ ДЛЯ РОЗВИТКУ СЕЛА*

**DOI: 10.30888/978-3-9821783-7-0.2020-02-05-003**

The receipt of land tax and land rent is one of the main sources of local budgets fulfillment in order to execute the United Territorial Communities (UTC's) functions and responsibilities for rural residents. The amount of land payment depends on the area of available land, its normative monetary valuation and the size of the rent. If the monetary assessment is determined by the Cabinet of Ministers of Ukraine on the basis of a special methodology, and the rates of land tax with the tax code, then the rent amount for the lands of state and communal property is established on the basis of the results of land tenders (auctions).

The land tax has its own history. It was introduced by the Law of Ukraine "On Land Fee" of July 3, 1992, № 2535 [15]. Considering the subject of our study, it is expedient to dwell on it in more detail, despite the fact that from 1 January 2011 the present law has expired in accordance with the Tax Code of Ukraine dated 02.12.2010, №2755 [20]. After all, on his example one can consider directions of transformation for the institutional and legal mechanism of land relations regulation for the whole transitional period from the administrative-planning to the socially oriented market economy in the part of observance by the state of the basic principles of ecologically sustainable development of rural territories.

Consequently, this Law (Art. 22) provided that the funds from the payment for land received on special accounts of local budgets should be used exclusively for the following needs: financing of measures for rational use and protection of land; increasing of soils fertility; conducting the state land cadastre; implementation of land management and land monitoring; creation of a land innovation fund; attention to economic incentives for land owners and land users to improve land quality and increase soil fertility; compensation of expenses incurred as a result of conservation of land. A separate rule of the law under our consideration were the fines at the rate of 100% of the non-intended use of the sums received from the land taxation passed to the relevant budget, which should also be directed towards the financing of environmental protection measures [4, 7].

These norms were reinforced by a special decree of the Supreme Council of Ukraine of June 22, 2000, №1825 "For information to the Cabinet of Ministers on the state of implementation of the Law of Ukraine "To the priority of social development of the village and agro-industrial complex in the national economy" and food security



of Ukraine." In particular, it was recommended to the Government "to ensure the targeted use of funds received from payment for lands, in accordance with the current legislation" [16]. However, other laws on the state budget (from 17.02.2000, №1458 [17] and 07.12.2000, №2120 [18], the highest legislative authority of the country suspended the operation of art. 22 of the Law of Ukraine "On Land Fee", by channeling funds to the state budget in order to cover its deficit and other current needs not related to investments for restoration of land resources and environmental protection measures [15].

We should note that at that time there were the significant sums that were growing annually. If in 1996 the total land tax amounted to 602.9 million UAH, in 2000 - 1.4 billion UAH, then in 2001 it was already 1.6 billion UAH, or more than 2.6 times against the base period. By the average exchange rate at that time (\$ 1 / 5.33 UAH) it was more than \$ 300 million USA. By the way, the indicated amount is almost equivalent to the receipt of the same tax to local budgets in 2017 - UAH 8881.6 million, but in recalculation on the average price of the dollar for this year, which was equal to 26.62 hryvnia.

However, the funds allocated for land protection measures were insignificant in view of the problems of environmentally safe land usage in Ukraine [1, 2, 3]. For example, for the state budget in 2001, under the heading of expenditures on protection, rational use and improvement of agricultural land and land reform, UAH 35.1 million or only 2.7% of revenues was expected from land lease payments. In fact, according to the State Treasury of Ukraine, even less was allocated to these goals - UAH 29.7 million, which is 84.6% of the planned volume [10, p. 130-131; 5].

We conclude that the land tax implements mainly fiscal appointments, without sufficiently stimulating and regulating functions aimed at the rational use of agricultural land and the equalization of economic conditions in various climatic zones with different levels of development of market infrastructure. Ultimately, this did not contribute to the balanced development of rural areas, since the dependence of the size of the land tax on the amount of rental income received by landowners and land users was lost. In other words, a private or legal person, receiving comparatively higher income under the same conditions of business with other contractors, may pay a lower tax to the local budget. This violates at least three principles of the taxation system – a) equality of all payers before the law, b) neutrality of taxation and c) social justice [3, 8].

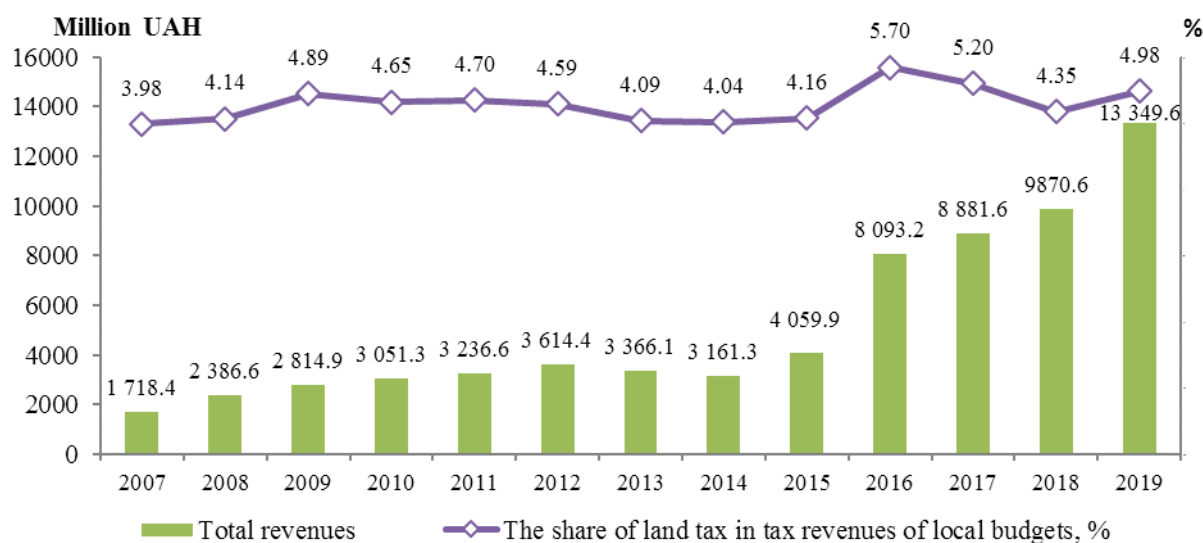
The state of observance in practice of environmental norms regarding agricultural land, provided by other legislative acts, including the Law of Ukraine on Land Conservation of 19.06.2003 №962 [19], shows the level of their degradation



due to the institutional inability of the state to ensure effective control over the proper use and protection of land, compliance with legislation in the field of environmental protection, ecologically safe use, reproduction and protection of natural resources, etc.

According to the Tax Code of Ukraine land tax is levied in the form of land tax and rent [20]. As part of financial decentralization, starting from January 1, 2015, 100% of these payments are directed to the needs of local budgets as part of a property taxation.

Data visualization (Fig. 1) on the receipt of land tax to local budgets shows the following: a) its volume in 2019, in comparison with 2010, has almost 4.4 - from UAH 3051.3 million to UAH 13349.6 million; b) the growth rate of this tax from enterprises significantly outstrips the income from individuals, which in sequence gives the backgrounds for concluding that they have more significant financial participation in sustainable rural development; c) there is a steady trend to equalize the redistribution of rental income in favor of village (town) councils and councils of UTC.



**Fig.1. Income of land tax to local budgets of Ukraine (2007-2019)**

Source: calculated by the author according to the data of the State fiscal service of Ukraine [12, 13].

The second form of land payment – is a rent, as a part of the mechanism of land relations state regulation, plays a particularly important role in the balanced development of rural areas. Lease payments fulfill the same functions as taxes in general. They stimulate the development of various forms of land tenure and land use, which encourage higher productivity of land, labor, capital, entrepreneurial skills, scientific and technological achievements, information resources and other economic and natural factors. The regulatory function through redistribution of capital promotes rational land use, diversification of production, helps to smooth the



seasonality of agriculture and the labor market of rural areas. And this, in sequence, is important for stable operation and equal income of working capital for timely payment for wage earners, payment of taxes and fees, payments for land leases, etc. Accumulation of funds on the accounts of villages, town councils and councils of UTC provides an opportunity to realize the necessary investment projects for the rural community. The financial self-sufficiency of the primary link in the system of government authorities, both from an economic and social, environmental point of view, is a key to the well-being of rural households, adherence to the principles of sustainable development of regions and the state as a whole [3, 5].

It is important to emphasize the considerable reserves for lack of revenues to local budgets from the rent for land owned by the state. After all, the size of rent payments for land purchased outside the competition, as a rule, is less than 1.6 times than for the right to lease, purchased on land deals and 1.2 times compared with the lease of land shares. From a formal point of view, this is devoid of logic, since the terms of the lease agreements of state-owned land are much longer than private land shares. In addition, the average size of the leased land plots of state ownership is almost 4 times higher. Obviously, there is an unjustified understatement of the rent amount by landlords, who reduces the financial capacity of local budgets with subsequent negative consequences for sustainable rural development.

The introduction of land tenders (auctions) eliminates the so-called "human factor". The mechanism of sales the lease rights of state-owned land on electronic land tenders has already been worked out. Thus, according to the data of the StateGeoCadastre of Ukraine, the sales number of rights to lease agricultural land of state ownership in 2017 amounted to 1,837 units the total area of 42.5 thousand hectares. In total, 2865 lots were auctioned, with an area of 66.0 thousand hectares, but 9.7% of lots of auction results were canceled due to non-payment of funds or the refusal of the winner to conclude a lease agreement, another 26.1% auction lots canceled by the organizer, or recognized as not occurring [3, 14].

The average size of the land plot, the right to lease on what is already sold, is 23 hectares with a coefficient of variation of 7.13 (from 11.5 hectares in the Cherkasy region to 82.0 hectares in the Zhytomyr region). The size of the rent in 2017 was 2793 UAH / ha. At the same time, the annual rent on the results of land auctions on average in Ukraine in 2017 reached 14.7% of the normative monetary valuation (NMV) at the starting point of 7.7%, and in 2018 already reached 19.1% of the NMVs. *For comparison:* the rent for land shares in 2017 amounted to 1093 UAH / ha, or 3.6% of the NMV, which is less than 1700 UAH and 11.1 p., respectively.

Most of the leased land of state ownership are used for commercial agricultural



production (826 thousand hectares) and farms (445.8 thousand hectares), and much less for kitchen gardening, gardening and cattle breeding.

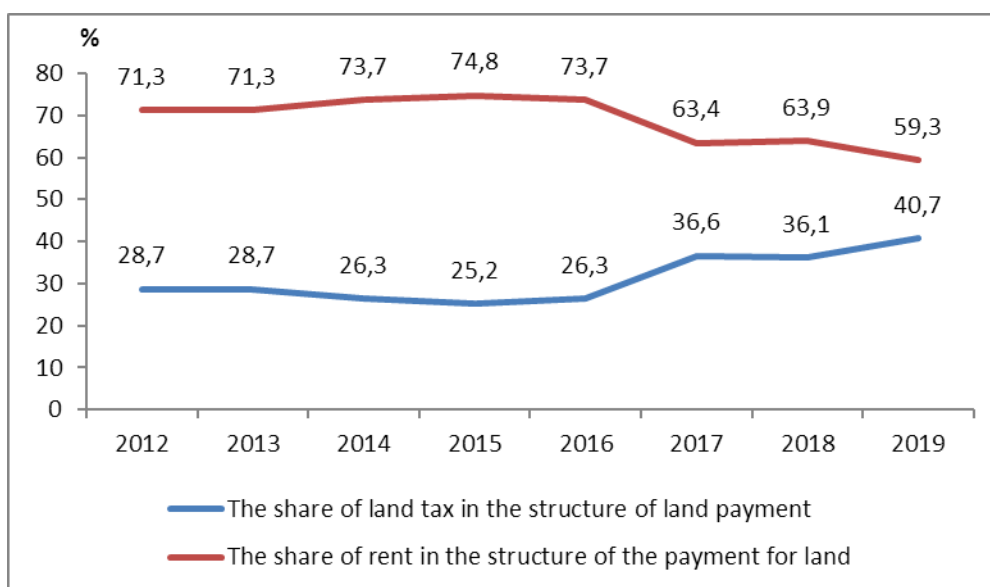
The influence of the change in the mechanisms for collecting land taxation and rent for the use of state lands to the dynamics of total revenues from land payment to local budgets and their ratio for 2012-2019 is reflected (table 1, fig. 2).

Table 1

**The share of land payment in total income to local budgets and its structure (2012-2019)**

Year	Fee for land, UAH Million	The share of land tax in the structure of land payment		The share of rent in the structure of the payment for land	
		%	Change in rate, p.p.	%	Change in rate, p.p.
<b>2012</b>	<b>12581.7</b>	<b>28.7</b>	<b>100 pp .</b>	<b>71.3</b>	<b>100 pp .</b>
2013	12802.9	28.7	0.0	71.3	0 , 0
2014	12083.9	26.3	-2.4	73.7	2.4
2015	14831,5	25.2	-1.1	74.8	1.1
2016	23323.7	26.3	+ 1.1	73.7	-1.1
2017	26384.5	36.6	+ 10.3	63.4	-10.3
2018	27321.1	36.1	-0.5	63.9	+0.5
2019	32835.7	40.7	+4.6	59.3	-4.6

Source: Arranged by the author according to the annual reports on the implementation of the state budget for 2012-2019 [13].



**Fig.1. The share of land tax and of rent in the structure of land payment (2012-2019)**

Source: Arranged by the author according to the annual reports on the implementation of the state budget for 2012-2019 [13].

Despite the increase in land payment more than in 2 times - from UAH 12.6





billion in 2012 to UAH 26.4 billion in 2017 (incl. Individuals - 13%, legal entities - 87%), its share in total revenues to local budgets even slightly decreased (by 1 percentage point). This was obviously due to financial decentralization, in which state support for community development and infrastructure development in 2017 amounted to 16.1 billion UAH, which is 8.8 billion UAH (2.2 times) more than in the previous year. Of these figures, 6.2 billion UAH is subventions for socio-economic development, 4.0 - subventions for the development of medicine in rural areas, 3.5 - investments of the State Fund for Regional Development, 1.5 billion UAH - for the infrastructure of the UTC. The remaining funds are directed at education, culture, physical culture, development of sectorial regional policy, etc.

A very important part of budget decentralization is the redistribution of some state-level taxes in favor of local budgets. In particular, it concerns rent payments for the extraction and use of natural resources.

Analyzing the data on the land payment structure shows an increase in the share of land tax from 28.7% to 36.6% (by 7.9 p.p.). Accordingly, the share of land rent decreased. Although, during the analyzed period and in the results of 2017, it dominates in the ratio of 63.4% to 36.6%.

For 11 months of the current year, local budgets received UAH 25.0 billion, or 3.3% more than during the corresponding period of last year. Of the 19 regions that provided the growth rate of land payment above the average in Ukraine, more than 10% of the growth was achieved only in 6 regions [12].

It should be noted that according to the Ministry of Regional Development, the share of local budgets (with transfers) in the consolidated budget of Ukraine has a steady tendency to increase. For example, in 2017, it is 51.2% compared to 45.6% in 2015. The share of local taxes and fees in local government revenues (general fund) also increases. In the same year, it reached 27.3%, against 0.7% in 2014.

### **Conclusions.**

Land fee paid to local budgets in the form of land tax and lease payments plays an important role in ensuring the financial self-sufficiency of territorial self-governance bodies. After all, state-wide decentralization is essentially the centralization of educational, medical, cultural, administrative and other services in UTCs, which, on average, combine up to six rural settlements. All these require: a) changes in approaches to the administration of land taxation and rents for agricultural land in order to ensure that the tax system performs its functions and observes its fundamental principles; b) completion of work on the determination of the boundaries of the village settlement network with the development of the relevant technical



documentation and incorporating the records into the State Land Cadastre; c) strengthening the state control over compliance with land and tax legislation.

The prospective direction of the investigation is the scientific and methodological support over the land relations regulation mechanism, taking into consideration the market establishment of agricultural land plots throughout the context of imperative principles of sustainable rural areas development.



## KAPITEL 8 / CHAPTER 8. SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIAN REGIONS

*СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ РОССИИ  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ РОСІЇ*

DOI: 10.30888/978-3-9821783-7-0.2020-02-05-007

### **Введение**

В условиях усиления спроса на реализацию принципов устойчивого развития в России, отвечающим на вызовы современности, для предупреждения деструктивных процессов в социуме, экономике, рационального использования природных ресурсов возникает необходимость проведения оценки социально-экономического развития на уровне отдельных субъектов страны.

Для рыночных условий ключевой задачей является оценка социально-экономического развития страны и ее регионов. Для этого развития необходимы полные и достоверные данные о социально-экономическом положении региона, перспективах его развития, возможностях и др. Без наличия таких данных невозможно разработать стратегию развития региона или преодолеть диспропорции социально-экономического развития. Как показывает практика, для анализа социально-экономического состояния региона используются такие же показатели, что и для анализа состояния экономики страны в целом: валовой региональный продукт (ВРП), доходы населения с учетом их покупательной способности, национальное богатство региона, в том числе потребительское имущество. Эти данные, как правило, рассчитываются на душу населения (трудоспособного или занятого). Стоимостные показатели социально-экономического состояния региона соотносятся с темпами инфляции.

### **Социально-экономическое развитие регионов России**

Оценка социально-экономического состояния региона должна быть многомерной, то есть характеристика региона должна осуществляться по определенному множеству признаков (статистических показателей) путем их агрегирования. Анализ социального развития регионов включает характеристику ситуации в сфере занятости и сравнительную оценку качества жизни населения. Анализ экономического развития региона является более распространенным и включает оценку темпов экономического роста, анализ структуры экономики региона, анализ экономической эффективности хозяйственной деятельности региона.



Одним из регионов России, который самостоятельно обеспечивают свои текущие бюджетные расходы и, при этом, вносят существенный вклад в федеральный бюджет является Краснодарский край.

Регион обладает уникальными природными ресурсами, историческими достопримечательностями, создающими потенциал для развития высокоэффективного, конкурентоспособного туристско-рекреационного комплекса международного уровня, который формирует позитивный имидж страны в мире и обеспечивает растущие потребности населения в услугах, связанных с отдыхом, лечением и туризмом. Край обладает благоприятным климатом для проживания и деятельности людей. Наличие уникальных рекреационных ресурсов, обеспечивающих развитие практически всех видов индустрии туризма и отдыха.

Краснодарский край является одним из тех регионов России, который самостоятельно обеспечивают свои текущие бюджетные расходы и, при этом, вносят существенный вклад в федеральный бюджет. Основу производительных сил Краснодарского края составляют такие виды экономической деятельности, как промышленность, строительство, топливно-энергетический комплекс, информационные и коммуникационные технологии, а также агропромышленный, транспортный, курортно-рекреационный и туристский комплексы. При этом последние три (агропромышленный, транспортный, санаторно-курортный и туристский комплексы) соответствуют приоритетам социально-экономического развития России и определяют особый статус Краснодарского края в экономике страны.

Обращаясь к современной ситуации в отношении основных показателей социально-экономического развития в Краснодарском крае, стоит выделить основные характеристики данного субъекта. Так, Краснодарский край входит в состав Южного федерального округа. Субъекты, с которыми граничит край: Ростовская область, Ставропольский край, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Крым, Республика Абхазия. Площадь региона – 75,5 тыс. км<sup>2</sup>. Наибольшая протяженность региона с севера на юг составляет 327 км, а с запада на восток – 360 км. На 01.01.2020 численность населения Краснодарского края составляла 5675462 человек, при этом из них 3141509 человек городского населения и 2533953 человек сельского населения.

На данном этапе социально-экономического развития на Кубани рост основных показателей и уровень региональной конкурентоспособности отражают экономика, социальная сфера, инфраструктура, инвестиционная деятельность. В целом, все виды экономической деятельности показывают



положительную динамику по итогам 2019 года, помимо строительства [3].

Тем не менее, перманентной является необходимость развития региона, а также внедрения эффективной стратегии управления региональным развитием. В регионе реализуется «Стратегия социально-экономического развития Краснодарского края до 2030 года», предусматривающая формирование новых теоретико-методологических подходов к оценке жизненного уровня населения. Следует отметить, что в этой Стратегии ставится не задача мониторинга уровня жизни, а задача управления качеством жизни с целью ее улучшения. Поэтому динамика уровня жизни населения заслуживает того, чтобы стать интегральным социально-экономическим критерием эффективности и результативности деятельности органов местного самоуправления. Согласно новой стратегии, к 2030 году население Краснодарского края увеличится до 6,2 млн. человек, а средняя продолжительность жизни – до 80 лет. Среднемесячная зарплата к 2030 году увеличится более чем на 80 процентов. Объем промышленной продукции вырастет в два раза. Прорывными темпами будет расти и производительность труда. При составлении данной Стратегии основными направлениями развития региона стали: агропромышленный комплекс, туризм и рекреация, транспортная инфраструктура, социальное развитие (образование, здравоохранение, культура) и промышленность [1].

Развитие агропромышленной сферы Краснодарского края в рамках Стратегии концентрируется на экологизированном сельском хозяйстве и глубокой умной переработке. Так, к 2030 году данный комплекс должен вырасти в 2,3 раза. Приоритетным направлением развития туристско-рекреационного кластера станет создание единой технологической платформы сервисов для отдыхающих и туристов. Она обеспечит эффективное продвижение регионального туристского продукта на территории России. В торгово-транспортно-логистическом кластере будут созданы условия для развития края как одного из ключевых транспортно-логистических хабов (узлов) страны. Один из главных проектов данного кластера – развитие Новороссийского транспортного узла и международного аэропорта Краснодара, а также прилегающих к нему территорий. По мнению экспертов, это позволит увеличить поток пассажиров только в аэропорту Краснодара с 3,5 млн. до 10 млн. человек в год [1].

В отношении официальных статистических данных по ВРП края следует выделить последнюю информацию [4], структурированную в Табл. 1.



Таблица 1

## Производство валового регионального продукта за 2016 – 2018 гг.

	2016	2017	2018	Абсолютный прирост, +/- 2018/2016	Относительный прирост, % 2018/2016
Валовой региональный продукт (добавленная стоимость, в основных ценах), млн. руб.	2076604	2227576	2344621	268017	7,75
Производство валового регионального продукта в расчете на душу населения, рублей	374678	398694	416760	42082	8,9
Удельный вес в сумме валовых региональных продуктов по России, в процентах	3,0	3,0	2,8	-	-
Удельный вес в сумме валовых региональных продуктов по ЮФО, в процентах	41,5	41,5	40,1	-	-

По данным таблицы 1 видно, что валовой региональный продукт (добавленная стоимость, в основных ценах) в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличился на 268017 млн. руб. или на 7,75%, а производство валового регионального продукта в расчете на душу населения увеличилось на 42082 рублей или на 8,9%.

В 2019 году более 70% бюджетных расходов или 177 млрд рублей направлены на развитие здравоохранения, образования, спорта, культуры, кинематографии. В 2020-2022 годах бюджет по-прежнему останется социально-ориентированным.

Рассматривая распределение такого показателя, как деятельность Краснодарского края в рамках реализации внешней торговли также следует сравнить рост годовых данных [4] (Табл. 2).

По данным таблицы 2 видно, что за анализируемый период наблюдается рост как внешнеторгового оборота, так и экспорта, и импорта.

В отношении занятости населения по данным официальной статистики по итогам выборочного обследования рабочей силы региона в среднем за ноябрь 2019 г. – январь 2020 г. численность рабочей силы составила 2835,3 тыс. человек или 50,0% от общей численности населения. В их числе 2697,9 тыс. человек, или 95,2% численности рабочей силы были заняты в экономике и



Таблица 2

**Основные показатели внешней торговли Краснодарского края  
за 2016-2018 г.г., млн. долларов США**

	Всего	в том числе со странами:	
		дальнего зарубежья	участниками СНГ
Внешнеторговый оборот			
2016	9223	8316	907
2017	11612	10420	1192
2018	13119	11888	1231
Экспорт			
2016	5589	5181	408
2017	7001	6496	505
2018	8442	7856	586
Импорт			
2016	3634	3135	499
2017	4611	3924	687
2018	4677	4032	645

137,4 тыс. человек были безработными. В 2019г. объем денежных доходов населения Краснодарского края составлял 2427843,6 млн. рублей и увеличился на 4,6% по сравнению с 2018 г. Денежные расходы за тот же период составили 2531862,3 млн. рублей и увеличились на 7,4% по сравнению с 2018 г. Население израсходовало средств на покупку товаров и оплату услуг 2247313,6 млн. рублей, что на 6,5% больше, чем в 2018 г., что отражает рост покупательской способности населения как одного из критериев повышения уровня жизни в регионе [4].

В рамках Стратегии развития Министерством экономики края был разработан прогноз социально-экономических показателей на плановый период 2021-2024 годов [5] (Табл. 3).

И так, по данным таблицы 3 мы видим рост всех социально-экономических показателей, кроме, численности безработных.

Показатель роста ВРП Краснодарского края целесообразно представить графически (Рис. 1).

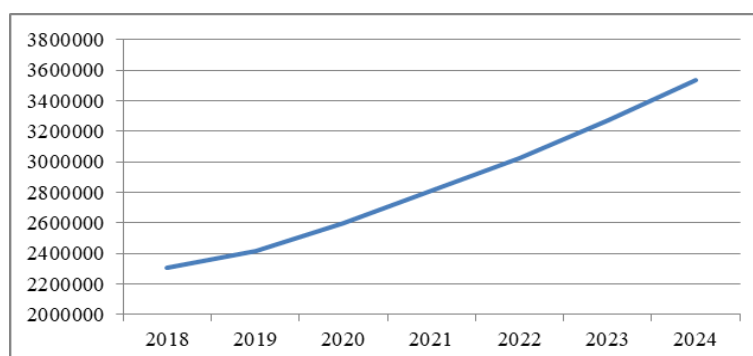
Органами управления регионом предполагается, что в течении 2020-2022 г.г. будет реализовано строительство лечебно-диагностического корпуса Детской краевой клинической больницы, возведение второй очереди Краснодарской краевой клинической больницы им. Очаповского, стройка нового здания кубанского казачьего кадетского корпуса в Краснодаре. На



Таблица 3

**Прогноз социально-экономического развития Краснодарского края на  
2020 год и на плановый период 2021-2024 годов**

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
	отчет	оценка	прогноз (базовый вариант)				
Среднегодовая численность постоянного населения, тыс. чел.	5625,8	5665,8	5704,5	5747,8	5794,1	5841,2	5889,7
Валовой региональный продукт (ВРП) края, млн руб.	2306134	2419149	2597757	2810911	3020334	3274950	3536797
Инвестиции в основной капитал, млн руб.	481141	419672	440323	465460	493660	530460	576860
Прибыль прибыльных организаций, млн руб.	340586	456036	435236	477176	500247	526327	558258
Величина прожиточного минимума, руб. в месяц	10209	10719	11116	11561	12023	12504	13004
Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.	2603,1	2612,1	2620,9	2629,6	2639,8	2650,1	2660,3
Численность безработных, тыс. чел.	145,4	144,4	144,0	143,9	143,3	143,1	142,9
Фонд заработной платы, млн. руб.	577554	621600	656600	702500	752000	805000	861850
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении	74,3	74,6	75,3	75,9	76,6	77,2	78



**Рис. 1. Прогнозные значения ВРП Краснодарского края, млн. руб. (2018-2024 гг.)**





реализацию столь крупных проектов из казны края выделяют более 13 млрд рублей. Кроме того, также планируется глобальное совершенствование и строительство новых школ для одаренных детей, новых школ и детских садов в крупных городах края, где отмечается значительный прирост населения. В рамках нацпроектов в регионе предусмотрено строительство 8 школ на более чем 9 тысяч мест, свыше 3 тысячи мест для детей появится благодаря строительству 12 детских садов. Общий бюджет составляет порядка 8,5 млрд рублей, из которых 5 млрд – федеральные средства.

В соответствии с федеральными положениями проекта «Здравоохранение» в 2019 году в Краснодарском крае приняты к исполнению 7 региональных проектов, осуществление которых, как планируется, будет способствовать к 2024 году качественной перестройке всего комплекса здравоохранения региона: увеличится качество предоставления услуг первичного звена, возрастет укомплектованность профессиональными сотрудниками сферы. На эти цели будет направлено более 17 миллиардов рублей, из них 1,5 миллиарда – из краевого бюджета. Также перманентно на территории Краснодарского края осуществляется расширение сети медицинских организаций первичного звена. К 2021 году в регионе количество офисов врачей общей практики, планируется увеличить до 300 [2].

Социально-экономические показатели Краснодарского края только подчеркивают тот факт, что регион активно развивается и претендует на постоянное лидерство в своем округе. Экономическое развитие края активно поддерживают и совершенствуют, в первую очередь, субъекты малого и среднего бизнеса. Доля по вкладу малых и средних предпринимателей в валовой региональный продукт Краснодарского края составляет свыше трети - 35 %. Также на территории края осуществляется проект национального масштаба «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Таким образом в отношении Краснодарского края в ретроспективе и перспективе можно констатировать, что регион имеем большой потенциал, а в Стратегии до 2030 года конкретные механизмы для его реализации. Краснодарский край отчетливо ставит перед своей экономикой и социумом задачу стать конкурентоспособными не только в рамках государства, но и в международных масштабах.

## **Выводы**

Проведенный анализ показателей развития показал современный уровень



развития экономики и общественных процессов, создание привлекательного инвестиционного климата в Краснодарском крае, который стимулирует граждан, субъекты бизнеса и зарубежных инвесторов к дальнейшему развитию региона. На сегодня средства, которые направляются на реализацию Стратегии развития, вкладываются с качественными расчетами экономической эффективности. Руководству региона необходимо и в дальнейшем поддерживать сформированный комплекс организационных, экономических, социальных условий, при которых возможно расширенное развитие социально-экономических показателей, а также производства с сохранением окружающей среды и даже улучшением его свойств.

**KAPITEL 9 / CHAPTER 9.****LOGISTICS AND PRODUCTION POTENTIAL IN THE VEGETABLE FARMING INDUSTRY OF THE SOUTHERN REGION OF UKRAINE***ЛОГИСТИКА И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОТРАСЛИ ОВОЩЕВОДСТВА ЮЖНОГО РЕГИОНА УКРАИНЫ**ЛОГІСТИКА ТА ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ГАЛУЗІ ОВОЧІВНИЦТВА ПІВДЕННОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ***DOI: 10.30888/978-3-9821783-7-0.2020-02-05-061****Introduction**

Food security of Ukraine is an integral part of the national security of the state, a factor for preserving its sovereignty, an essential component of demographic policy and life support system, as well as a prerequisite for maintaining health and high quality of life of the country's population. Agriculture occupies a special place in the Ukrainian economy, since it plays a leading role in ensuring the country's food security; it is an important supplier of raw materials for industry, the export of agricultural products forms foreign exchange earnings, especially necessary in the context of the country's debt crisis.

Vegetable production is a component of Ukraine's agrofood production, and the United Nations Food and Agriculture Organization (FAO) has recognized Ukraine as a promising global donor of food, including vegetables.

Today, one of the most important problems both in Ukraine and in the world is maintaining a balanced diet of people. It should be noted that in recent years, per capita consumption of vegetables has increased. With the general trend towards an increase in consumption, there is a significant reduction in the country's population. It should be noted that the specifics of the formation of the consumption level in the context of regions are different. The highest level of consumption of vegetables is in Kherson, Cherkasy and Kirovohrad regions. In general, from the southern to northern regions and to the west, it decreases. Significant changes are observed in certain years and in certain regions, i.e., there are features in the formation of regional markets for vegetable products.

**9.1. Trends in the development of the vegetable growing industry in Kherson region**

Kherson region is one of the most powerful regions of Ukraine in terms of production of vegetable products. It is characterized by the most favorable natural and climatic conditions for growing vegetable crops in open and protected fields (Fig. 1).



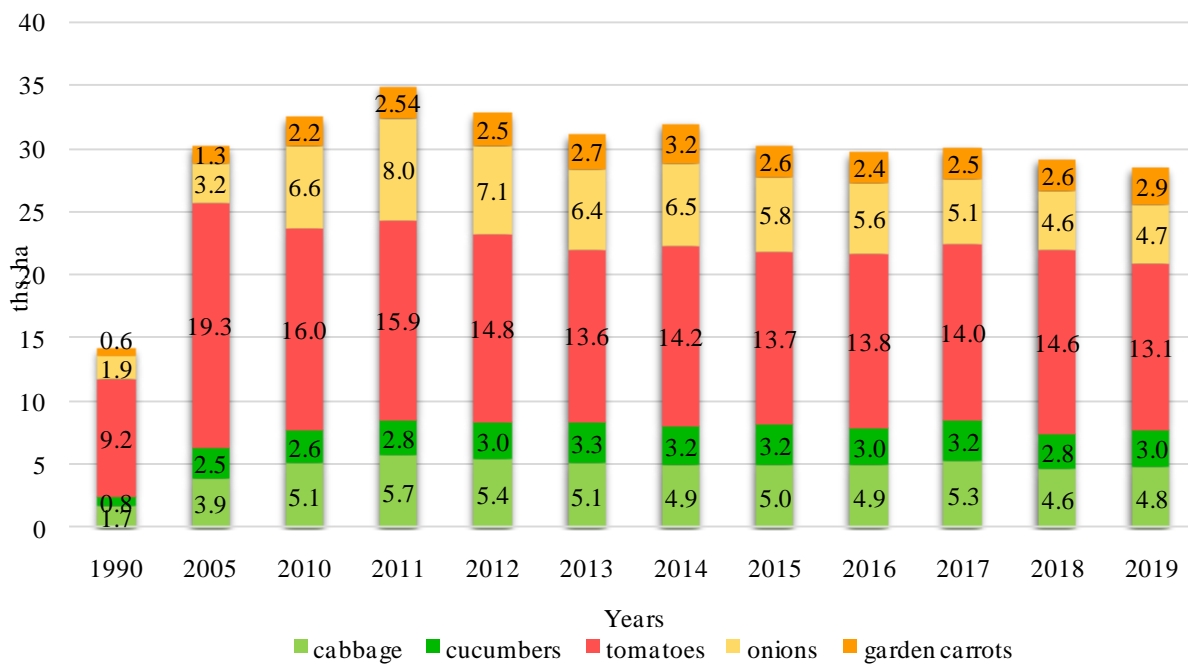
**Fig.1. Formation of industrial zones for growing vegetables**

Source: made by the author based on the data from the General Board of Statistics in Kherson region [11]

Today, vegetable growing in Kherson region is a deeply specialized industry that is developing on an industrial basis using modern industrial technologies. But today there is a “small horticulture” in some farms, where the areas under vegetables do not exceed 5-10 hectares and only in some farms they reach 50 hectares or more.

Among the vegetable crops in Kherson region, the most important are tomatoes, cabbage, onions, sweet peppers and eggplants. Kherson watermelons and tomatoes are known far beyond the region, they are a quality mark and a kind of visiting card of the region [1, 2]. The areas under vegetables made 41.1 thousand hectares in 2019 as compared to 22.3 thousand hectares in 1990. The main crops grown in the region are tomatoes (32%), cabbage (11.7%), cucumbers (7.3%), onions (11.4%) and garden carrots (7.1%) (Fig. 2).

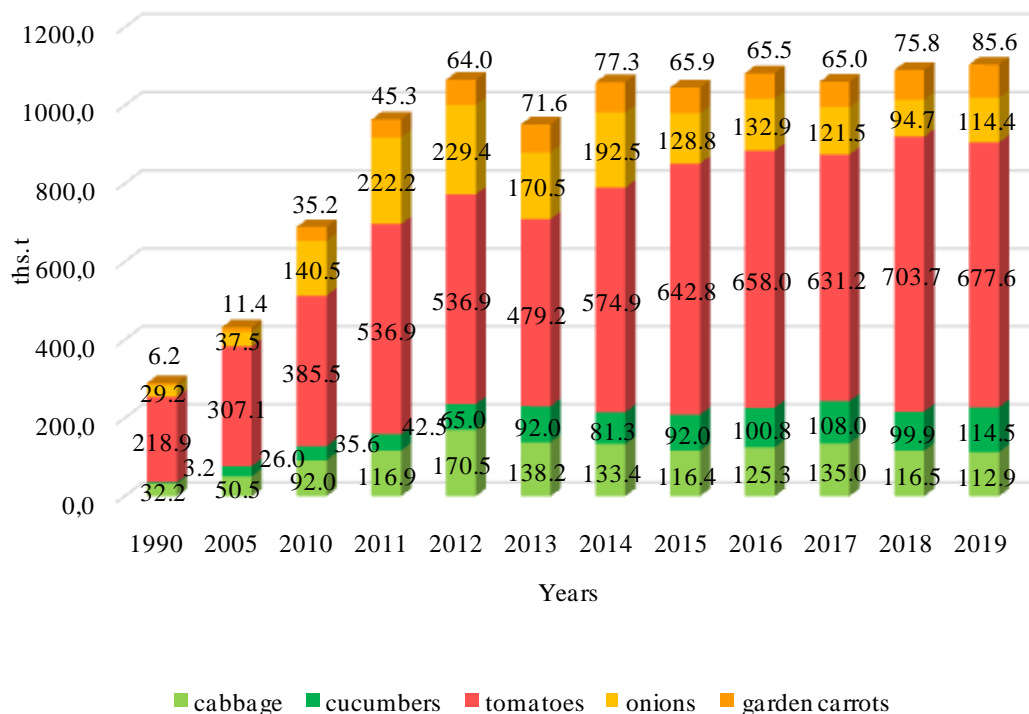
Kherson region ranks first in Ukraine in the production of vegetables, which makes 13.6% of the gross harvest of vegetables in Ukraine in 2019. In the current year, 1320 thousand tons were harvested, production of vegetables increased 3.1 times (423.4 thousand tons) as compared to 1990 (Fig. 3). Among the listed vegetable crops tomatoes are harvested at most - 677.6 thousand tons (51.3%). The main areas of vegetable growing are Gola Prystan, Oleshky and Kakhovka.



**Fig.2. Areas under vegetable crops in Kherson region, ths. ha**

Source: made by the author based on the data from the General Board of Statistics in Kherson region

[11]



**Fig.3. Gross harvest of vegetables in Kherson region, thousand tons**

Source: made by the author based on the data from the General Board of Statistics in Kherson region

[11]



The potential of the vegetable industry in the region was formed under the influence of a number of natural and climatic, socio-economic and infrastructural factors. The frost-free period lasts in the region 200 days on average, and the growing season - 230 days, there are 230 – 240 sunny days, which creates advantages for growing crops with a long growing season, or 2 - 3 crops during the year. Along with chernozems, especially in areas where vegetable production is concentrated, soils that are easily cultivated predominate.

In the domestic vegetable growing, sufficiently high technologies are already operating in many crops. The use of the latest progressive technologies in the growing of vegetables contributes to a significant increase in production and the receipt of guaranteed income.

One of these technologies is drip irrigation. Domestic farms first encountered the T-Tape drip system in the late 1990s of last century. According to this method, water together with nutrients is supplied to plants in drops and is evenly distributed in the soil. This system preserves the structure of the soil as much as possible, rationally consumes water and fertilizers and does not moisten its surface and the surface of plants. This system is used in the growing of tomatoes, onions, peppers, cucumbers and other crops in the South of Ukraine, in particular in Kherson region. It contributes to the development of processing enterprises here, saturation of urban markets with fresh vegetables, and also satisfies the needs of other regions of Ukraine for such products for fresh consumption and provision of processing enterprises [3].

The study of areas, production volumes and yields of major vegetable crops (Table 1) shows that producers of Kherson region produce more than 30% of tomatoes, 10% of cucumbers, 10% of onions, 9% of garden carrots and 7% of cabbage from the gross production of these crops in Ukraine.

Use of intensive technologies and effective methods of watering allow producers in Kherson region to get higher yields of vegetable crops than the average indicators in Ukraine. Thus, the yield of cucumbers is almost two times higher, of tomatoes and garden carrots - 1.5 times, onions - 1.2 times, cabbage - at the level of all-Ukrainian indicators. There is a tendency for the growth of production volumes of vegetable crops for the studied period that are not traditional for the southern region. Thus, the gross production of cucumbers and cabbage increased almost 4 times, garden carrots - 6 times. In our opinion, these trends are due to the use of productive seeds, innovative combined technologies and irrigation in the production.



Table 1

## Dynamics of production of the main types of vegetable products in Kherson region

Indicators	Years							
	2000	2010	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Cucumbers and pickling cucumbers								
Harvested area, ths. ha	2.4	2.7	3.2	3.3	3.1	3.2	2.8	3.0
% to the area in Ukraine	3.8	5.2	6.2	6.5	6.2	6.3	5.7	5.8
Gross harvest, ths. t	24.6	47.0	81.3	92.0	100.8	108.0	100.0	114.5
% to the volume in Ukraine	3.5	5.5	8.6	9.6	10.6	12.0	10.2	11.0
Yield in Ukraine, dt/ha	113.1	166.3	181.5	189.3	189.3	176.9	197.5	197.5
Yield in Kherson region, dt/ha	101.5	171.9	250.9	283.4	329.7	332.8	358.3	382.4
Tomatoes								
Harvested area, ths. ha	16.3	16.2	14.2	13.7	13.8	14.0	14.6	13.1
% to the area in Ukraine	15.2	19.4	17.9	18.2	18.6	18.8	20.0	18.0
Gross harvest, ths. t	233.6	404.3	574.9	642.8	658.0	634.0	703.7	677.6
% to the volume in Ukraine	20.7	22.2	26.8	28.3	29.5	28.0	30.3	30.4
Yield in Ukraine, dt/ha	105.3	218.2	270.8	301.5	299.3	303.4	316.5	304.5
Yield in Kherson region, dt/ha	143.4	249.9	404.5	468.6	457.7	453.1	480.5	517.8
Cabbage								
Harvested area, ths. ha	4.0	5.1	4.9	5.0	4.9	5.3	4.6	4.8
% to the area in Ukraine	4.6	7.0	6.9	7.1	7.1	7.8	7.2	7.1
Gross harvest, ths. t	33.2	92.0	133.4	116.4	125.2	135.0	116.5	112.9
% to the volume in Ukraine	3.0	6.0	7.1	6.9	7.4	7.8	7.0	6.4
Yield in Ukraine, dt/ha	127.6	208.3	263.5	238.9	245.0	254.6	261.4	261.0
Yield in Kherson region, dt/ha	84.1	179.1	270.4	232.3	253.4	254.8	253.0	229.9
Garden carrots								
Harvested area, ths. ha	1.2	2.2	3.2	2.6	2.4	2.5	2.6	2.9
% to the area in Ukraine	2.9	5.0	7.3	6.1	5.6	5.9	6.0	6.7
Gross harvest, ths. t	13.5	35.2	77.3	65.9	65.5	66.7	75.8	85.6
% to the volume in Ukraine	2.7	4.9	8.7	8.0	7.5	7.9	9.0	9.8
Yield in Ukraine, dt/ha	121.0	161.9	203.3	192.4	202.8	195.4	197.2	201.3
Yield in Kherson region, dt/ha	114.5	163.1	242.5	252.5	269.4	264.5	290.4	285.1
Bulb onion								
Harvested area, ths. ha	3.3	6.6	7.0	5.9	5.5	5.2	4.6	4.7
% to the area in Ukraine	5.1	11.1	11.9	10.6	10.0	9.5	8.8	8.7
Gross harvest, ths. t	31.9	140.6	192.5	128.8	133.0	121.8	94.7	114.4
% to the volume in Ukraine	5.7	15.5	17.4	13.5	13.1	12.5	10.7	11.5
Yield in Ukraine, dt/ha	87.3	152.4	188.5	171.3	184.1	177.8	167.8	184.6
Yield in Kherson region, dt/ha	96.9	213.1	275.2	219.9	238.1	236.2	204.3	242.6

Source: calculated by the author based on the data from the General Board of Statistics in Kherson region [11]

## 9.2. Role of logistics and marketing in vegetable growing

Modern logistics has become not only a tool for transportation, storage and



distribution of vegetables, but also formed in the worldview and philosophy of globalization. The results of marketing research for 2010-2019 showed that the appearance of a multi-stage intermediary link (multiple resale of goods by structures) on the market led to a retail over-pricing and a reduction in the range of potential consumers. Thus, in 2019, the producers of the southern region of Ukraine offered the first harvest at a price of 15-17 UAH/kg (0.5-0.56 €/kg), this price level is unprecedentedly high, and after the passage of products through the intermediary chain to the final consumer of Kyiv, it was 25-35 UAH/kg, or 2 times higher. For comparison, a year ago greenhouse and ground tomatoes were offered at least 2.5-3 times cheaper on Shuvar, the largest wholesale agricultural market in Western Ukraine [4]. So the intermediary forms the economy of the industry, not the state. But it must also be borne in mind that the price is highly dependent on the variety.

The infrastructure of the wholesale market will allow for a clearer distribution of agricultural and food products, improvement of the quality of products, optimization (through centralization and more efficient organization) of entering into of agreements, loading, unloading, and other logistic procedures [5].

In Kherson region, the first steps have been taken to create agricultural service cooperatives, which are formed and created at the regional level with horizontal integration (at the village council where the production of 10-15 thousand tons of fruits and vegetables is concentrated). This makes it possible to unite small producers during formation of large batches of vegetable products; to create the necessary infrastructure: weighing facilities, warehouses with primary finishing of products (cooling, packaging, labeling); to form a common pricing policy, cooperation under contracts (agreements) bypassing intermediary structures; to ensure reliable accounting of production and sales [6,7]. In the future, this will make it possible to move to the formation of regional production and sales cooperatives, which will ensure not only sales but also production (by varieties, maturity), organization of material support (fertilizers, plant protection products, fuels and lubricants), management of vegetable-seed industry [8].

The logical continuation of horizontal integration processes is the development of vertically integrated structures – incorporations (associations) of agricultural, processing enterprises and production infrastructure, created joint stock companies with the preserved status of the legal entity, which regulate relations on the basis of contractual obligations; holding agro-industrial companies, which include enterprises, agro-industrial financial groups, which have strong financial structures investing and crediting the production activities of an agro-industrial formation. Examples of such formations may be Chumak Company and Agrofusion Holding. Unlike Chumak, the





latter provides loans to farms in the form of material resources. Agrofusion has its own fields, equipment and provides its own entire cycle from production to processing and sale of products.

The use of regional logistics centers allows reducing crop losses during transportation and sale to 35%, reducing the selling price by 5-10 times in the autumn-winter period through the use of industrial collectors for product storage. Such centers perform the function of smoothing the peak growth of prices and provide the market with vegetable products in the autumn-winter period, making it more accessible to the end consumer. The creation of distribution centers (logistics centers) for wholesale trade will allow concentrating a large number of agricultural products on one territory, and the presence of such market infrastructure elements as storage facilities, equipment for product processing, quality control services, customs services, financial, insurance companies or their departments, transport enterprises, sanitary services will contribute to bringing products to consumers at the lowest cost [9].

Analysis of foreign experience of logistics management processes in the agricultural sector allows to state that for the purpose of complete satisfaction of consumers and increase of gross domestic product it is necessary: - restructure all entities in the logistics chain in the agricultural sector according to the global regulations; - formation and functioning of the program of development of logistics in the agricultural sector according to already existing principles used in the world countries; - creation of modern logistics infrastructure; - providing a logistics process management system based on the use of information technologies [10].

Today, modern business requires a wider implementation of the latest scientific developments and management methods in the management of logistics processes. To obtain the expected result, it is necessary to create such a management structure that would include all the necessary principles of logistics using modern marketing approaches. The basis for such changes should undoubtedly be an information logistics system capable of managing processes both at the regional and the national levels.

## **Conclusion**

Study of the results of the vegetable industry in Kherson region indicates that the volume of vegetable production by various types of agricultural producers has increased in recent years, with almost unchanged arable land under these vegetable crops. Kherson region ranks first among the regions of Ukraine in terms of vegetable production, the share of which is about 14% of the national volume. The lion's share of vegetable production falls on areas with a developed network of irrigation systems.



To provide the domestic consumption market with fresh vegetable products and to export them abroad, it became necessary to create a transport and logistics complex, the function of which is to generate demand for vegetable products, to optimize transport flows, handling operations, to control and guarantee product quality, and to form wholesale batches for sales, to stabilize pricing policy in the vegetable market. In the future, such complexes will be able to fulfill the role of a customer for volumes of vegetable products on a contract basis.



## КАПИТЕЛ 10 / CHAPTER 10.

## USING THE R-THEORY OF MOTIVATION TO GENERATE IDEAS

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ R – ТЕОРИИ МОТИВИРОВАНИЯ ДЛЯ ГЕНЕРИРОВАНИЯ ИДЕЙ  
ВИКОРИСТАННЯ R-ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ ДЛЯ ГЕНЕРУВАННЯ ІДЕЙ

DOI: 10.30888/978-3-9821783-7-0.2020-02-05-036

**Вступ**

Сьогодні в Україні проходять реформи, процеси демократизації та створення громадянського суспільства, виникають та підсилюються нові потреби, виникає необхідність дослідження схильності працівників до ризику, що доповнить теоретичними знаннями та практичними механізмами менеджмент, як теорію і практику управлінської діяльності.

Функціонування підприємств у ринкових умовах безпосередньо пов'язано із рівнем економічного ризику. Зокрема, дохідність підприємства і ризик прямо залежать одне від одного, тобто зі зростанням доходу збільшується ризик. Отже, ці категорії є діалектично протилежними: для максимізації доходу організації необхідно працювати в умовах високого рівня ризику. Не ризикуючи, підприємство не має жодного шансу отримати дохід.

Для підвищення конкурентоздатності підприємства його менеджмент повинен постійно працювати над інноваційним розвитком, здійснювати диверсифікацію виробництва, регулярно запроваджувати організаційні зміни засновані на креативному підході до них. Одним із шляхів реалізації таких новацій є використання сучасних підходів заснованих на **R** – теорії мотивації, використовуючи принципи якої необхідно формувати творчі колективи для генерування та оцінювання ідей направлених на інноваційний розвиток підприємства.

Застосування **R**-теорії мотивації дасть можливість інтегрувати інтереси менеджменту, працівників та акціонерів, оскільки рівень задоволення потреб та оплата праці залежать від результатів діяльності усього підприємства. **R**-теорію мотивації можна використовувати для комплексного оцінювання потреб працівника та розроблення індексу мотивованості персоналу як одного з основних індикаторів рівня ефективності систем менеджменту підприємства.

**10.1. Парадигма мислення – основа управління соціальними структурами**

Відтоді, коли на початку ХХ-го століття теоретиками менеджменту було



доведено, що працівники на кожному підприємстві є основним капіталом, а інші види ресурсів – другорядними, теорії розвитку особистості опинилися у центрі уваги бізнесу і з абстрактних моделей вони перетворилися на практичні інструменти керування розвитком окремих працівників і цілих організацій.

Людське мислення поступово розвивається від одного збалансованого стану до іншого, і кожна стадія розвитку є основою для наступної. Для кожної стадії розвитку особистості характерний певний спосіб сприйняття і розуміння світу (парадигма мислення) – все, що відбувається з людиною і навколо неї, вона ніби пропускає крізь фільтр власного сприйняття. Усе, що не відповідає парадигмі, просто «фільтрується» і не сприймається.

Кожна парадигма мислення диктує певні, тільки для неї характерні способи сприйняття світу і прийняття рішень, принципи організації та управління будь-якими соціальними структурами. На підставі цього можна стверджувати, що люди об'єднані однією парадигмою мислення, живуть в одному світі – вони з однакових позицій сприймають та інтерпретують інформацію, вони розуміють вчинки одне одного. Якщо ж парадигми мислення різні, то це нагадує людей, які живуть в різних світах: різне сприйняття тих самих подій, вчинків, інформації. Парадигми мислення, характерні як для окремої людини, так і для колективу і навіть для великих соціальних систем.

Існує думка, що будь-яке мислення є продуктивним, творчим процесом, який завжди відкриває, прогнозує та генерує щось суттєво нове. У зв'язку з цим, концепція Дж. Гілфорда передбачає два діаметрально протилежних типи мислення: *конвергентне* - це глибоке вникнення в суть проблеми, детальне вивчення її змісту, і мислення, при якому всі зусилля концентруються на пошуку єдиного правильного рішення, та *дивергентне* – це погляд на проблему з різних точок зору, або «віялоподібний» пошук рішення за всіма можливими напрямками з метою розглянути якомога більше варіантів, які приводять до оригінальних рішень [1].

Дивергентне мислення характеризується вільним, ігровим станом розуму, тоді як конвергентному мисленню властива конструктивна критика і «доросла» манера поведінки.

Хоча обидва ці стилі мислення необхідні для вирішення проблем, однак зберігається тенденція більше цінувати спеціалістів з конвергентним мисленням та вважати їх істинно творчими особистостями. В той же час без дивергентного мислення процес рішення задач не мав би логічного завершення, а значить не було б інновацій.

Для того щоб бути ефективними, менеджери зобов'язані інтегрувати



протилежні (різнополюсні), на перший погляд, поняття. Це значить, що їм необхідно концентрувати свою увагу не тільки і не стільки на тому, що їм потрібно зробити, але й на тому, як вони мислять.

## 10.2. Генерування ідей – шлях до підвищення конкурентоздатності підприємства

З метою підвищення ефективності процес генерування ідей потрібно розділити на два етапи: *генерування та оцінювання ідей*, які необхідно розділити в часі та просторі.

Щодо психофізіологічних характеристик людини, то вони відіграють важливу роль в творчій роботі та генеруванні ідей. Можна виділити ті, які негативно впливають на творчі можливості та ті, які сприяють реалізації нововведень і їх стимулюють. До першої групи, відносяться менеджери не схильні до ризику, яким властиві консерватизм, песимізм, страх допустити помилку, небажання перенавчатись, інертність, бюрократизм, професійна заздрість, недовіра, самозакоханість та ін. Стимулюючими факторами для менеджерів завжди готових ризикувати за любых обставин, є: винахідливість, інтерес до нового, рішучість, готовність іти на ризик, інтелект, креативність, організаторські здібності, лідерські якості тощо [2].

Для реалізації активної стратегії та підвищення конкурентоздатності підприємства у формуванні зовнішніх обмежень доцільно створювати творчі колективи, члени яких приймали б участь в стратегічному плануванні та реалізації стратегії шляхом пошуку нових можливостей, генерування інноваційних ідей для вдосконалення технологічних процесів, проектування нових видів продукції, вдосконалення системи менеджменту, переважно з працівників, схильних до ризику. Такі працівники активно створюють нові сегменти ринку, лобюють корпоративні інтереси, укладають угоди про перехрещення директорату тощо.

Для інтелектуального впливу на генераторів ідей креативний керівник формує творчий колектив у складі двох груп експертів [2]:

1. Група спеціалістів з дивергентним мисленням, головним призначенням якої є *генерування ідей* з проблем, що досліджуються, які володіють розвиненим дедуктивним мисленням.

За даними досліджень, проведених компанією «Річард Саундерс Інтернешнл», було встановлено залежність кількості «вдалих» ідей серед



загальної чисельності «сирих».

Порівняльний аналіз результатів досліджень дозволяє з достовірністю 96% стверджувати, що кількість запропонованих ідей тісно корелює з їхньою якістю [3].

Для генерування більшої кількості ідей, якої потребує відповідно вищий рівень науково - технічної значущості ідей та технічних рішень, потенціал творчої групи необхідно постійно коригувати й підвищувати за рахунок спеціалістів, які долучаючись до творчої діяльності, повинні мати відповідну освіту, інтелектуальні здібності, бути професіоналами у своїй галузі, вміло використовувати свої знання, уміння і навички для досягнення намічених результатів та генерування великої кількості нових ідей. Допитливість, ініціативність та схильність до ризику є важливими факторами успішної роботи таких фахівців [2].

Для працівників, схильних до ризику, небезпечними є завдання, структуровані так, що результати відчутні та видимі в кінці тривалого проміжку часу. Людям, схильним до ризику, часто не вистачає терпіння та наполегливості працювати без результатів протягом тривалого періоду.

2. Група спеціалістів з конвергентним мисленням, головним призначенням якої є **оцінювання ідей** з проблем, що досліджуються, які володіють розвиненим асоціативним мисленням.

При оцінюванні якості ідеї її автор не повинен виступати експертом. З цією метою потрібно підібрати фахівців, які були б зацікавлені у незалежному, неупередженому і справедливому оцінюванні ідеї за однією головною ознакою: наскільки вона ефективна для вирішення проблеми.

Ідею генератора оцінюють спеціалісти, і якщо вона оригінальна та перспективна, її розвивають, оцінюють і піддають критиці експерти другої групи. При цьому кожна із сторін аргументовано доводить позитивні або негативні сторони висунутої ідеї.

Для появи життєздатного технічного рішення необхідні технічна маса ідей та умови для їх розроблення. Творчий пошук має вигляд ланцюга: синтез або запозичення ідей - трансформація ідей у технічні рішення - оцінка споживчої, технічної, економічної ефективності рішень та вибір з них життєздатних. За його результатами висувається концепція, яка оформляється у вигляді проекту, супроводжується появою зразків - носіїв ідеї та є основою для подальшого технічного проектування і виготовлення продукції [2].



### 10.3. Формування творчих колективів за допомогою *R* - теорії мотивації

Для формування лояльності співробітників, підвищення залученості команди до процесу управління *R*-теорія мотивації дозволяє регулювати соціально-економічну ефективність діяльності працівників із виокремленням груп працівників за критерієм схильності до ризику, сформувати кожному із членів команди сукупність завдань відповідно до його соціально-психологічних здібностей. Така теорія пропонує розділяти працівників за здатністю йти на ризик: схильних до ризику, нейтральних і несхильних до ризику. Стимулами під час використання *R*-теорії мотивації є економічні, моральні та соціальні. Доведено, що використання *R*-теорії мотивації під час створення команди дає змогу регулювати соціально-економічну ефективність діяльності працівників із виокремленням груп працівників за критерієм схильності до ризику, сформувати кожному із членів команди сукупність завдань відповідно до його соціально-психологічних здібностей [4; 5].

Для формування творчого колективу, команд та підрозділів, які займаються перевіркою, контролем, моніторингом та аудитом, потрібно добирати працівників, не схильних до ризику, оскільки така праця є рутинною, одноманітною та з низьким рівнем ризику, але водночас передбачає можливість отримання хабара. Працівник, не схильний до ризику, за умови адекватного і матеріального стимулювання відмовиться від хабара, оскільки це задовольнить його потребу безпеки та захищеності.

Як показують дослідження, працівник, не схильний до ризику, ніколи ефективно не працюватиме на посаді, яка вимагає прийняття та реалізації рішень з високим рівнем ризику. Такий менеджер у ситуації навіть з незначним рівнем ризику може втратити контроль в управлінні, поведінці тощо. Тобто керівники з різною схильністю до ризику в різних середовищах виконуватимуть роботу з різним рівнем ефективності [4].

Враховуючи це, доцільно для кожної із груп експертів вивести оптимальний рівень ризику, оскільки кожна людину приваблює ризик, однак його оптимальний рівень для конкретного індивідуума дуже відрізняється. Якщо рівень ризику є нижчим за потребу працівника, то рішення прийматиметься безініціативно, а сам працівник буде немотивованим і підприємство не використовуватиме при цьому увесь потенціал працівника. І, навпаки, якщо рівень ризику буде вищий за потребу працівника, то виникне відчуття загрози, стресу, тривоги, і, як наслідок, прийняте рішення може



принести втрати для підприємства [4].

Отже, за **R**-теорією мотивації слід визначити, які рішення може ефективно приймати кожна із груп експертів, розбити набори рішень за рівнем науково-практичної значущості ідей і технічних рішень та економічного ризику. Тобто схильні до ризику працівники прийматимуть рішення із ризиком, вищим за середній рівень для конкретного підприємства, тому тільки таких виконавців необхідно залучати до групи генераторів ідей, нейтральні до ризику – вищим за мінімальний рівень і нижчим за середній рівень ризику, не схильні - із мінімальним рівнем ризику мають становити основу групи експертів з оцінювання ідей. Одночасно потрібно встановити максимальну межу ризику, для прийняття управлінських рішень працівниками залежно від їхньої схильності до ризику. Внаслідок цього утвориться шкала відповідальності з чітко фіксованими межами, тобто рівнем ризику для кожної із категорій працівників.

На рис. 1 наведено залежність критичної маси ідей і техніко-економічних рішень від творчого потенціалу спеціалістів за групами ризику, де крива **M** характеризує критичну масу ідей, яка забезпечує отримання одного життєздатного нового технічного рішення відповідно до певного рівня значущості. Чим вищий рівень значущості техніко-економічного нового рішення, тим більше ідей такого ж рівня необхідно акумулювати для формування їх критичної маси.

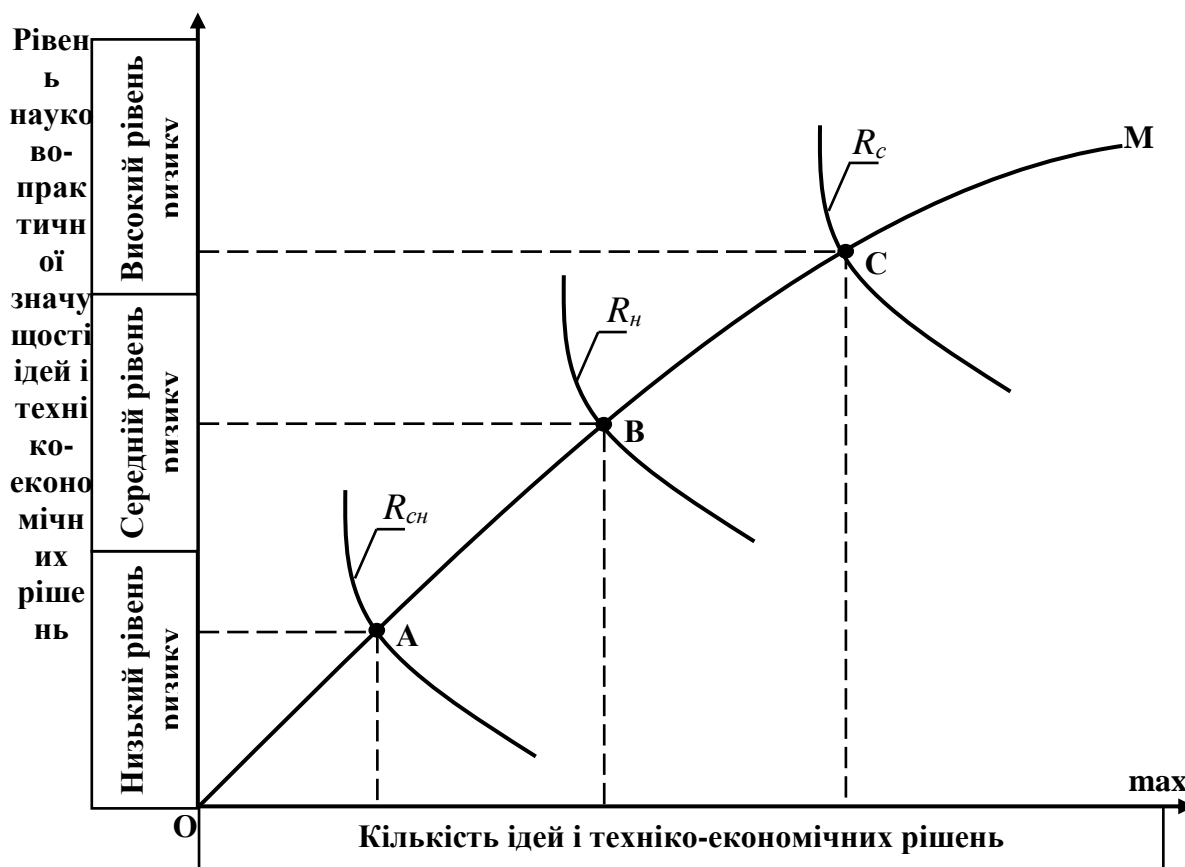
Крива **R<sub>сн</sub>** – це крива творчого потенціалу дослідників, які входять до складу творчої групи з максимальним рівнем ризику для працівників не схильних до ризику. Чим нижче рівень значущості технічного рішення, тим більше ідей такого самого рівня вони здатні запропонувати.

Криві **M** та **R<sub>сн</sub>** перетинаються в точці **A** проектного творчого потенціалу групи, де величини творчого потенціалу і критичної маси ідей збігаються. Це свідчить про здатність дослідників творчої групи синтезувати необхідну кількість ідей цього рівня значущості.

Крива **R<sub>н</sub>** – це крива творчого потенціалу дослідників, які входять до складу творчої групи з максимальним рівнем ризику для працівників нейтральних до ризику. Чим нижче рівень значущості технічного рішення, тим більше ідей такого самого рівня вони здатні запропонувати.

Криві **M** та **R<sub>н</sub>** перетинаються в точці **B** проектного творчого потенціалу групи, де величини творчого потенціалу і критичної маси ідей збігаються. Це свідчить про здатність дослідників творчої групи синтезувати необхідну кількість ідей цього рівня значущості.





Максимальний рівень ризику для працівників:

$R_{cn}$  – не схильних до ризику;

$R_n$  – нейтральних до ризику;

$R_c$  – схильних до ризику.

**Рис. 1. Залежність критичної маси ідей і техніко-економічних рішень від творчого потенціалу спеціалістів за групами ризику**

Крива  $R_c$  – це крива творчого потенціалу дослідників, які входять до складу творчої групи з максимальним рівнем ризику для працівників схильних до ризику.

Криві  $M$  та  $R_c$  перетинаються в точці  $C$  проектного творчого потенціалу групи, де величини творчого потенціалу і критичної маси ідей збігаються. Це свідчить про здатність дослідників творчої групи синтезувати необхідну кількість ідей цього рівня значущості.

#### 10.4. Вирішення творчих задач шляхом генерування ідей

Мислячи, особистість розв'язує задачу. Задача завжди викликає певне ставлення до себе, має для людини особистісний смисл. Це ставлення може бути позитивним або негативним, відрізнятися за об'єктом, формою вираження



та його проявом. Крім того, задачі мають ту чи іншу соціальну й індивідуальну значущість, яка залежить від їхнього співвідношення з суспільними та індивідуальними потребами.

Згідно з традиційним визначенням, метод вирішення творчих задач складається з наступних етапів: а) визначення проблеми або можливостей; б) генерування ідей; в) аналіз та вибір ідей; г) прийняття та реалізація рішення [2].

Переконання про те, що груповий інтелект завжди буде більшим за суму інтелектів кожного окремого члена творчого колективу, зародилось ще в доісторичний період, коли групи мисливців на мамонта збирались разом, щоб обговорювати шляхи вирішення своїх проблем. Сьогодні це всім зрозуміла і прийнятна практика. Проблема заключається в готовності групи підтримувати дисципліну, створити відповідний креативний мікроклімат, щоби відкрито і продуктивно проводити мозкову атаку.

Одним з найбільш відомих на сьогодні є *метод мозкового штурму* – це метод пошуку рішень проблеми або аналізу можливостей, який базується на накопиченні ідей, що довільно генеруються усіма учасниками процесу. Автор методу А. Осборн визначив його суть в тому, щоб створити невимушену обстановку, яка буде стимулювати генерацію творчих ідей і думок. Він запропонував розділити етапи генерування ідей. Група генераторів ідей пропонує різноманітні ідеї, в тому числі найбільш авантюрні. Чим більше висувається ідей, тим краще, оскільки при цьому збільшується можливість появи цінних ідей.

Найкращі результати цей метод дає при його груповому використанні. Було досліджено, що групове мислення у результаті мозкового штурму виробляє на 70% більше креативних ідей, ніж проста сума індивідуальних думок. Деякі етапи мозкового штурму проходять безрезультатно, оскільки його суб'єктам не вдається генерувати нові та оригінальні ідеї [6].

Метод мозкового штурму дозволяє знайти альтернативу розвитку подій або ситуацій, вибрати можливі шляхи та засоби для вирішення проблемної ситуації, скласти сценарій щодо реклами та маркетингових дій організації.

## Висновки

Значної актуальності набуває *R*-теорія за умов змін в організації з метою зниження рівня опору. Саме формування команди з працівників, схильних до ризику, та адекватна мотивація стануть основою успішної реалізації проектів, пов'язаних із змінами. Актуальною є ця теорія під час створення на підприємстві системи управління підприємницькими підрозділами. Саме



менеджери новостворених підрозділів повинні бути вибрані із схильних до ризику, мати менталітет підприємця. Тому на керівні посади в нових підрозділах головними претендентами будуть менеджери схильні до ризику.

В результаті проведених досліджень встановлено, що кількість генерованих інноваційних ідей тісно пов'язана із персональним складом творчого колективу, а їх якість залежить від наявності в групі генераторів ідей фахівців, які покликані приймати рішення з високим ступенем ризику.

Завищувати або занижувати цільові показники діяльності підприємства немає необхідності, тому, що у разі завищення показників менеджмент орієнтуватиметься на авантюрні індикатори з високим рівнем ризику, що може призвести до відмови від економічно вигідних рішень та підвищить рівень ризику. Небажаним є і заниження рівня показників, тому, що це передбачає прийняття управлінських рішень із ризиком невикористаних можливостей, а отже, із нижчими результатами.



## KAPITEL 11 / CHAPTER 11. GLOBAL COMPETITION AND COMPETITIVENESS OF GOODS AND SERVICES

*ГЛОБАЛЬНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТОВАРОВ И УСЛУГ  
ГЛОБАЛЬНА КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ*

DOI: 10.30888/978-3-9821783-7-0.2020-02-05-034

### **Introductions**

The internationalization of the economy, which intensified in the second half of the last century, led to the rapid development of competition in world markets. The slowdown in national markets also contributed to the intensification of global competition. The topical issue was to identify areas, factors and strategies of competitive behavior that would ensure long-term victory not only at the national level but also in global markets. It is the necessity to study modern interpretations of the economic category "global competition"; identify the types and analyze the classification features of global competitive behavior; to characterize the specifics of global competition in the market of goods and services; the ways of participation of firms in global competition and actions of the state bodies restricting it are considered.

### **11.1. The concept of global competition**

Global competition has historically and logically arisen as a result of the development and intensification of global economic exchange and the formation of the world market. The reasons that the competition of enterprises is becoming more global are called the globalization of economic relations, which occurs due to the rapid development of global trade, foreign investment, large transnational mergers and the expansion of multinational corporations [1, p. 120].

In 1991, the American economist Michael E. Porter published «The Competitive Advantage of Nations». The central idea of the theory of international competition, proposed by M. Porter, is the close relationship between competitive advantage and the conditions of the host country (the country where the strategy is developed, the main part of the product is produced, technology and labor with the necessary skills).

Factors of formation of competitive advantage in the global market interact with each other. M. Porter embodied this interaction in the so-called "model of the national rhombus". According to M. Porter, the factors of formation of competitive advantages in the global market are the following [2]:



1. Ability to quickly accumulate specialized resources and skills in the host country;
2. More accurate and accessible information about the prospective and current needs of potential buyers;
3. Competitiveness of suppliers in the global market;
4. Favorable national system of support and development of competitive advantages.

It is worth noting that global competition has a significant impact on countries with more open economies or when domestic goods are close substitutes for foreign ones. In addition, researchers note the important role of global competition in raising inflation in the domestic market [3, p.10].

Global competition can be considered as an economic category that expresses the production relations that arise between producers in the process of exchanging products on the world market, as well as political and economic relations between countries to obtain better conditions in markets for themselves and their producers [4].

According to other scientists, global competition is a struggle between firms of different countries for more favorable conditions of production and sale of goods in the global market, for the greatest profit, for the most profitable areas of investment. This is the competitiveness of firms, in which independent actions effectively limit the ability of each of them to unilaterally influence the general conditions of circulation in the world market or in individual national or regional markets [5, p. 6].

On the scale of development, competition can be:

1. Individual - one market participant seeks to win the best conditions for the purchase and sale of goods or services;
2. Local - carried out among economic entities of any limited territory;
3. Sectoral - the struggle between representatives of the same industry, producing similar goods or services that meet the same needs, but differ in price, range, quality.
4. Competition is carried out in two forms - subject and species competition. Competition between firms that produce identical products is called substantive, such as competition between producers of wheat flour. When competing enterprises - producers of goods of the same type (intended for one purpose), but which differ in certain essential parameters, then there is species competition. For example, competition between manufacturers of cars of the same class with different power engines;
5. Intersectoral - competition of representatives of different industries in order to



maximize profits. In this case, intersectoral competition can exist in the form of competition through capital inflows or as functional competition (competition of substitutes);

6. National - competition of domestic buyers and sellers within a certain country;

7. International - competition of enterprises, business associations of different countries in the world market;

8. Global competition - a form of international competition in which the competitive position of the firm in one country significantly affects its position in other countries. Such competition is carried out on a global scale, and competing firms integrate their economic activities carried out in different countries.

## **11.2. Classification of global competitive behavior**

There are two forms of global competition - multinational and global competition. Multinational competition is a form of global competition in which inter-firm competition in each country or group of countries takes place independently, ie in this context the global market is a set of relatively independent national markets in which national industries compete in their own way. In the process of multinational competition, firms compete for dominance in individual markets. This form of global competition is typical of the markets for food (coffee, bread, frozen foods, canned food, beer), simple metal products and more.

In contrast to multinational global competition, the competitive position of a firm in one country significantly affects its position in other countries and vice versa - is influenced by its position in other countries. In this form of global competition, the entire world market can be considered as a single market, and firms compete for dominance in the world market. Global competition is inherent in the global markets for civil aircraft, televisions, watch cars, copiers, telecommunications equipment, and tires.

In the scientific work [6, p.38] it is noted that the cross-border nature of economic relations between the world market is one of the key features of global competition. Scientists emphasize the dual nature of global competition - as a phenomenon and as a process of global economic relations.

As a phenomenon of global economic relations, global competition is a form of rivalry between world market participants, which arises in the process of their cross-border interaction and is aimed at achieving the goals of their global economic



activity.

As a process, global competition is a manifestation of cross-border interaction of world market participants, which is characterized by a certain structure and technique, consequences and results, as well as certain conditions and rules of its conduct, as the global environment is a field of intersection not only of producers, but also the interests of the national level (economic security, transparent competitive environment, etc.). That is why the behavior of competitors in the global market will be shaped by many factors, not just based on the mercantile expectations of businesses.

It is worth emphasizing the contradictory nature of global competition. Yes, on the one hand, it is better than national competition due to the numerous economic entities in the world market. On the other hand, the global competitive environment is not perfect due to barriers to entry for foreign competitors. Barriers are aimed at weakening the level of rivalry. The most important barriers to global competition are tariff and non-tariff restrictions on global trade, patent and license protection, government subsidies to individual producers, dumping, and conspiracies by producers that monopolize markets and create discriminatory conditions for competitors.

An important place in the theory of global competition is occupied by the concept of key competence, the leading idea of which is the relationship of competitive advantage and exclusive aspects of market activity, which allow positioning the firm favorably. The key competence of the enterprise is the ability of the enterprise to perform certain activities that constitute the chain of its values and the use of which creates a synergy effect in the enterprise. Depending on the level of global competition, the key competence of the enterprise may be the accumulation and integration of existing flows of knowledge by staff; generating new knowledge, skills and abilities that can expand the commercial potential of the enterprise and its consumer values; development of new business directions.

In the process of global competitive relations, a firm can take a certain position depending on the level of development of its key competencies:

1. Global competition at the first level is carried out for key goods and services in the coordinates "price - market share";
2. Global competition at the second level is carried out for key technologies in the coordinates "quality - speed of development of new products";
3. Competition at the third level is based on the integration of key technologies with other assets of the enterprise (management, collective learning), the use of which creates key competence. Here, the main source of competitive advantage is the



knowledge and "cognitive mobility" of the company's staff.

### **11.3. The specifics of global competition in the market of goods and services**

The goals of participation in global competition can be different:

- increase potential demand through new markets (increase production and improve results through economies of scale);
- distribute commercial risk by focusing on buyers living in different economic environments and acting in more favorable competitive conditions;
- extend the life cycle of the product, penetrating markets where demand is still growing;
- protect themselves from competition by diversifying their positions, while being able to monitor competitors in other markets;
- reduce supply and production costs, using the comparative advantages of other countries.

Participation in global competition for each individual firm is preceded by the choice of how to enter the market of a particular country, depending on whether the firm exports products manufactured in its market, or creates a production unit in a foreign market.

Ways of participation of firms in global competition are the following [7]:

1) direct and indirect exports. Occurs in case of surplus production and is carried out periodically, without long-term obligations. Indirect exports are cheaper and less risky because the firm outsources global operations to other organizations. Practice the following options for indirect exports:

2) foreign deliveries are presented as products of a local commercial organization that conducts business with foreign partners;

3) sales of goods through global trading companies abroad, which control distribution networks in different regions. The disadvantage is that in the range of intermediaries there are competitors' products;

4) organization of sales through the export-import company of their country with the payment of a commission to the intermediary. This option is most profitable for small and medium-sized businesses.

Direct exports involve greater involvement of the company in sales. A special structural unit of the firm carries out export operations, analyzes foreign markets, movement of goods, sets prices, etc.

2) participation on the basis of contracts (franchises, licenses). The advantage of





this form of participation in global competition is long-term contractual relations, the ability to carry out production and trade activities under a well-known brand, to receive marketing support, paying rent in return;

3) creation of a foreign trade firm or joint venture. The firm moves to direct investment and controls the partner;

4) direct investment in a controlled branch. At this stage, the firm may fully own 100% of the capital of the foreign branch;

5) autonomous branch (subsidiary). The foreign branch is moving to autonomous development, relying on national capital, national staff, own R&D.

6) participation in the form of a transnational corporation that considers the global market as homogeneous, selectively adapting to the conditions of local markets.

Global competition is characteristic not only for the goods market, but also for the services market. M. Porter singles out a number of sectoral prerequisites for the internationalization of competition in services, including the similarity of service needs regardless of the country of service, the emergence of more mobile and more informed customers seeking quality services from foreign companies, the growth of large enterprises and the use of economies of scale. boundaries of activity, increasing staff mobility, maintaining significant differences between countries in the cost, quality and range of services provided by local producers.

There are three forms of global competition in services:

1. Mobile buyers are sent to the country where the services are provided. This is typical for such services as tourism, education, medical care, transport, storage and warehousing;

2. Firms in one country provide services in other countries, using their internal staff and technical means. Examples include business consulting, engineering;

3. Firms in one country provide services in other countries through service firms abroad and serviced by staff from the company's home country or local employees. This form of global competition is inherent in accounting, banking and marketing.

Global competition is special for its economic, legislative, political and socio-cultural environment in which it is formed. Changes in the global environment (such as changes in the structure of global trade, the volume and types of global capital flows, the transfer of ideas and technologies between nations) affect the intensity and nature of global competition. At the same time, factors of direct and indirect influence are distinguished: factors of direct influence act through global markets, factors of indirect influence act through government policy.

It should be noted that there are no single global legal norms that would regulate



competition in the entire world market, as international law has a precedent and conciliatory nature. However, global competition requires constant regulation and control by governments or regional unions in order to prevent anti-competitive actions (cartels, abuse of market dominance, market monopolization due to economic concentration) or to restrict competition in the national market for economic security, support for national producers, protection of labor rights, consumer interests, etc.

### **Conclusions**

Thus, global competition acts as a market regulator, which affects the level of productivity in the national economy. Due to global competition, the levels of productivity of different countries are interdependent, ie through global trade and export of capital can increase the productivity of the country's resources, specialize in those market segments where domestic producers are more competitive than foreign ones. Otherwise, goods and services that are less competitive abroad are more appropriate to import, thereby increasing the average level of productivity in the national economy.

**KAPITEL 12 / CHAPTER 12.****THE CONCEPT OF GENERAL QUALITY MANAGEMENT IN THE ENTERPRISES OF THE TOURISM INDUSTRY: FUNCTIONS AND PHASES OF IMPLEMENTATION***КОНЦЕПЦІЯ ВСЕОБЩЕГО УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА: ФУНКЦИИ И ФАЗЫ ВНЕДРЕНИЯ**КОНЦЕПЦІЯ ЗАГАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ: ФУНКЦІЇ ТА ФАЗИ ВПРОВАДЖЕННЯ***DOI: 10.30888/978-3-9821783-7-0.2020-02-05-025****Вступ.**

Український туризм, як і світовий в цілому, є однією з сфер економіки, що найдинамічніше розвиваються. За оцінкою Всесвітньої Туристичної Організації, середні темпи розвитку туризму в 2-3 рази перевищують середньорічні темпи зростання національної економіки в цілому. Для багатьох країн іноземний, тобто в'їзний, туризм, перетворився на основне або, принаймні, в істотне джерело доходів від експорту [7].

В сучасних умовах посилення конкуренції та глобалізації бізнесу, коли ринок виробника замінений ринком споживача, особливо важливо для організацій туризму забезпечити конкурентоспроможність своїх послуг. Значною мірою вона залежить від якості самих послуг, але такої якості, яке визначається споживчим попитом. У зв'язку з цим питання впровадження принципів загального управління якістю (TQM) в систему менеджменту якості суб'єктів туристичної індустрії набирає першочергового значення.

**Постановка задачі.** Метою роботи є визначення основних понять принципів TQM та їх впровадження в систему менеджменту якості на підприємствах туристичної індустрії країни.

Методологічною основою роботи є: системний підхід, що дозволяє визначити функції та фази впровадження концепції загального управління якістю на підприємствах туристичної індустрії.

**Результати дослідження.** Сучасна індустрія туризму - одна з найбільш швидко прогресуючих галузей світового господарства і розглядається і як самостійний вид економічної діяльності, і як міжгалузевий комплекс. За прогнозами ВТО в 2020 р. число туристів мала би перевищити 1,6 млрд людей, а світові доходи від туризму в 2020 р. зростуть до \$ 2 трлн.[7].

Але свої поправки в розвиток туристичної індустрії в цілому внесли обмеження пов'язані з пандемією COVID-19. Суттєві збитки, а подекуди й банкрутство, понесли туристичні підприємства, авіакомпанії, засоби розміщення та харчування в багатьох країнах світу.



Аналізуючи зміни основних економічних показників розвитку галузі туризму, можна зробити висновок, що вона за останні 15 років, все ж такі, розвивалася високими темпами. Навіть в умовах несприятливої кон'юнктури і періодів економічної кризи, у світовій індустрії туризму зберігалася позитивна тенденція до зростання.

Туризм стимулює розвиток інших суміжних галузей економіки: торгівлі, транспорту, зв'язку, сільського господарства, виробництва товарів народного споживання та ін.

Кожна фірма індустрії туризму прагне виглядати найбільш привабливо і вигідно для клієнта порівняно з іншими аналогічними підприємствами. У досягненні цієї мети важлива кожна дрібниця. Ні в чому не можна поступатися іншим, а для того щоб якось виділитися і, головне, стати кращим, потрібно зробити щось унікальне, чого немає у конкурентів. Такий відмінною рисою може стати якість послуг та обслуговування [2, с.36].

Сучасне наукове визначення якості дано в міжнародному стандарті ISO 8402-94: *Quality management and quality assurance* (Управління якістю і забезпечення якості) [8].

Якість - сукупність властивостей і характеристик продукції або послуг, які надають їм здатність задовольняти обумовлені і передбачувані потреби.

Одним з ключових принципів створення концепції управління якістю у сфері туризму є коректне визначення суті якості туристського продукту (послуги). Стосовно до сфери туризму правомірна наступне формулювання:

Якість туристичного обслуговування - це сукупність властивостей туристичних послуг, процесів і умов обслуговування по задоволенню обумовлених чи гаданих потреб туристів під час їх відпочинку, подорожей та інших складових туристського споживання [1, с. 97].

Прагнення стимулювати виробництво товарів, конкурентоспроможних на світових ринках, ініціювало створення нового загальноорганізаційного методу безперервного підвищення якості всіх організаційних процесів, виробництва та сервісу. Цей метод отримав назву - загальне управління якістю (TQM).

TQM розроблена американським фахівцем Демінгом. TQM (Total Quality Management) - це система дій, спрямованих на задоволення споживачів, зростання можливостей персоналу, більш високі довготривалі доходи і менші витрати [2, с. 68].

Слово «загальне» в понятті «Загальне управління якістю» означає, що в даний процес повинен залучатися кожен співробітник організації, слово «якість» означає турботу про задоволення потреб клієнта, і слово «управління»



відноситься до співробітників і процесам, необхідним для досягнення певного рівня якості.

Загальне управління якістю - це не програма, це систематичний, інтегрований і організований стиль роботи, спрямований на безперервне її поліпшення. Це не управлінська примха, це перевірений часом стиль управління, успішно десятиліттями використовується компаніями по всьому світу.

Головна ідея TQM полягає в тому, що компанія повинна працювати не тільки над якістю продукції, а й над якістю організації роботи в компанії, включаючи роботу персоналу. Необхідне постійне паралельне удосконалення 3-х складових:

- якості продукції;
- якості організації процесів;
- рівня кваліфікації персоналу.

Якість визначається наступними категоріями:

- ступінь реалізації вимог клієнтів;
- зростання фінансових показників компанії;
- підвищення задоволеності службовців компанії своєю роботою.

TQM включає два механізми:

Quality Assurance (QA) - контроль якості - підтримує необхідний рівень якості і полягає в наданні компанією певних гарантій, що дають клієнтові впевненість у якості даного товару або послуги.

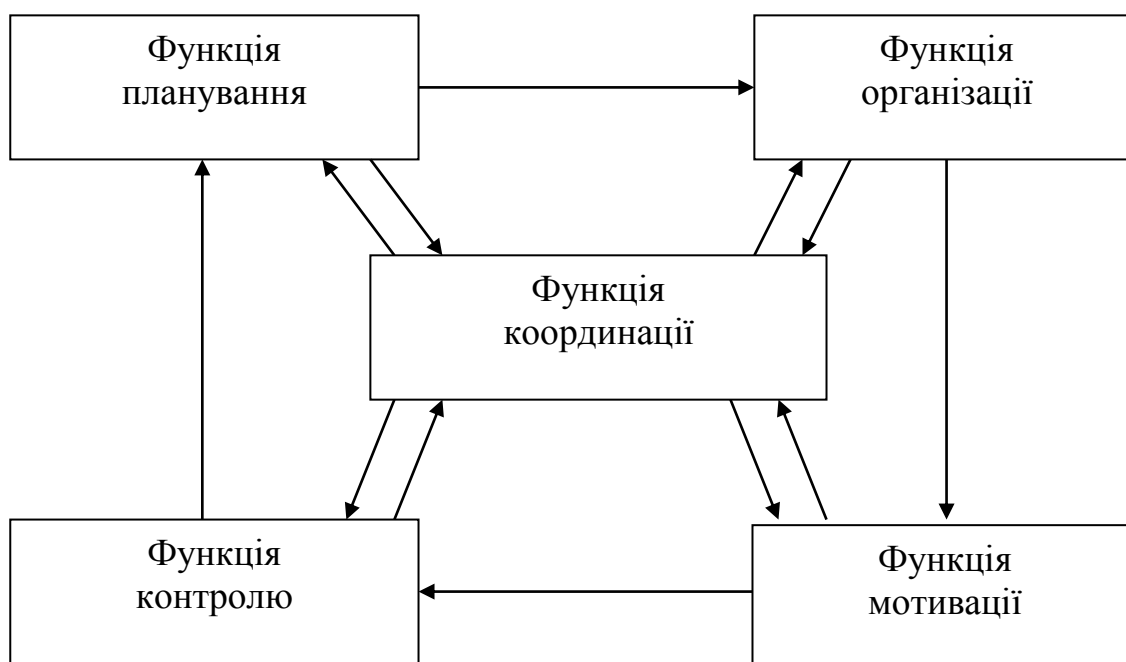
Quality Improvements (QI) - підвищення якості - передбачає, що рівень якості необхідно не тільки підтримувати, але і підвищувати, відповідно піднімаючи і рівень гарантій [4].

Будь-який процес управління, в тому числі і управління якістю, незалежно від розміру, призначення організації складається з функцій планування, організації, мотивації, контролю та координації. Ці функції об'єднані сполучними процесами комунікації, як показано на рис. 1.

Основною функцією управління є функція координації, яка забезпечує його безперервність і безперервність. Головне завдання координації - досягнення узгодженості в роботі всіх ланок організації шляхом встановлення раціональних комунікацій між ними. Характер цих зв'язків може бути самим різним, тому що залежить від координуючих процесів. В умовах зростання самостійності і відповідальності керівників усіх рівнів і виконавців відбувається зростання так званих неформальних зв'язків, які забезпечують горизонтальну координацію робіт, тому одночасно скорочується необхідність у



вертикальній координації.



**Рис. 1. Функції TQM.**

Якісна система збору та аналізу інформації дозволяє розвинути технологію управління за рахунок делегування зворотних зв'язків.

Планування - це функція управлінської діяльності, пов'язана зі складанням планів організації та її складових частин. Плани містять перелік того, що повинно бути зроблено, визначають послідовність, ресурси і час виконання, необхідні для досягнення поставлених цілей. За допомогою планування керівництво забезпечує єдиний напрямок зусиль усіх членів організації щодо досягнення загальних цілей.

Відповідно планування включає:

- встановлення цілей і завдань;
- розробку стратегій, програм і планів для досягнення цілей;
- визначення необхідних ресурсів та їх розподіл по цілям і завданням;
- доведення планів до всіх, хто відповідає за реалізацію.

Процес планування дозволяє більш чітко формулювати цільові установки підприємства та використовувати систему показників діяльності, необхідну для визначення результативності діяльності організації.

Організація - функція управлінської діяльності з формування структури управління, делегуванню завдань шляхом розподілу повноважень і відповідальності, а також забезпечення зв'язків, комунікацій, раціонального взаємодії співробітників за допомогою сукупності прийомів, способів і засобів,



необхідних для ефективного досягнення цілей. Основними інструментами організаційної функції є накази, положення, правила, інструкції, пам'ятки, наради, співбесіди та ін. [2, с. 115].

Мотивація - функція управлінської діяльності щодо стимулювання професійної діяльності підлеглих та їх саморозвитку (мотивація), а також створенню сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі, що сприяє творчій активності (активізація). Процес перекладу зовнішніх цілей у внутрішні (мотиви) повинно здійснюватися на всіх рівнях управління. Щоб співробітник хотів вирішувати поставлені завдання, відчував задоволення від їх рішення, ці завдання повинні бути зрозумілі і прийняті ним, а не нав'язані йому ззовні.

Контроль - функція управлінської діяльності, завданням якої є об'єктивна кількісна та якісна оцінка результатів роботи організації для подальшого адекватного коригуючого впливу (корекція) [6, с. 65].

Доведено, що вся система менеджменту працює краще, якщо організація розглядається як єдине ціле, єдина система. В даному випадку для підвищення ефективності діяльності та оптимізації процесів необхідне дотримання основних принципів TQM:

- орієнтація організації на замовника;
- провідна роль керівництва;
- залучення співробітників;
- процесний підхід;
- системний підхід до управління;
- постійне поліпшення;
- підхід до прийняття рішень заснований на фактах;
- відносини з постачальниками;
- мінімізація втрат, пов'язаних з неякісною роботою.

Розв'язання поставлених завдань у сфері туризму є особливо складним, тому що туристичні послуги мають властивості, які вкрай ускладнюють їх сприйняття і оцінку в процесі купівлі-продажу. Насамперед це рівень якості виконання, надійність, рівень обслуговування, гармонійність, цілісність, безпека, точність виконання і т.д. Ці послуги не можна оцінити в повній мірі попередньо, до їх споживання. Особливо важко виробникові послуг, на відміну від виробника матеріальних товарів, охарактеризувати новизну і оригінальність послуги.

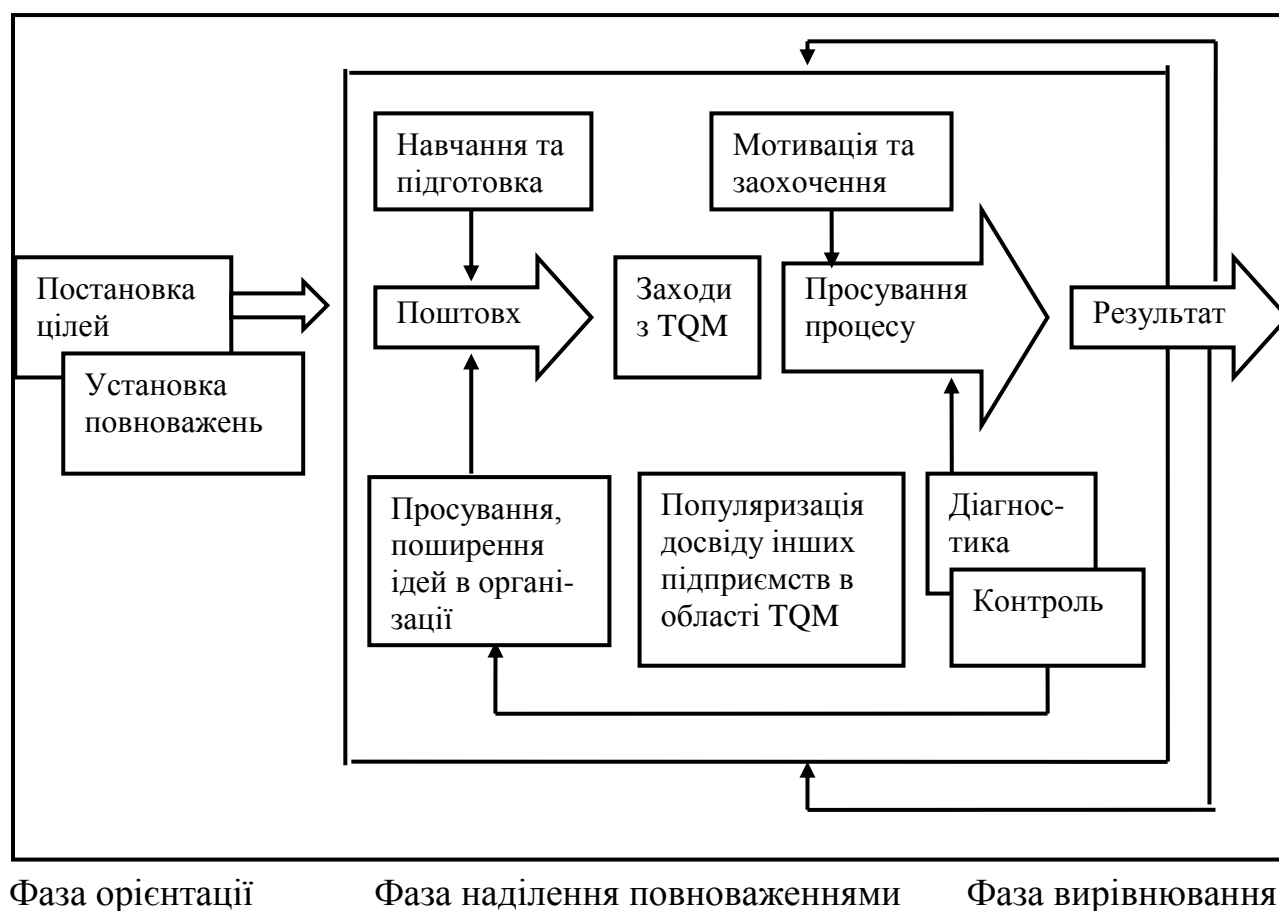
Комплексність TQM означає зосередження уваги не тільки на зовнішніх споживачах (туристах) кінцевої продукції, а й на задоволенні очікувань



внутрішніх споживачів. Кожен співробітник, який виконує свої виробничі обов'язки, є постачальником для інших співробітників, які користуються результатами праці перших. Співробітники, що використовують результати праці, є споживачами. Подібний підхід справедливий у відношенні і постачальників і колективів.

Одним з найбільш важливих моментів вирішення проблеми впровадження системи TQM на фірмі є позиція керівника фірми. Його сприйняття першорядної необхідності вирішення проблем якості, мотивація цієї проблеми, постійне акцентування різних аспектів якості дозволяє внутрішній організаційній культурі сформувати нові цінності, нові орієнтири, які будуть в повній мірі сприйняті усіма фахівцями (рис. 2).

Підготовка та навчання персоналу обов'язковий елемент процесу впровадження TQM, який призначений для того, щоб дати їм запас знань, необхідних для збору та аналізу даних, організації функціонування елементів системи якості, визначення очікувань споживачів та інших процесів, які покладаються на них.



**Рис. 2 Фази впровадження TQM.**

Поступове, покрокове впровадження TQM здійснюється через фазу





орієнтації, фазу наділення повноваженнями, фазу вирівнювання. Всі три фази впровадження слід проводити в строгій послідовності. Разом з тим різні функціональні служби туристичної фірми в один і той же час можуть перебувати в різних фазах.

Фаза орієнтації включає в себе знайомство з TQM, вироблення стратегічних цілей, побудування цілей і створення нової організаційної структури фірми. Необхідно роз'яснити всьому персоналу фірми суть, призначення системи TQM і що дає її впровадження. У фазі орієнтації головними аспектами є визначення цілей і завдань, а також вироблення організаційних установок.

У той час як проходить фаза орієнтації, середня ланка управління фірми має розвивати інші елементи субкультури серед своїх підлеглих. Навчання і підготовка персоналу по основних моментах менеджменту якості має супроводжуватися просуванням передового досвіду фірм які успішно впровадили систему TQM. Таким чином, персонал в повному складі бере участь в реалізації фази орієнтації.

Фаза наділення повноваженнями відзначена початком підготовки та навчання, а також просуванням проекту по всій фірмі з однозначним наміром залучити кожного фахівця, кожного співробітника. Ця фаза починається, коли навчання йде поступово в напрямку від керівників до їх підлеглих. Фаза наділення повноваженнями має розвиватися як ланцюгова реакція. Успіх сприйняття вищою ланкою правління ідей і положень TQM повинен забезпечити і успіх сприйняття серед усього колективу. Фаза наділення повноваженнями - це період, коли нові ідеї та дослідне їх застосування до сфери TQM поширюється по всій фірмі. Під час розвитку другої фази заходи фази орієнтації залишаються тими ж: вибір цілей і визначення завдань, вироблення організаційних установок. Однак, вони змінюють свій характер: з тісного кола осіб, що виробили їх, поширюються по всій фірмі. Цілі фірми стають об'єктом уваги зусиль, спрямованих на поширення ідей TQM, як за допомогою звичайного спілкування між співробітниками, так і через проведене навчання [4].

Фаза вирівнювання TQM не має точного визначення моменту свого початку, в усякому разі окремі заходи за якісне поліпшення виробничого процесу вже пройшли по всім функціональним підрозділам. Настає час посилення елементів контролю і діагностики. Отримавши перший результат від впровадження TQM, фірма подальший розвиток TQM проводить в більш тісних рамках загальних зусиль окремих фахівців, служб. Змінюється фокус розвитку



системи TQM на інтеграцію, розробку нових виробничих стандартів і процесів і обов'язкове їх впровадження в практику господарської діяльності. Ця фаза управління являє собою зусилля керівників, які керують інтеграцією індивідуальних і командних зусиль з досягнення якісного поліпшення у всій фірмі, за допомогою досягнення послідовних цілей, зводячи до мінімуму не синхронність використання методів і технологій за допомогою ретельного планування. Інтеграція та стандартизація використовуються як об'єднаних зусиль серед різних процесів з тим, щоб синхронізувати і привести до єдиної спрямованості підприємницькі цілі компанії і орієнтири TQM [1, с.117].

Всі три фази впровадження TQM слід проводити в строгій черговості, починаючи з фази орієнтації, і рухатися в бік фази наділення повноваженнями.

При впровадженні системи якості на принципах загального його управління керівництво туристичного підприємства отримує можливість постійно вдосконалювати різні виробничі процеси: дослідницькі, інноваційні, технологічні, управлінські та ін. Згідно концепції TQM, кожна туристична послуга є результатом всіх виробничих процесів залучених до створення турпродукту. Саме процеси, їх якість і стабільність, формують конкретний наслідок - суть туристської послуги [9].

### **Висновки.**

Динамічний розвиток сфери туризму в сучасних умовах гостро ставить ряд нових проблем, інноваційні рішення яких дозволить національному туризму забезпечити стале економічне зростання і стати туристичним підприємствам конкурентоспроможними на світовому ринку.

Впровадження на підприємствах туризму концепції загального управління якістю ставить на новий рівень якості надання туристичних послуг, але для того щоб реалізувати TQM на підприємстві, необхідно здійснити багато різних перетворень, які торкнуться не тільки процесів управління, а й менталітету, ставлення до всього що відбувається з боку всіх без винятку працівників.

**KAPITEL 13 / CHAPTER 13.****THE INTRODUCTION OF ECO TECHNOLOGIES IN HOTEL ENTERPRISES AS A PROMISING WAY TO INCREASE THEIR COMPETITIVENESS**

*ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ГОСТИНИЧНИХ ПРІДПРИЄМСТВ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ СПОСІБ ПОВЫШЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТІ*  
*ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ*

**DOI: 10.30888/978-3-9821783-7-0.2020-02-05-006**

**Вступ**

На теперішній час індустрія готельного господарства є однією з наймасштабніших та провідних галузей у світовій економіці, яка динамічно розвивається. Першочергово – це пов'язано зі збільшенням загальної чисельності туристичних потоків у світі і, відповідно, з розвитком індустрії туризму. Ринок готельних послуг є вагомим сегментом в індустрії гостинності, який може запропонувати різноманітні послуги, які на сьогодні є затребуваними серед споживачів готельного продукту.

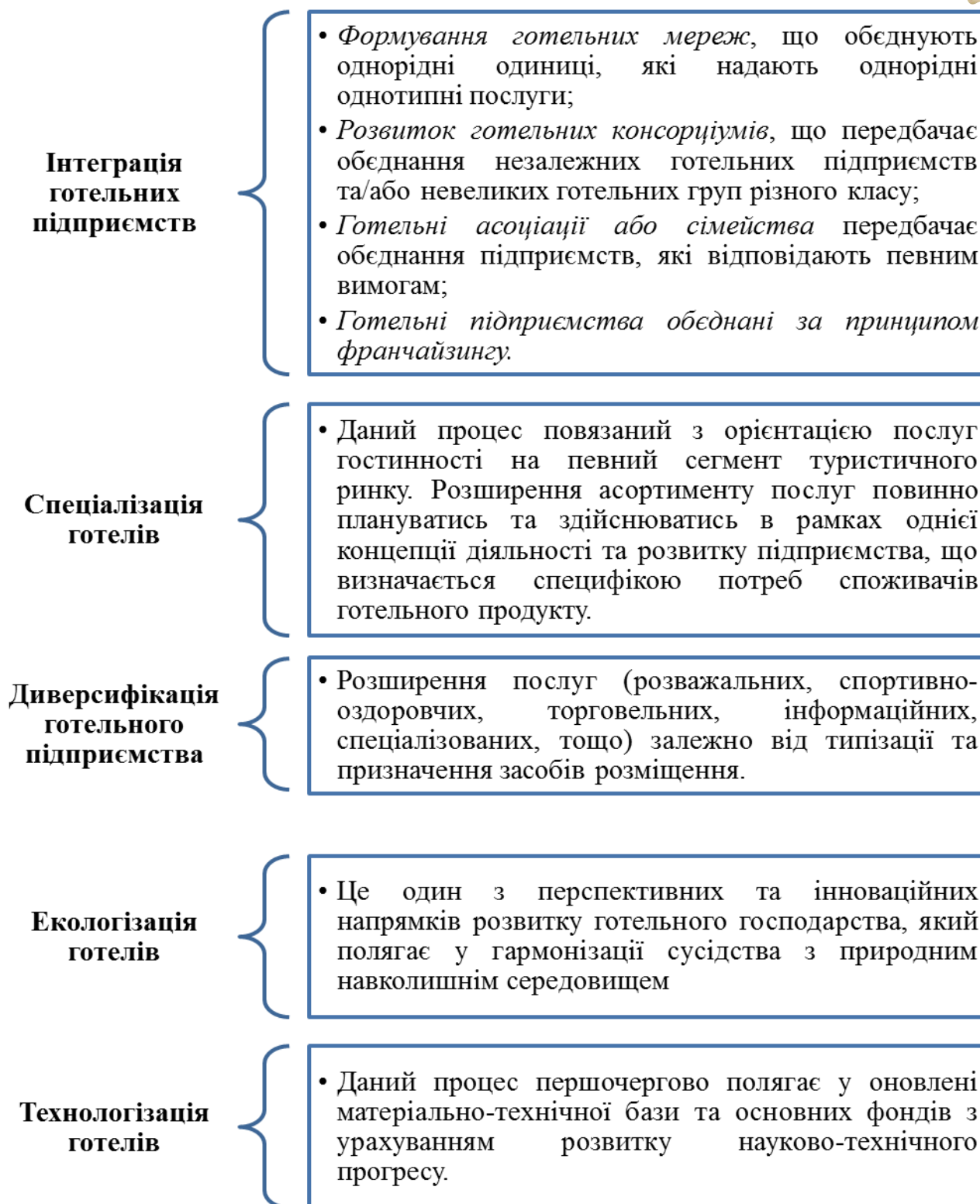
На теперішній час актуальним завданням для підприємств готельного господарства є надання якісних послуг з високими конкурентними перевагами, що буде запорукою рентабельності та економічної ефективності.

Сучасний ринок готельної індустрії представлений підприємствами різного функціонального призначення, які можуть запропонувати широкий асортимент додаткових послуг в будь-якій цінovій категорії. В умовах жорсткої конкуренції, з метою збереження та розширення контингенту споживачів, готельні підприємства постійно вдосконалюються, оптимізуючи технологічний цикл надання послуг, а також враховують потреби та вимоги сучасного суспільства.

Вагомий вплив на розвиток світової готельної індустрії має процес глобалізації. Глобалізація впливає не лише на культурну інтеграцію населення світу, але й на їх споживчий вибір послуг. Зокрема, споживачі готельного продукту наразі в більшості хочуть отримувати уніфіковані готельні послуги, обираючи засіб розміщення в будь-якій країні.

Перспективні напрямки розвитку готельної індустрії в умовах глобалізації нами представлено схематично (рисунок 1).

Отже, серед основних сучасних тенденції розвитку готельної індустрії виділяють: інтеграцію готельних підприємств, спеціалізацію, диверсифікацію, екологізацію, технологізацію.



**Рис. 1. Сучасні тенденції розвитку готельної індустрії**

На теперішній час, одним з найбільш перспективних напрямів розвитку готельного господарства є саме екологізація. Споживчі потреби сучасного населення направлені на гармонійне існування з навколишнім середовищем, особливо це яскраво виражено в економічно розвинених країнах. Тому екологічні та «зелені» готелі в сучасному світі є досить прибутковим та



перспективним видом підприємництва.

### **13.1. Закордонний досвід впровадження еко-інновацій в підприємствах готельного господарства**

Як було зазначено вище, одним із інноваційних та актуальних напрямків в готельній індустрії є екологізація підприємства.

На теперішній час все більшого поширення набуває рух за охорону довкілля та природи. Потреби сучасного суспільства направлені не лише на задоволення власних споживчих інтересів, але й на поширення соціальної відповідальності, що виражається в тому числі і на збереженні навколишнього середовища. Зосереджуючись на екологічній гармонії та балансі, люди все частіше змінюють свої звички й уподобання. В останні роки у світі, особливо в економічно розвинених країнах, високої популярності набуває поняття *eco-friendly* та відповідний стиль життя.

Турбота про безпеку людей та охорона навколишнього середовища є невід'ємною частиною сучасної індустрії гостинності. Щорічно спостерігається тенденція до збільшення чисельності туристів, які обирають саме екологічний і безпечний для природного середовища відпочинок.

Відповідно до статистичних досліджень туристичної асоціації *Association of British Travel Agents (ABTA)*, встановлено, що кожен третій відпочиваючий вважає, що засоби розміщення окрім традиційного рейтингу, за рівнем комфорту, повинні мати і екологічний рейтинг [1].

Згідно з дослідженнями, проведеними Всесвітньою туристичною організацією, 45% подорожуючих на теперішній час надають перевагу засобам розміщення екологічного типу [2].

За підтримки Міжнародної туристичної організації та Програми ООН по навколишньому середовищу, була розроблена спеціалізована програма *GREEN KEY*. *GREEN KEY*, являється провідним інтернаціональним «екологічним знаком», який присуджується засобам розміщення та іншим об'єктам індустрії гостинності [3, 4].

На сьогоднішній день загалом у світі функціонує приблизно 4 тис. готелів, які намагаються зменшити завданий рівень шкоди природі. Для деяких готельних підприємств екологічна тема стала концепцією їх діяльності. Багато міжнародних готельних мереж та готелів впроваджують екологічну інноваційну діяльність, створюючи різні екологічні проекти збереження



ресурсів та зменшення шкоди навколишньому середовищу. Міжнародний досвід екологізації готельних підприємств представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

### Міжнародний досвід впровадження екологічних інновацій в готельні підприємства

Готельна мережа	Готель	Місцезнаходження	Опис інновації	Мета
Le Meridien	Вся мережа (100 готелів)	50 країн світу	Починаючи з 2008 і до 2020 р мережа має намір знизити витрату електроенергії на 30% і води на 20%	Мінімізація витрат ресурсів
Le Meridien	Bora Bora	Французька Полінезія, о. Бора-Бора	Проведення спеціальних тренінгів та курсів для гостей із захисту знаходиться в зоні готелю рідкісного виду морських черепах	Збереження популяції тварин
Le Meridien	Tahiti	Французька Полінезія, о. Таїті	В оформленні номерів використовуються екологічні природні матеріали.	Проживання в бунгало на воді Створення екологічної рекреаційної зони
Hyatt	Hyatt Key West Resort & Marina	США, Флорида	Установка систем переробки відходів. Експлуатація еко-устаткування. Енергозберігаючі технології	Зниження негативного впливу на навколишнє середовище
Hyatt	Park Hyatt Hyderabad	Індія, Хайдарабад	В готелі встановлені засоби енергозбереження, економії водних ресурсів та технології для зменшення викиду вуглекислого газу в атмосферу. Екстер'єр готелю дозволяє максимально використовувати денне освітлення.	Зниження негативного впливу на навколишнє середовище. В 2011 р. готель одержав золоту сертифікацію за стандартами LEED
Rosewood	Little Dix Bay	США, о. Вірджин-Горда	Проведення інтерактивних семінарів з професійними біологами. У програму семінарів входить вивчення коралових рифів, флори, фауни, основ правильних взаємин людини і природи	Збереження навколишнього середовища
Marriott International	Вся мережа	70 країн світу	Розміщення в готелях табличок, які закликають використовувати рушники та постільну білизну повторно. В готелі є водозберігаюче устаткування	Економія води та електроенергії. Зменшення обсягів вироблених готелем викидів окису вуглецю



The Ritz-Carlton	Lake Tahoe	США, Траки	Отриманий сертифікат LEED Silver	Енергозбереження
Four Seasons	Вся мережа	Більше 70 готелів та курортів	Щорічно займається посадкою мільйонів дерев в 34 країнах світу	Збереження навколишнього середовища
Four Seasons	Resort at Landaa Giraavaru	Мальдіви, атол Баа	Будівлі з перероблених коралів	Створення екологічної рекреаційної зони

Екологізацію проводять не лише міжнародні готельні ланцюги та готельні мережі, але й окремі готельні підприємства та засоби розміщення.

Також одним з досягнень в області еко-готелів є готель, побудований без єдиного цвяха – Berghotel Mattlihue, який був побудований в 2011 році в Німеччині (регіон Альген). Будівля засобу розміщення на 100% складається з деревини – при будівництві не використовувалися пластик, цвяхи або клей.

Готель Lefay Resort and Spa Lago di Garda (Гарьяно, Італія) характеризується тим, що для його будівництва були використані натуральні матеріали: фасад виконано з деревини та каміння. Також в даному готельному підприємстві функціонує система збору та вторинного використання води. В заклад ресторанного господарства при даному готелі постачають виключно місцеву органічну сировину.

Готель Tierra Patagonia (Торрес дель Пайне, Чілі) характеризується тим, що меблі виготовлені з натурального матеріалу (дерева) місцевими ремісниками. Внутрішні стіни номерного фонду також виготовлені з дерев'яних панелей, що дозволяє підтримувати сталу температуру всередині протягом року. Саме готельне підприємства вбудоване в один з пагорбів в Чілі та практично не виділяється на фоні місцевого пейзажу.

Готель Inn by the Sea (Кресент-Біс, штат Мен, США) опалюється за рахунок біопалива та сонячної енергії. Персонал готелю та служба хаус-кіпінгу використовують лише нетоксичні миючі та дезінфікуючі засоби.

Готель Nix Island House (Віекес, Пуерто Ріко) працює виключно за рахунок сонячної енергії та енергії вітру. Також в зазначеному підприємстві впроваджені технології збору та подальшого використання дощової води.

White Pod (Швейцарські Альпи). В даному засобі розміщення кожен гість має змогу зупинитись в окремій «капсулі», де мінімізовано шкідливий вплив на природу за рахунок економії водних та енергоресурсів. Також в даному готельному підприємстві використовуються лише відновні природні ресурси.

Отже, з огляду на вище викладене, можна зробити висновок що «зелені» готелі з екологічними інноваційними рішеннями набувають широкої популярності у світі. Екологічні готелі – є актуальним напрямом в світовій



індустрії гостинності, де створюються широкі можливості удосконалення послуг для споживачів готельного продукту.

### 13.2. Шляхи інтеграції еко-технологій в готельному підприємстві

Готельне господарство, як і будь-який інший вид господарської діяльності, направлене на отримання прибутку. Визначено, що одним з шляхів підвищення конкурентоспроможності та рівня прибутковості є інтеграція інноваційних технологій в структуру готельних підприємств.

З огляду на міжнародний досвід нами визначено, що перспективним напрямком впровадження інновацій є екологізація засобів розміщення. Проте впровадження екологічних рішень тісно пов'язане з деякими ризиками для топ-менеджменту підприємства. Для визначення необхідності впровадження екоінновацій в матеріальну базу готелю необхідно оцінити можливі переваги і недоліки, пов'язані з даним типом нововведень.

Нами було розроблено комплексну систематизацію переваг та недоліків екологізації (таблиця 2).

Таблиця 2

#### Комплексна систематизація переваг та недоліків екологізації підприємств готельного господарства

Переваги інтеграції еко-інновацій в структуру засобів розміщення	Недоліки інтеграції еко-інновацій в структуру засобів розміщення
Економія комунальних ресурсів (електроенергії, теплової енергії, природного газу, водних ресурсів, тощо). <i>Загалом екологізація засобів розміщення дозволяє скоротити грошові витрати приблизно 20...60% на комунальні потреби.</i>	Дороговартісність екологізації. Для того, щоб готельне підприємство позиціонувало себе як «еко», «зелене», необхідні значні капіталовкладення на переоснащення матеріально технічної бази.
Позитивний вплив на брендинг готельного підприємства. Екологічний брендинг дає змогу готельному підприємству отримати певні фінансові переваги, а саме: <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ збільшення частини ринку;</li> <li>✓ закріплення власних конкурентних позицій;</li> <li>✓ залучення нових споживачів;</li> <li>✓ присвоєння підприємству додаткової цінності;</li> <li>✓ формування соціальних зв'язків між підприємством та споживачем, за рахунок однакових цінностей та переконань.</li> </ul>	Відмова від деяких видів послуг, товарів, предметів інтер'єру, матеріалів, що може негативно позначитися на попит готельного продукту.





<p>Конкурентні переваги:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ залучення більшої кількості споживачів готельного продукту (так, наприклад в економічно розвинених країнах близько 70% туристів готові обирати та платити більше за проживання в готелі, який дотримується екологічних норм);</li> <li>✓ збільшується прибуток підприємства;</li> <li>✓ позитивний маркетинг (наявність міжнародних екологічних сертифікатів та власних екологічних програм – це вдалий маркетинговий хід, який підтримує імідж готелю).</li> </ul> <p><i>В ряді економічно розвинених країн на належному рівні сформована концепція екологічного готелю. Так, Міжнародна готельна асоціація (МГА) створила фонд TheInternationalHotelsEnvironmentInitiative (IHEI), в який на теперішній момент входять 11 міжнародних готельних ланцюгів (зокрема, Accor, Forte, Hilton International, Holiday Inn Worldwide, Conrad International Hotels, Intercontinental Hotels, Marriott Corporation, Societe des Hotels Meridien, Wharf Hotel Investments, Ramada International Hotels and Resorts, ITT Sheraton Corporation).</i></p>	<p>Збільшення собівартості готельного продукту. Інтегрування еко-інновацій перш за все може призвести до збільшення вартості проживання в такому засобі розміщення, а відповідно є ризик відтоку гостей.</p>
<p>Зменшення техногенного навантаження на природне середовище</p>	

З огляду на вищезазначене можна зробити висновок, що екологізація готельних підприємств має більше переваг ніж недоліків, а грамотна екологічна політика в готелях та засобах розміщення сприятиме економії коштів.

Реалізація програми по створенню екологічного готельного продукту передбачає розроблення стратегії поступового зменшення шкідливої дії підприємства на довкілля. Така стратегія повинна передбачити ряд ефективних екологічних заходів, які націлені на зміну технологічного процесу надання готельної послуги та функціонування певних структур готельного підприємства.

Нами розроблено структурну схему створення екологічного готельного продукту (рисунок 2), де зазначено, яким чином мають бути змінені елементи виробничого процесу, з метою надання готелю статусу «зелений» («еко»).

Відповідно до представленої концепції виробничий процес в готельному підприємстві має вхідні та вихідні параметри. Вихідними елементами є



**Рис. 2. Структурна схема складових елементів виробничого процесу під час впровадження екологічних інновацій в готельне підприємство**

кінцевий продукт (готельна послуга) та відходи готельного підприємства. І для того щоб екологізувати вихідні елементи необхідно інтегрувати еко-технології в організацію управління праці, модернізувати технологію створення готельного продукту, оновити за відповідними вимогами матеріально-технічну базу. Зазначена концепція дозволить ефективно та раціонально впровадити еко-інновації, що в майбутньому забезпечить готельному підприємству ряд конкурентних переваг та дозволить зекономити витрати на комунальні ресурси.

## Висновки

В представленій роботі проаналізовано перспективні напрямки розвитку



готельного господарства. Зокрема, досліджено такий актуальний та перспективний напрямок розвитку як екологізація засобів розміщення. В роботі охарактеризовано міжнародний досвід впровадження еко-технологій в готельні підприємства, представлено систематизацію переваг та недоліків даного напрямку та структурну схему створення екологічного готельного продукту.

Загалом, на теперішній час більшість міжнародних готельних компаній приймають активну участь в покращенні екології, і не лише в межах власних підприємств, але й рамках програм направлених на підтримання та відновлення природних ресурсів, які постраждали від антропогенного чинника.



**KAPITEL 14 / CHAPTER 14.**  
**IDEAS OF PRE-REVOLUTIONARY RUSSIAN LIBERALISM IN THE  
CONTEXT OF MODERN REALITIES**

*ИДЕИ ДОРЕВОЛЮЦИОННОГО РУССКОГО ЛИБЕРАЛИЗМА В КОНТЕКСТЕ  
СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЙ*

*ІДЕЇ ДОРЕВОЛЮЦІЙНОГО РОСІЙСЬКОГО ЛІБЕРАЛІЗМУ В КОНТЕКСТІ  
СУЧАСНИХ РЕАЛІЙ*

**DOI: 10.30888/978-3-9821783-7-0.2020-02-05-026**

### **Введение**

В главе рассматривается влияние базовых идей консервативного («охранительного») либерализма и «нового» либерализма на политическое кредо и практическую деятельность российских либералов второй половины XX – начала XXI веков. Раскрыта специфика основных направлений либерализма этого периода – правозащитного, радикального, леволиберального, государственнического.

Русский либерализм – оригинальный феномен, основывающийся прежде всего на отечественных духовном опыте и традициях. По своему происхождению он связан с появлением ростков буржуазной цивилизации и был адекватной формой выражения этого процесса.

В России социальную базу либерализма как идеологического, а затем и политического течения составляли помещики, переходившие к капиталистическим приёмам хозяйствования, дворянская и буржуазная интеллигенция. Становление либерализма прошло ряд этапов и было прервано Октябрьской революцией.

Зарождение дворянского либерализма относится к 60-м годам XVIII в. – началу XIX в. (идеи просветительства, критика крепостничества и самодержавия, проекты ограничения абсолютизма). Существенное влияние на его становление оказали опыт и идеи либерализма Западной Европы.

Во второй половине XVIII в в трудах С.Е. Десницкого, Я.П. Козельского, Н.И. Новикова и других осуждалось крепостное право, защищались свобода, просвещение и самоуправление. В первой половине XIX в. либеральная мысль нашла своё выражение прежде всего в программе общественных преобразований М.М. Сперанского, ближайшего помощника Александра I и Николая I. Он пытался приспособить к самодержавной форме правления принцип разделения властей, обеспечить гибкость и оперативность государственного механизма, его подотчётность сословиям, что открывало перспективу трансформации абсолютной монархии в конституционную.

Теоретические положения классического либерализма использовались



дворянскими революционерами-декабристами. В обосновании своего протеста против самодержавия они исходили из теории естественного права, и прежде всего права каждого человека на жизнь, свободу, собственность, равенство перед законом. Кроме того, они предлагали использовать принцип разделения властей при формировании институтов государственной власти.

Б.Н. Чичерин и П.Н. Новгородцев – знаковые представители основных направлений русского либерализма второй половины XIX – начала XX века – консервативного либерализма и «нового» либерализма. Специфика первого направления состоит в синтезе основных идей классического либерализма (права и свободы личности, реформаторство) и консерватизма (сильная власть, порядок и стабильность, преемственность в развитии, приверженность религиозно-нравственным ценностям). Б.Н. Чичерин сформулировал основной принцип консервативного либерализма – «либеральные меры и сильная власть». В рамках либеральной парадигмы второе направление – «новый» либерализм – акцентировало внимание на проблематике правового государства и социальных прав как части естественных прав человека.

Главное препятствие для развития России в либеральном направлении историк русского либерализма В.В. Леонтович вполне обоснованно видел в угнетённости и придавленности личностного начала, остатках того умственного склада, который возник по причине крепостничества, являвшегося, по существу, формой рабства [1, с. 2-3]. Такой склад, по его мнению, не воспринимает суть свободы индивида, её необходимости и возможности реализации. В середине 1950-х годов В.В. Леонтович связывал будущее либерализма с «единственно настоящим либерализмом для России – либеральным консерватизмом» [1, с. 22].

После Второй мировой войны идеями сильного государства и социально-эгалитарными мотивами «нового» либерализма вдохновлялся оппозиционный правозащитный либерализм, получивший своё выражение в публикациях и практической деятельности академика А.Д. Сахарова и его последователей. В центре внимания либералов-правозащитников оказались политические свободы, обещанные, но попранные советскими властями, – свободы совести, прессы, собраний и митингов. Ответственность государства связывалась прежде всего с преодолением опасности ядерной войны на основе диалога между двумя системами и обеспечения прав личности.

Мировоззрение А.Д. Сахарова вобрало в себя представления о приоритетности свободы личности, игравшие важную роль в теориях естественного права Б.Н. Чичерина и П.И. Новгородцева. А.Д. Сахарову была



близка убеждённости П.И. Новгородцева о необходимости выхода государства за пределы формально-юридического равенства и создания социально-экономических условий для свободного развития личности.

Значительное влияние на А.Д. Сахарова оказали взгляды учёных-естествоиспытателей, создавших ядерное оружие. Будучи одним из его творцов, учёный сознавал ответственность за предотвращение возможности столкновения государств, располагавших оружием массового уничтожения, и выступал за переустройство системы международных отношений на неконфронтационной основе.

Эта позиция А.Д. Сахарова проявилась в его приверженности принципам Манифеста Б. Рассела и А. Эйнштейна, опубликованного в 1955 г. и положившего начало Пагоушскому движению ученых за разоружение и предотвращение термоядерной войны. Многие из подписавших Манифест придерживались леволиберальных взглядов и симпатизировали социализму. Зная о катастрофических последствиях применения ядерного оружия, А.Д. Сахаров с конца 50-х гг. активно выступал за прекращение или ограничение испытаний ядерного оружия.

Представления А.Д. Сахарова о мире были более глобальными, чем у его либеральных предшественников, живших в другую технологическую эпоху. В статье «Размышления о прогрессе, мирном сосуществовании и интеллектуальной свободе (1968) А.Д. Сахаров размышлял об угрозах человечеству, проистекающих из его разобщённости и прежде всего противостояния двух социально-экономических систем, – термоядерного уничтожения, экологического отравления, голода, демографического взрыва, депопуляции и др. Утверждая, что термоядерная война явится глобальной катастрофой, учёный предложил отказаться от постулата немецкого военного теоретика К. Клаузевица о войне как продолжении государственной политики [2].

Путь выхода из кризиса цивилизации А.Д. Сахаров видел в преодолении разобщённости человечества через конвергенцию (сближение) общественных систем которая открывала бы перспективу создания управляемого демократического общества, вобравшего в себя положительных стороны соперников. Для решения проблемы голода и преодоления экономической отсталости он предлагал ввести налог на развитые страны в размере 20% национального дохода сроком в 15 лет, а также оказывать экономическую помощь в создании промышленного потенциала.

Конвергенция социализма и капитализма в сочетании с научно-



техническим прогрессом, по мысли А.Д. Сахарова, позволит создать мировое правительство, которое решит основные социально-экономические проблемы человечества и осуществит всеобщее разоружение. Эти идеи впоследствии легли в основу горбачёвского нового политического мышления, ориентированного на решение наиболее злободневных проблем человечества. Рекомендации А.Д. Сахарова, выдержанные в социально-либеральном и даже социалистическом духе, развивали положения «нового» либерализма о праве достойного существования человека в глобальном масштабе.

Как критик советской системы А.Д. Сахаров в понимании свободы разделял основные принципы русского либерализма, но в отличие от Б.Н. Чичерина и П.И. Новгородцева связывал развитие личности не столько с государством, сколько с обществом. В книге «О стране и мире» (1976 г.) применительно к советскому обществу им использовалась такая фразеология, как «лжесоциализм», «государственный капитализм». Это общество, по убеждению А.Д. Сахарова, неспособно стимулировать высокую производительность труда и преодолеть отставание от стран Запада. Для изменения сложившейся ситуации А.Д. Сахаров считал необходимым осуществление радикальных реформ и прежде всего денационализацию собственности, введение гласности, многопартийности и свободных международно-экономических связей [3].

Ужесточение критики А.Д. Сахаровым советских реалий сопровождалось сближением с позицией западных правительств, которым он вменял в вину недостаточную твёрдость на переговорах с СССР. Учёный расстался с былыми симпатиями к леволиберальной западной интеллигенции, осудив её терпимость к опасному для человечества советскому социализму, превратившемуся, по его словам, в систему «госкапиталистического, тоталитарного типа». А.Д. Сахаров отказался от идеи постепенного сближения двух систем и создания мирового правительства, выступил за обеспечение «международного равновесия», демонстрацию Западом силы по отношению к СССР и сдерживание его экспансии.

Таким образом, мировоззрение А.Д. Сахарова эволюционировало от идей глобальной конвергенции двух общественных систем к критике советского тоталитаризма и поддержке Запада в противостоянии с ним. Изменение взглядов авторитетного учёного в западно-правозащитном направлении способствовало окончанию холодной войны, стимулировало попытки постсоветской трансформации российского общества по стандартам западного либерализма.



Воздействие базовых идей либерализма просматривается и в политическом мышлении лидеров перестройки, отразившем стремление передовой части советского общества к переменам и в продвинутых формах продолжавшего наследие хрущевской «оттепели» второй половины 50-х – начала 60-х гг. и брежневской разрядки международной напряженности начала 70-х гг. Концепция «универсальных», «общечеловеческих ценностей» по существу являлась отечественным вариантом теории конвергенции капитализма и социализма, выдвинутой западными либералами в 1960-х гг.

В области внутренней политики перестройка была направлена на то, чтобы вытащить страну из авторитарной матрицы, восходящей к монгольскому игу, положить конец смене циклов свободы и авторитаризма. В области внешней политики ставилась задача приведения её в соответствие с реальными нуждами страны и коренного улучшения международного положения. За короткое время, отпущенное перестройке историей (1985-1981), по ряду направлений она повлияла на политическую культуру общества и ход мировых процессов.

Влияние трёх разновидностей либерализма – классического, «нового» и правозащитного – сказалось и на последующем развитии либеральной мысли. После распада СССР в либеральном движении образовалось несколько течений, среди которых выделялись сторонники «свободного рынка» при минимизации роли государства (радикальный либерализм), укрепления государственности (государственники), развития гражданского общества и защиты прав человека (правозащитники).

Возобладал радикальный либерализм, сторонники которого выступали за форсированное проведение экономических реформ в целях быстрого создания класса собственников. Предполагалось, что возникновение института собственности позволит России быстро интегрироваться в международные экономические и политические организации. В руководстве РФ наиболее влиятельными приверженцами этого подхода были Е.Т. Гайдар и А.Б. Чубайс, которые исходили из безальтернативности именно такого пути переустройства страны, перехода её на рельсы рыночной экономики.

При всех оговорках представители данного направления объективно сыграли позитивную роль в демонтаже советской авторитарной системы и плановой командно-административной экономики. Их радикальные идеи переустройства общества благодаря созданию конкурентной среды и прежде всего рыночным реформам получили заметную поддержку достаточно широких слоёв населения, особенно его образованной части, недовольной





существовавшим положением.

Взгляды радикального либерализма коррелировали с представлениями Б.Н. Чичерина о крупной собственности как одной из гарантий свободы личности. Но это сходство достаточно поверхностное. Поскольку философ выступал за сильное государство как инструмент постепенного преобразования сверху, в гораздо большей степени отечественные рыночники руководствовались идеями западного либертариизма о «невидимой руке рынка» (Ф. фон Хайек, М. Фридман). В международной политике радикальный либерализм исходил из приоритетности российской интеграции в западные институты.

Более ощутимо влияние Б.Н. Чичерина и П.И. Новгородцева на **второе течение** постсоветского либерализма, которое объединяло сторонников укрепления приоритетной роли государственных институтов в реформировании страны. В нём просматриваются определённые отличия в акцентировании приверженности сильному просвещённому государству, осуществляющему необходимые преобразования, или социальной ответственности государства в трансформационных процессах.

Государственники с позиций, близких к чичеринским, выступали за проведение политики, способной противостоять давлению крупного бизнеса. восстановление хозяйственных и политических связей с бывшими республиками СССР, формулирование и защиту национальных интересов страны. Правовое государство рассматривалось ими как важнейшее условие успешной вестернизации страны.

Реформирование страны, исходя из идей П.И. Новгородцева, предполагало признание приоритетности социальной ответственности государства за издержки неизбежно болезненного перехода к новой модели экономического развития и создание механизмов их компенсации гражданам. В отличие от модели свободной рыночной экономики, предложенной радикал-либералами, эта модель тяготеет к социал-демократическим системам европейского типа.

Сторонниками леволиберальной модели реформирования России были один из создателей партии «Яблоко» Г.А. Явлинский и академик С.С. Шаталин. Они выступали за сохранение единого экономического пространства СССР при постепенном проведении рыночных реформ. Согласно подготовленной ими в 1990 г. программе перехода СССР от плановой экономики к рыночной («500 дней») и реализации «прав граждан на лучшую, более достойную жизнь» населению предоставлялась возможность за накопленные в советское время



деньги приобрести производственные активы (магазины, прачечные, транспорт и т.д.), что способствовало бы появлению в стране среднего класса, который мог бы стать главным участником акционирования крупных предприятий [4]. В 2000-е годы приверженцы социально ответственного государства группировались вокруг Горбачёв-фонда, критикуя власть с социал-демократических позиций.

**Третье течение** постсоветского либерализма – правозащитное сформировалось прежде всего под влиянием деятельности А.Д. Сахарова как реакция на нарушение прав и свобод со стороны авторитарного режима. Для представителей этого течения характерно принципиальное недоверие к государству и убежденность в том, что гражданское общество может развиваться только в противостоянии с властью, которая будет стремиться «подмять» его. Прогресс России они связывают не столько с формулированием и защитой национальных интересов, сколько с заменой действующего режима демократическим при активном участии правозащитных организаций.

Идеи социал-либерализма составляют идеологическую основу программы партии «Яблоко» на президентских выборах 2018 г. «Уважение к человеку». Партией ставится задача обеспечения мирового лидерства России путём её превращения в современное государство, являющееся продолжением гражданского общества и не имеющего иных ценностей, кроме человека, его прав и свобод. В этом государстве:

- подавляющее большинство людей достигают высокого уровня и качества жизни, а экономика стабильна и зависит от знаний, умений и таланта граждан гораздо больше, чем от распродажи природных богатств страны;

- технологический прогресс и внедрение в хозяйственную жизнь передовых разработок позволяют стране меньше зависеть от внешнего спроса на природные ресурсы, меняют рынок труда и ведут к политическим переменам;

- существует эффективно работающий рынок жилья, который предоставляет возможность миллионам граждан обрести свой уютный дом, а также выступает одним из локомотивов освоения территории страны, содействует загрузке отечественной промышленности и экономическому росту;

- обеспечен высокий уровень продовольственной безопасности для граждан: люди имеют возможность покупать натуральные, качественные и разнообразные продукты со всего мира по относительно доступным ценам, а права потребителя защищены и входят в число государственных приоритетов;

- создано и защищается пространство для самореализации человека, в том



числе – для предпринимательской инициативы, вместо бегства капиталов из страны созданы условия для притока в экономику инвестиций;

– сокращается разрыв между богатыми и бедными регионами: человек имеет возможность достойно учиться, жить и работать там, где он родился, а не только в нескольких мегаполисах на всю огромную страну;

– городское общественное пространство организовано как современная, живая и комфортная для человека среда, которая создается с активным участием горожан, с обязательным учетом их мнения и потребностей, с уважением к истории и культурному наследию города;

– благодаря качественной и доступной медицине, сильной экологической политике с высокими стандартами чистоты воды, воздуха и других показателей, заботе об окружающей среде, возможностям для массового спорта устойчиво и заметно растет средняя продолжительность жизни человека;

– всем желающим доступно качественное современное образование – среднее, среднее специальное, высшее и послевузовское. Образование и здравоохранение понимаются не как сфера услуг, а как важнейшая деятельность, посвященная созиданию человека;

– культура и искусство понимаются как основа национального величия страны, свобода творчества гарантирована. Историко-культурное наследие и современное искусство вместе создают обаяние страны, ее притягательность для людей во всем мире и международный авторитет, способствуют развитию туризма;

– в основе государственной безопасности лежит безопасность граждан. Правоохранительные органы работают под пристальным и каждодневным общественным контролем. В основе системы наказаний за преступления лежит неотвратимость правосудия, направленность на предотвращение новых преступлений;

– люди равны перед независимым судом, закон одинаков для всех, а права человека защищаются независимо от того, кто он и кем работает, богат он или беден, каковы его связи;

– судебная, законодательная и исполнительная ветви власти отделены друг от друга и образуют систему сдержек и противовесов, взаимно контролируя друг друга и удерживая от произвола в отношении человека;

– руководство страны избирается народом на честных выборах и регулярно сменяется, чтобы ни один человек или группа людей у власти не могли считать государство и народ своей личной собственностью;

– власть и собственность отделены друг от друга. Собственность



неприкосновенна и признается всеми гражданами. Существует многочисленный и влиятельный слой частных собственников, из средств которых финансируется конкуренция политических партий, некоммерческие организации, благотворительные проекты и СМИ;

– приоритетом бюджета является человек: его физическое здоровье (экология, массовый спорт и медицина), умственное и духовное развитие (образование, наука, культура и искусство), обустройство его жизненной среды (ЖКХ, инфраструктура, транспорт);

– государство и связанные с ним компании не контролируют основные средства массовой информации. Свобода слова и независимость прессы обеспечены солидарностью журналистов, поддержкой граждан, конкуренцией владельцев частных СМИ и наличием общественных телеканалов;

– вместе с регулярной сменяемостью власти на честных и свободных выборах независимость СМИ и их контроль за отделением бизнеса от госслужбы становятся основой для снижения уровня коррупции;

– государство действует лишь там, где без него нельзя обойтись, и не издает огромного количества негодных законов – неисполняемых, плохо проработанных, без обсуждения перед принятием с профессионалами и обществом. Граждане имеют право на все, что прямо не запрещено законом, а должностные лица имеют право делать лишь то, что им прямо законом предписано;

– существует высокий уровень доверия между людьми и по отношению к общественным и государственным институтам, уважение к личности человека в приватном и публичном пространствах, в основе общественной жизни лежат ценности гуманизма, толерантности и милосердия [5].

Либералами ставится задача сформировать модель интенсивного развития страны, которая вберёт в себя лучшее из российских ценностей (сильное государство, социальная справедливость, межнациональная толерантность, христианский гуманизм) и образует новый, приемлемый для России синтез с ценностями универсальными, общечеловеческими.

В продолжающейся полемике по вопросу о самоопределении России в международной среде – следовать ли в русле Запада или создавать уникальную цивилизацию, развивающуюся по собственной логике, либералы в духе своих предшественников считают оптимальным следующий подход: геополитически Россия – страна евразийская, а в этнокультурном, конфессиональном и, главное, ценностном плане – неотъемлемая часть европейской цивилизации, её восточное продолжение. Именно такое видение



российской идентичности, с их точки зрения, позволит стране наиболее адекватно адаптироваться к глобальным трендам и ощутимо влиять на них.

С целью создания благоприятных внешних условий для ускоренного развития страны предлагается обозначить её долгосрочные внешнеполитические ориентиры. Внешняя политика в стратегическом и тактическом плане должна постоянно соизмеряться с имеющимися ресурсами и быть свободной от неоимперских подходов.

Главные задачи в области внешней политики либералы видят в повышении доверия к стране, налаживании равноправных и взаимовыгодных экономических и политических отношений, ограничении силового произвола. В качестве средств снижения уровня конфликтности в мире предлагается курс на открытость и сотрудничество между государствами, отказ от территориальных претензий, демократизация международных отношений. С точки зрения либералов, наиболее перспективный путь России в мире – вхождение в число самых развитых демократических держав.

Согласно прогнозу отечественных ученых, в случае возобладания к середине 20-х гг. позитивных тенденций в мировой политике реальные очертания может обрести сценарий перехода к масштабному сотрудничеству на политическом пространстве Евразии по модели «Лиссабон-Владивосток» при форсированной социально-экономической модернизации России и взаимодействии прежде всего между ведущими центрами силы (интеграция без доминирования»)[6, с.236-238].

При всех сложностях в становлении российского либерализма его долгосрочные перспективы представляются благоприятными. По мере укрепления средних слоев и становления полноценного гражданского общества как социальной базы для инновационного развития, формирования в российском обществе конкурентной среды, обретения страной новой идентичности, основывающейся на отечественных и европейских ценностях, можно ожидать усиления влияния либерализма, расширения электората либеральных партий. Будущее либерализма в России связано с формированием его новой, жизнеспособной разновидности, соответствующей современным условиям.



## KAPITEL 15 / CHAPTER 15. TYPOLOGY OF APPROACHES TO UNDERSTANDING THE ESSENCE OF TRUST PROPERTY

*ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ПОДХОДІВ К ПОНИМАННЮ СУЩНОСТІ ПРАВА  
ДОВЕРИТЕЛЬНОЇ СОБСТВЕННОСТІ  
ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ ПРАВА ДОВІРЧОЇ  
ВЛАСНОСТІ*

DOI: 10.30888/978-3-9821783-7-0.2020-02-05-048

### **Introduction.**

The institution of trust property, which has a long history of development in foreign countries, for the national legal system is still in its infancy, due to a number of contradictions and difficulties associated with both scientific and theoretical justification, and the possibility of implementing these provisions in practice.

In connection with the improvement of legislative regulation of trust relations in many countries and the actual elimination of dualism in common law countries in our time there is a significant convergence of trust institutions and trust property (trust management), resulting in the property-legal nature of the trust binding legal elements are becoming more and more obvious. All this has an influential effect on the practice of borrowing these institutions from the continental legal system, in which the recently outlined institutions are becoming more widespread.

### **15.1. Legislative basis and court practice**

The largest intervention of trust property rules in the domestic legal field took place in September 2019, when the Law of Ukraine "On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine on Stimulating Investment Activity in Ukraine" № 132-IX [13] amended the Land Code Of Ukraine, Civil Code of Ukraine, Bankruptcy Code of Ukraine, Laws of Ukraine "On Notaries", "On Banks and Banking", "On Securing Creditors' Claims and Registration of Encumbrances", "On Land Valuation", "On the Deposit Guarantee System for Individuals" ", " On state registration of real rights to immovable property and their encumbrances ", " On enforcement proceedings ", etc.

Unfortunately, the issue of trust property, despite legislative attempts to regulate this institution, cannot be defined as perfectly regulated in Ukraine. Recently, the legislator is trying to adapt the traditional provisions of the classical system of common law ("trust", "strict settlement", "use upon a use", "seisin", "equitable lien", etc.) to domestic realities, which objectively leads to numerous examples.



inconsistencies and inconsistencies in some legal provisions, which we have already written about [8]. Thus, the right of trust property is determined by the legislator with the help of the following mutually exclusive legal categories:

- A special independent type of property rights (Part 2 of Article 316 of the CCU),
- Derived from the contract of property management institute (part 2 of Article 1029),
- The method of fulfillment of the obligation (Part 1 of Article 546 of the CCU)

This issue is regulated differently by Art. 4 of the Law of Ukraine "On State Registration of Real Property Rights and Their Restrictions" № 1952-IV [14], which establishes a dualistic approach to understanding the right of trust property, as it states that the state registration is subject to separately:

- 1) the right of trust property as a way to ensure the fulfillment of the obligation (paragraph 1), Part 1 of Art. 4 of this Law),
- 2) the right of trust property as a real right derived from the right of ownership (paragraph 9, item 2) part 1 of Art. 4 of the same Law).

As we can see, in our time there is no single doctrinal understanding of the nature of trust property. And this is by no means a complete list of inconsistent terminological inversions that have the greatest impact on the practice of the subject, without taking into account the theoretical debates on the appropriateness of the concepts of form / types / types of ownership, which were studied in detail and distinguished by I. V. Spasibo-Fateeva back in 2009, which stressed that such cases, when terminologically combine different legal phenomena, many (public property, corporate property, intellectual property) [18, p. 152].

Indirect evidence of this is the practical side of the application of trust property. The analysis of judicial practice also testifies to the fact that the relations we are currently studying are at the stage of their formation, because a few years ago (before the entry into force of the Law of Ukraine "On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine on Investment Promotion in Ukraine" № 132-IX from 20.09.2019 [13]) the courts of our state were clogged with cases of disputes between owners with the subjects of financial services, which at the same time were the trustees of the assets received for management in accordance with previous legislation [4; 6 etc].

Instead, recently the number of cases concerning the relationship of trust property, according to the current civil law, is almost zero. Disputes in which trust relations are currently involved are mainly related to the execution of trust transactions [3; 5 etc] or relate to the implementation of the provisions of the Law of Ukraine "On electronic trust services" № 2155-VIII of 05.10.2017 [1], first of all, on



the use of electronic digital signature, which in no case affects the essence of trust property in the sense of Art. . 5971 of the Civil Code of Ukraine.

## **15.2. Scientific and theoretical research to outline the essence of trust property**

Theoretical research and developments of domestic scholars in this context focus mainly on the concept of "trust", which transforms the discussion of the feasibility of introducing the right of trust property into consideration of the controversial issue of "divided" property, proprietary and so on. According to R. A. Maidanyk, the legal nature of the trust relationship is to recognize the legal title of fiduciary as a specific form of property appropriation, which is formed at the junction of property rights and property rights [9, p. 7].

This correlates with the work of leading foreign researchers in this field (Granthem Ross [15], Chris Montville [11] and others).

In general, in the post-Soviet legal community, the practice of studying certain manifestations of trust property from a proprietary point of view is widespread. Among the first thorough study of this issue was conducted by R. B. Shyshka, who convincingly proved that from the standpoint of today there is an urgent need to find another theory that would more accurately reflect the substantive side of these relations [17, p. 315].

A comprehensive analysis of the above issues in the works of Ukrainian researchers of civil law and general theory of law demonstrate the complexity of the research issue, as well as the difficulties of implementing a foreign legal institution in the national civil law. As I. A. Spasibo-Fateeva aptly noted, trust property is not a property right that has a real nature and cannot exist in the regime of trust property known to English law [18, 152].

Currently, all existing scientific and theoretical approaches of civil scientists to determine the nature of trust relations can be conditionally positioned by three main approaches, namely:

**1. *Obligatory scientific-theoretical approach to understanding the essence and legal nature of trust property law*** (from the Latin "*obligatoria*" - obligation, provision), supporters of which (A.O. Ryabchynska [16, p. 56], N. G. Nekit [12, p. 81], etc.) defend the point of view according to which trust relations, as obligatory, are characterized by satisfaction of interests of the authorized person by performance of certain obligatory actions by the obligated person concerning belonging to the





principal. certain property benefits. For such reasons, a fiduciary, such as a creditor, has received the relevant property from the fiduciary for the specific purpose of enforcing the fiduciary's obligation as a debtor. That is, the essence and purpose of such actions is not the fact of transfer of certain property from the debtor to the creditor (as opposed to property relations, where the transfer of property is a kind of end in itself), but to ensure the fulfillment of obligations under the loan agreement or loan agreement. Thus, a fiduciary relationship in this case will be characterized primarily by its binding nature, which at the stage of enforcement will cover a number of obligations (for example, the obligation not to alienate such property, except in cases of foreclosure or redemption for social needs in the manner prescribed by law).

As a legislative confirmation of their conclusions, supporters of the binding legal approach to understanding the essence of the relationship of trust use Part 1 of Art. 546 of the Civil Code of Ukraine, which stipulates that the right of trust ownership ensures the fulfillment of obligations. Moreover, the main justification for the followers of this approach is the fact that the paragraph on trust property is textually enshrined in Chapter 49 of the Civil Code of Ukraine "Ensuring the fulfillment of obligations."

At the same time, the vast majority of supporters of this approach note that the subsequent use of trust property as a way to ensure the fulfillment of obligations must, first, clearly define the essence of this legal phenomenon and improve its legal regulation [12, p. 81].

**2. Respossessive scientific-theoretical approach to understanding the essence and legal nature of trust property law** (from the Latin "res" - thing, "possessio" - possession), whose supporters emphasize the exclusively material nature of trust (in particular, I.V. Spasibo-Fateeva [18, p. 152], R.A. Maidanyk [9, p. 7], etc.), because, according to them, the powers of the trustee, which is opposed by an indefinite number of persons, are designed according to a scheme similar to the powers of the owner and therefore cannot be anything other than limited property rights. As noted by E.A. Sukhanov, "the transfer of the owner of part or even all of its powers to the trustee, in itself does not lead to the loss of ownership" [2, p. 243], as it acts as one of the forms of exercising the powers of the owner and at the same time is a kind of ensuring the fulfillment of obligations.

In other words, connoisseurs of such an understanding of trust legal relations determine the primacy of the material nature of these legal relations and substantiate their allegations by referring to the content of certain provisions of the Central Committee of Ukraine, namely:



- Part 2 of Art. 316 of the Civil Code of Ukraine, which states that the right of trust property is a special type of property right arising as a result of law or contract;
- Part 2 of Art. 5971 (the creditor becomes the trust owner by virtue of receiving the property in the trust property), etc.

**3. Combinatorial scientific-theoretical approach to understanding the essence and legal nature of trust property law** (from the Latin "combinant" - to combine, combine), supporters of which (O.V. Kiriak [8, p. 23], A. A. Goncharuk [7, p. 98-99], etc.) emphasize that the relationship of trust is currently at the junction of obligatory and material relations and therefore all the arguments of connoisseurs of previous trends are proposed to use not as mutually exclusive or contradictory, but, on the contrary, complementary criteria. Thus, according to L. Yu. Mikheeva, the continental legal dogma carries out an exclusive division of all property rights into real and obligatory (where real rights are intended for securing property to the right holder, and obligatory - for its circulation) and therefore it is wrong to try to oppose property relations to binding ones, which together act as two parts of one whole [10, p. 134-135].

A. A. Goncharuk continues these murmurs, which determines that by its legal nature trust property is a real right that belongs to the trust owner, and is burdened with the obligation to act in someone else's interest [7, p. 98].

Adheres to the latter combinatorial approach and the domestic legislator, who in Part 2 of Art. 5971 of the Civil Code of Ukraine enshrines both the binding and material nature of trust in our country. This is clearly traced by analogy with the right of fiduciary property, which determines the emergence, change or termination of fiduciary relationships.

And since for the right of trust property the legislator uses in parallel obligatory-characterizing ("the right of trust property is a way of ensuring fulfillment of obligations") and material-characterizing ("the right of trust property is a kind of property right") components, it is the same can be presumed for a trusting relationship.

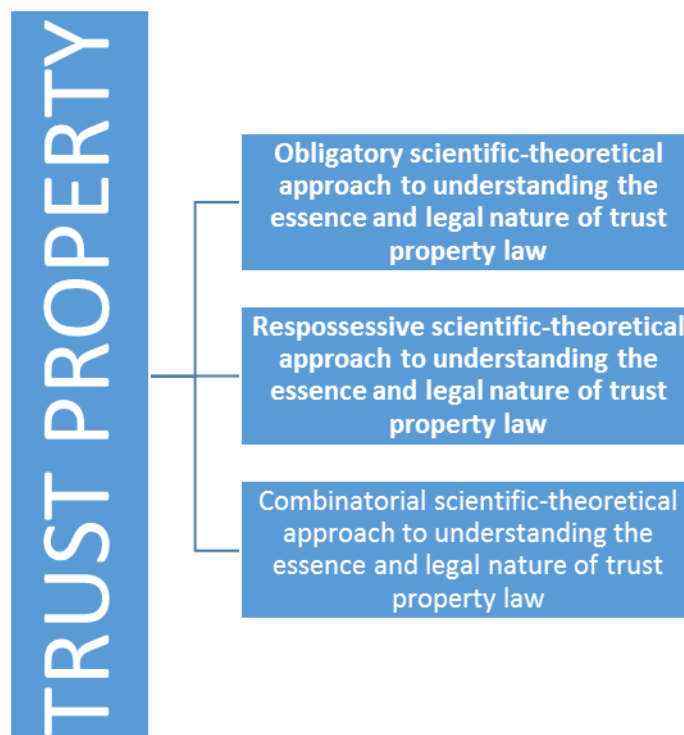
It should be noted that our inferences in no way lead to the identification of interrelated, but essentially different concepts of "trust property law" and "trust relationship". Rather, they are characterized by the same features, which in the presence of one of the above concepts with a certain probability will be inherent in the other.

The issue of protection of violated, unrecognized or disputed trusting legal relations is also resolved. On the one hand, the legislator fixes the absolute nature of their protection, which is inherent in property relations (for example, in accordance



with Part 1 of Article 5978 of the Civil Code of Ukraine, foreclosure on the object of trust property is by selling it to any buyer), and on the other hand, it also declares the possibility of applying relative remedies, which is obviously inherent in binding legal relations (in particular, Part 3 of Article 5972 of the Civil Code of Ukraine establishes that the regime of fiduciary property does not apply to fruits, products and income trust property).

Tab. 1.



**Conclusions**

Summarizing all the above, we consider it appropriate to conclude that the complex legal category of "trust property" is one of those phenomena of civil law, the legislative regulation of which is just beginning to take an orderly nature, which explains numerous examples of regulatory inconsistency and inconsistency. On the other hand, it allows to predict significant scientific-theoretical and practical interest in further research of the outlined issues in order to optimize law enforcement and law enforcement. The main ways to solve the outlined problems are, first of all, the fastest possible unification of the provisions of regulations that directly or indirectly regulate the emergence, change or termination of trust.

We are convinced that our proposed classification of scientific and theoretical approaches to determining the content and legal nature of the institution of trust property can make a significant contribution to the progressive development of domestic science of civil law, as it allows to structure the achievements of leading researchers in this field and optimizes further scientific research.

**KAPITEL 16 / CHAPTER 16.****FEATURES OF THE BEGINNING OF PRE-TRIAL INVESTIGATION  
CRIMINAL PROCEEDINGS FOR SEXUAL MURDER***ОСОБЕННОСТИ НАЧАЛА ДОСУДЕБНОГО РАССЛЕДОВАНИЯ  
УГОЛОВНОГО ПРОИЗВОДСТВА О СЕКСУАЛЬНОМ УБИЙСТВЕ**ОСОБЛИВОСТІ ПОЧАТКУ ДОСУДОВОГО РОЗСЛІДУВАННЯ  
КРИМІНАЛЬНОГО ПРОВАДЖЕННЯ ПРО СЕКСУАЛЬНЕ ВБИВСТВО***DOI: 10.30888/978-3-9821783-7-0.2020-02-05-059****Вступ.**

Однією з умов успішного розслідування кримінальних правопорушень проти життя і здоров'я є своєчасне та правильне рішення про початок досудового розслідування. Адже, для успішного вирішення завдань кримінального правопорушення слідчий, прокурор, слідчий суддя і суд зобов'язані встановити, чи мала місце подія кримінального правопорушення, яке саме кримінальне правопорушення було вчинено, особу що його вчинила, та інші обставини, що мають значення для законного й обґрунтованого вирішення кримінального провадження, захисту прав і законних інтересів його учасників. Особливо гостро стоїть питання початку досудового розслідування за фактом умисного вбивства на сексуальному ґрунті або сексуального вбивства.

Теоретичне підґрунтя статті складають фундаментальні роботи вчених Ю. П. Аленіна, С.О. Афанасьєва, В. П. Бахіна, О.О. Баригіної, Р. С. Белкіна, В.К. Весельського, А. В. Іщенко, Н. С. Карпова, М.Г. Купянського, В. К. Лисиченка О.В. Любчинського, Г. А. Лукашевича, Є. Д. Лук'янчикова, О.Л. Протопопова, М. В. Салтевського, А.В. Старушкевича С.В. Товтин, В.Ю. Шепітька та інших. Проте, незважаючи на безперечну теоретичну і практичну значущість досліджень цих учених, у них спеціально не розглядалися питання початку досудового сексуальних вбивств.

Тому, метою нашого дослідження є висвітлення особливостей початку досудового розслідування сексуального вбивства.

Виконане нами вивчення матеріалів судової та слідчої практик розслідування сексуальних убивств свідчить, що одним із основних приводів для початку досудового розслідування, за аналізованими кримінальними правопорушеннями була заява громадян про виявлення трупа або безпосереднє виявлення трупа. Крім того, провадження про сексуальні вбивства розпочиналися за фактом зникнення громадян, рідше простежувалася ситуація з появою з каяттям.

Вивчення публікацій науковців і практиків, у яких висвітлюються



особливості початку кримінального провадження про сексуальні вбивства, а також специфіка перевірки заяв про зникнення людей при підозрі на вчинення вбивств цієї категорії, показало, що найбільші труднощі виникають під час виділення ознак, які вказують на вчинення вбивства саме із сексуальних мотивів [1<sup>1</sup>; 2<sup>2</sup>; 3 та ін.].

Найчастіше під час огляду місця виявлення трупа немає можливості визначити характер події й причину смерті. Іноді тимчасова втрата зв'язку з рідними й близькими й навіть виявлення трупа не викликає підозр про насильницьке заподіяння смерті, що, як правило, обумовлено характером роботи, соціальним статусом або віком потерпілого. Виявлення трупів таких категорій осіб як: особи без постійного місця проживання; особи, які зловживають спиртними напоями або вживають наркотичні засоби, а також осіб похилого віку, за відсутності явних ознак насильницької смерті, найчастіше не викликає підозр про вчинення вбивства. Однак саме ці категорії осіб найбільше зазнають нападів сексуальних убивць.

Своєчасно розпочате кримінальне провадження – важлива умова розкриття злочину. Найчастіше зволікання з початком кримінального провадження за фактом учинення вбивства із запізненням лише на день спричиняє втрату речових доказів, знищення слідів, втечу злочинця, його самогубство і таке інше [3, с. 66]<sup>3</sup>. Крім того, у зв'язку з тим, що такі злочини вчиняються переважно в міській зоні, іноді запізнення слідчо-оперативної групи з виїздом на місце події спричиняє повне знищення слідової картини вбивства [4, с. 140–141]<sup>4</sup>.

*Виявлення трупа.* Вивчення нами судової та слідчої практик доводить, що, якщо факт убивства достатньо очевидний, але мотив не встановлений, кримінальне провадження варто розпочинати, кваліфікуючи діяння згідно із ч. 1 ст. 115 КК України. Однак уже під час огляду місця події можуть бути виявлені ознаки, які дають підстави вважати, що вбивство вчинене із сексуальних мотивів. У таких кримінальних провадженнях дії можуть кваліфікуватися згідно з п. 10 ч. 2 ст. 115 КК України.

Підставою для кваліфікації дій злочинця згідно з п. 10 ч. 2 ст. 115 КК України є виявлення оперативним підрозділом слідової картини, характерної для

<sup>1</sup> 18. Афанасьев С. А. Криминалистическая характеристика и типовая программа расследования сексуально-садистских убийств : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. юрид. наук : спец. 12.00.09 «Уголовный процесс и криминалистика; судебная экспертиза» / С. А. Афанасьев. – СПб., 1992. – 23 с.

<sup>2</sup> 21. Барыгина А. А. Организация расследования серийных сексуальных убийств : [науч.-практ. пособие] / А. А. Барыгина, В. И. Майоров – М. : Юрлитинформ, 2011. – 280 с.

<sup>3</sup> 129. Протопопов А. Л. Расследование сексуальных убийств : [моногр.] / Протопопов А. Л. – СПб. : Юрид. центр Пресс, 2001. – 226 с.

<sup>4</sup> 165. Старушкевич А. В. Криміналістична характеристика сексуальних убивств : поняття, зміст, значення для розслідування : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.09 / Анатолій Володимирович Старушкевич ; Національна академія внутрішніх справ України. – К., 1998. – 242 с.



сексуального вбивства, до якої, на нашу думку, можуть входити такі елементи: труп і поза, в якій він був залишений, характерні пошкодження та сліди, які є на трупі, а також ложе трупа; одяг потерпілого, знаряддя вбивства, а також інші предмети й речі, залишені злочинцем; ділянка місцевості, на якій виявлені сліди злочину; розташування різних предметів і слідів, які містять криміналістично-значущу інформацію; окремі об'єкти, на яких відобразився комплекс слідів злочину й злочинця; свідки-очевидці [4, с. 140–141]<sup>5</sup>.

Слідова картина під час сексуальних убивств характеризується, як правило, низкою особливостей, які дозволяють припустити сексуальні мотиви злочину. Насамперед це поза трупа: ноги широко розведені, статеві органи оголені, спідня білизна й верхній одяг розірвані або розрізані. На трупі, як правило, добре помітні ушкодження, що виникли в процесі опору гвалтівникові. Вищеописана поза трупа, характерна для сексуального вбивства, у поєднанні з типовими ушкодженнями одягу, а також із ушкодженнями певної локалізації на тілі жертви, часто дають можливість відразу ж визначити характер учиненого злочину.

Слідча практика розслідування сексуальних убивств свідчить, що в основному вбивця залишає труп повністю оголеним. В окремих випадках злочинці накривали жертви ковдрою, в інших – одягали, причому іноді, але вкрай рідко, не в їхній одяг [4, с. 141–142]<sup>6</sup>.

Якщо зґвалтування вчинялося на ліжку, дивані, то труп може лежати поперек зі звішеними ногами або неподалік від місця зґвалтування. У різних ситуаціях поза трупа й положення ніг можуть бути різними. Якщо зґвалтування вчинене на території парку чи скверу, то жертва може бути виявлена прив'язаною до дерева або іншої опори. В цьому випадку жертву, як правило, прив'язують за руки, при цьому руки підняті за голову, а тіло лежить на боці. В окремих випадках убивці залишали трупи складеними один на одному з метою імітації статевого акту, а також в інших неприродних позах, які вказували на сексуальний характер маніпуляцій з тілами жертв [4, с. 141]<sup>7</sup>.

Ознакою вчинення сексуального вбивства є виявлення оголеного трупа навіть без видимих тілесних ушкоджень на значній глибині або у важко доступних місцях. За виявлення повністю або частково оголеного трупа,

<sup>5</sup> Старушкевич А. В. Криміналістична характеристика сексуальних убивств : поняття, зміст, значення для розслідування : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.09 / Анатолій Володимирович Старушкевич ; Національна академія внутрішніх справ України. – К., 1998. – 242 с.

<sup>6</sup> Старушкевич А. В. Криміналістична характеристика сексуальних убивств : поняття, зміст, значення для розслідування : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.09 / Анатолій Володимирович Старушкевич ; Національна академія внутрішніх справ України. – К., 1998. – 242 с.

<sup>7</sup> Старушкевич А. В. Криміналістична характеристика сексуальних убивств : поняття, зміст, значення для розслідування : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.09 / Анатолій Володимирович Старушкевич ; Національна академія внутрішніх справ України. – К., 1998. – 242 с.



захованого під землею на значній глибині (у важко доступних місцях), або його частин, доцільно висунути версію про вчинення сексуального вбивства. Приховання трупа свідчить про злочин або як мінімум вимагає висунання версії про вбивство. На нашу думку, в цій слідчій ситуації варто здійснити кваліфікований огляд місця події, за необхідності призначити комісійну судово-медичну експертизу, виконати всі необхідні додаткові дослідження за участю спеціалістів, оглянути одяг потерпілої людини, дати завдання про проведення заходів щодо встановлення її особи, вивчення її особистості, виявлення зв'язків, кола знайомств і т. ін. Аналогічно варто діяти й у випадках, коли труп був прихований, а причину смерті немає можливості встановити [3, с. 67–68]<sup>8</sup>.

Повинні викликати підозру всі випадки виявлення трупів раніше зниклих безвісти молодих жінок, прихованих шляхом закопування на значну глибину. Так, *Г. разом із В., у стані алкогольного сп'яніння, перебуваючи за місцем проживання потерпілої, звалтували Г., після чого шляхом удушення позбавили її життя, а труп сховали в підвалі. З часом Г. і В. вчинили вбивство Х. шляхом здавлювання її горла хусткою. Труп останньої закопали на сільському цвинтарі* [5, с. 79–86]<sup>9</sup>.

З огляду на вищевикладене, ми зробили висновок, що типову слідову картину сексуального вбивства на місці події характеризують такі ознаки: а) повне оголення тіла жертви або її нижньої частини; б) піднятий верхній одяг у бік обличчя й приспущені (розірвані, розрізані) трико або труси; в) розривання, розрізування одягу в ділянці грудей.

Поза трупа може бути різноманітною, однак за станом одягу на жертві можливо практично безпомилково визначити мотив убивства. Стан одягу на трупі поряд із іншими ознаками дозволяє обґрунтовано висувати версію про спробу чи вчинення насильницького статевого акту, а також установити послідовність нанесення ушкоджень.

Іноді навіть відсутність слідів сперми на тілі потерпілої може свідчити про те, що злочинець за обставин, що не залежали від його волі, не зміг завершити розпочате. Так, *Н. з метою звалтування З. проник до неї в будинок, але не зміг подолати опір жертви і відмовився від звалтування, після чого з метою приховання цього злочину наніс потерпілій не менше 14 ударів у ділянку голови* [5, с. 101–103]<sup>10</sup>.

<sup>8</sup> Протопопов А. Л. Расследование сексуальных убийств : [моногр.] / Протопопов А. Л. – СПб. : Юрид. центр Пресс, 2001. – 226 с.

<sup>9</sup> 159. Следственная практика / Прокуратура СССР. Всесоюз. ин-т по изучению причин и разработке мер предупреждения преступности ; ред. кол. : К. Ф. Скворцов (отв. ред.) и др. – М. : Юрид. лит., 1987. – Вып. 152. – 110 с.

<sup>10</sup> 160. Следственная практика / Прокуратура СССР. Всесоюз. ин-т по изучению причин и разработке мер предупреждения преступности ; ред. кол. : К. Ф. Скворцов (отв. ред.) и др. – М. : Юрид. лит., 1986. – Вып. 149. – 112 с.



Інформація про наявність (відсутність) одягу на тілі жертви вкрай важлива в тих випадках, коли після вчинення вбивства злочинець підпалює приміщення, де було скоєно сексуальне вбивство. Навіть у ситуації, коли труп зазнав дії високої температури, можливо встановити, чи був на ньому одяг, якою була поза трупа до початку дії високої температури, чи є на тілі жертви, крім слідів впливу високої температури, сліди іншого зовнішнього впливу [6, с. 28, 41–42]<sup>11</sup>. Під час виявлення трупа, який зазнав впливу високої температури, необхідно обов'язково призначати експертизу попелу на трупі і його ложе з метою встановлення на померлому волокнистих матеріалів.

Аналіз практики досудового розслідування сексуальних убивств показав, що викликати підозру про заподіяння насильницької смерті повинні всі випадки виявлення трупів на горищах, підвалах, занедбаних будовах і інших віддалених місцях. У зазначених місцях найчастіше «мешкають» особи, які займаються бродяжництвом, зловживають спиртними напоями, наркомани, безпритульні підлітки, особи, які ведуть аморальний спосіб життя, а також діти, що втекли з дому, смерть яких могла настати від хвороби, голодування, холоду, передозування наркотичними засобами й ін. Вивчення слідчої практики довело, що саме ця категорія осіб часто й стає жертвами сексуальних убивств. Однак виявлення трупа, зокрема жінки або неповнолітнього в подібних місцях без явних ознак сексуального насильства, не дозволяє припускати, що виникло заподіяння насильницької смерті із сексуальних мотивів.

Виявлення трупа дитини і чоловічої, і жіночої статі найперше повинне викликати підозру саме щодо вчинення сексуального вбивства. При цьому підставою для висування версії про вчинення сексуального вбивства й початку кримінального провадження згідно з п. 10 ч. 2 ст. 115 КК України може бути наявність на трупі дитини великої кількості несумісних із життям тілесних ушкоджень або слідів удушення.

Окрім цього, ми зробили висновок, що з початком кримінального провадження за фактом виявлення трупа за сумнівних обставин необхідно включити: судово-медичне дослідження трупа, встановлення особи жертви, пошук та допит свідків, проведення слідчих (розшукових) дій, спрямованих на встановлення найближчого оточення, а також обставин події. Встановлена в найкоротший час причина смерті дає можливість відрізнити нещасний випадок, самогубство й природну смерть від насильницької; виявити залишені на місці злочину речові докази й інші сліди; організувати проведення слідчих

<sup>11</sup> 82. Каткова Т. В. Судебные экспертизы : [практ. пособие] / Каткова Т. В. – Х. : Ун-т внутр. дел. 1997. – 102 с.





(розшукових) дій по гарячих слідах.

У ході перевірки зібраних первинних матеріалів, на початку кримінального провадження, необхідно встановити, чи є достатньо підстав вважати смерть насильницькою. Необхідно встановити: у який час було вчинено вбивство; скільки на місці вбивства було злочинців, а також звідки вони прийшли й у якому напрямку зникли; скільки часу вони пробули на місці події; які знаряддя й засоби були використані; які дії й у якій послідовності вчинялися на місці події; які сліди залишили злочинці; мотиви вбивства; що було викрадене з місця події; звідки й хто міг бачити й (або) чути, що відбувається на місці події; які зміни внесені в обстановку злочинцем на місці події [4, с. 14–15].

*Заява про зникнення.* Кримінальне провадження може розпочинатися у випадку надходження заяви про зникнення людини і внесення цієї інформації до Єдиного реєстру досудових розслідувань. Щорічно зникає велика кількість громадян, численність зниклих безвісти з кожним роком збільшується.

Українське питання про початок кримінального провадження у випадку зникнення особи. В Україні щорічно зникають безвісти десятки тисяч людей. Причини різні. Для осіб, які ведуть антигромадський спосіб життя, зловживають спиртним, неповнолітніх із так званих неблагополучних родин втеча з дому, зокрема на тривалий строк, – цілком природне явище. Людина може втекти від родини, загинути в результаті нещасного випадку, раптово померти, вчинили самогубство. Не виняток несподівані госпіталізація, арешт. Особи з відхиленнями психіки можуть раптово й без розумного приводу виїхати в інше місто. Водночас варто чітко усвідомлювати, що значна частина зниклих безвісти – це жертви злочинів, а певна частина з них – жертви сексуальних убивств.

Ще на початку досудового розслідування повинні бути висунуті версії про те, що могло відбутися. Останніми роками спостерігається тенденція до викрадання дітей. Їх крадуть для всиновлення, продажу, жебрацтва, одержання викупу й з іншою метою. Пошук трупа здійснюється оперативним підрозділом із залученням громадськості, курсантів міліцейських вишів, фахівців-кінологів і з використанням науково-технічних засобів. Відомо багато випадків, коли трупи знаходили через кілька місяців, через рік і більше в таких місцях, де вони могли бути виявлені без особливих труднощів незабаром після повідомлення про зникнення.

Однак практика свідчить і про зворотне. За вмілої організації роботи, цілеспрямованості пошуків трупи знаходили на дуже великій території, коли вони були приховані й ретельно замасковані. Пошук трупа найперше доцільно здійснювати за місцем проживання (місцем останнього перебування жертви) та на



прилеглий території.

Розглянемо заходи щодо перевірки заяви про зникнення людини.

*Під час зникнення дитини.* Насамперед необхідно здійснити перевірку за оперативно-довідковими обліками МВС України, чи відбувалися в період часу, що цікавить, вбивства дітей і чи встановлені злочинці. Крім того, використовуючи бази даних управління кримінальної інформації, необхідно встановити, чи оголошувалися в розшук діти, які проживають на території, де зникла дитина. У разі наявності такої інформації необхідно її проаналізувати з метою виявлення будь-якої схожості з обставинами зникнення дитини або з метою загальної характеристики зниклої дитини. Також не менш важливим є встановлення точного часу, місця та обставин, під час яких бачили дитину востаннє, а також з ким. Іноді доцільно пред'явити фотографію зниклої дитини особам, які пов'язані своєю роботою з широкими колами населення (працівники сільради, дільничні лікарі, працівники домоуправління, листоноші та ін.). Подальшим кроком може бути пред'явлення для впізнання фотографії виявлених невстановлених трупів.

*Під час зникнення жінки.* Розпочинати перевірку заяви про зникнення жінки необхідно зі з'ясування обставин її зникнення. Для цього потрібно максимально точно встановити час, а також коли й з ким востаннє бачили безвісти зниклу. Дати певний результат також може пред'явлення для впізнання близьким і членам родини зниклої фотографій виявлених невстановлених трупів. А з'ясувати обставини зникнення може допомогти встановлення фактів особистого (статевого) життя зниклої й т. ін.

*Під час зникнення чоловіка.* Необхідно насамперед здійснити перевірку за місцем проживання родичів, а також виявити всі зв'язки зниклого з метою встановлення можливого місця перебування. Виконати перевірку заяви за місцем роботи й з'ясувати, чи не виїжджав зниклий у відрядження, чи не переведений він на роботу в інше місто, тощо. Крім того, необхідно також, як і під час зникнення дитини або жінки, провести перевірку за обліками МВС України відомостей про підготовку до вчинення вбивства (зокрема за оперативними обліками). Під час перевірки заяви про зникнення чоловіка необхідно пред'явити заявникові фотографії виявлених невстановлених трупів. Практиці відомі випадки, коли люди залишали місце проживання тому, що за ними були великі та обтяжливі боргові зобов'язання, які вони або не могли, або не хотіли виконувати. Саме тому в процесі перевірки заяви про зникнення чоловіка необхідно обов'язково висувати версію про зникнення через боргові зобов'язання, вчинення злочину тощо.

**Висновки.**

Таким чином, ми зробили висновок, що питання про початок кримінального провадження у зв'язку з надходженням заяви про зникнення людини вкрай складне. Насамперед необхідно здійснити перевірку за місцем мешкання родини та виявити усі зв'язки зниклої особи з метою встановлення її можливого місця перебування, а також обставини та причини зникнення. Зникнення дорослої людини може бути пов'язане з різними причинами: боргові зобов'язання, вчинення злочину, переховування у зв'язку із загрозою життю, створення іншої сім'ї, термінове довготривале відрадження, тощо.

Під час ухвалення рішення про початок кримінального провадження за фактом зникнення особи повинні бути достатні дані, які вказують на насильницький характер дій щодо зниклої людини або погрозу такими діями. З цією метою необхідно встановити коло дружніх, родинних, зв'язків по роботі.



## *Verweise / References*

### *Chapter 1.*

1. Маркс К. Капитал. Т.3, ч.1 – М.: Гос. изд-во. лит., 1978.
2. Маркс К. Капитал. Т.1. – М.: Гос. изд-во. лит., 1949.
3. Маркс К. Капитал. Т.4, ч.1, ч.2, ч.3. – (Теории прибавочной стоимости). – М.: Изд-во. полит. лит., 1978.
4. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1861 гг., ч.1, ч.2., ч.3. – М.: Изд-во. полит. лит., 1978.

### *Chapter 2.*

1. Hall R. E. Measuring Job-Finding Rates and Matching Efficiency With Heterogeneous [Electronic resource] / R. E. Hall, S. Schulhofer-Wohl // Economics Working Paper. – 2017. – Available online at: <http://www.nber.org/papers/w20939>.
2. Hall R. E. Wage Dispersion and Search Behavior [Electronic resource] / R. E. Hall and A. I. Mueller // Economics Working Paper. – 2015. – Available online at: <http://www.nber.org/papers/w21764>.
3. McLeay M. Optimal Inflation and the Identification of the Phillips Curve / M. McLeay, S. Tenreiro. – NBER Macroeconomics Annual 2019. – 2020. – Volume 34. – 48 p.
4. Zholud O. The Effectiveness of the Monetary Transmission Mechanism in Ukraine since the Transition to Inflation Targeting / O. Zholud, V. Lepushynskiy, S. Nikolaychuk // Visnyk of the National Bank of Ukraine. – 2019. – №247. – С. 19-37.
5. Безтелесна Л. І. Макроекономічні закономірності функціонування національного ринку праці / Л. І. Безтелесна, Г. М. Юрчик // Статистика України. – 2012. – №1. – С. 22-27.
6. Горидько Н. П. Моделирование краткосрочной кривой Филлипа для США / Н. П. Горидько // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2012. – №4. – С. 49-52.
7. Джус І. І. Два види кривої Філіпса: емпіричні дослідження економіки України 1996-2008 років / І. І. Джус, В. В. Піщанська // Наукові записки. Економічні науки. – 2010. – Том 107. – С. 27-30.
8. Ємельяненко Л. М. Системні вади регулювання національного ринку праці в умовах макроекономічної нестабільності / Л. М. Ємельяненко, Н. С. Лисик // Соціально-трудова відносина: теорія та практика . – 2014. – №2. – С. 241-249.
9. Козюк В. В. Вплив відкритості економіки на характер зв'язку між інфляцією та безробіттям / В. В. Козюк // Фінанси України. – 2007. – №12. – С. 17-26.



10. Лопух К. В. Взаємозв'язок інфляції та безробіття: монетаристський підхід до аналізу [Електронний ресурс] / К. В. Лопух // Ефективна економіка. – 2013. - №9. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2328>.

11. Маршавін Ю. Стимулююча грошово-кредитна політика як основний засіб збереження трудових колективів в умовах новітніх викликів / Ю. Маршавін // Україна: аспекти праці. – 2014. – №6. – С. 3-10.

12. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

13. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.

14. Салига К. С. Оцінка взаємозв'язку інфляції та рівня безробіття в українській економіці / К. С. Салига, В. В. Горюк // Інфраструктура ринку. – 2017. – №5. – С. 156-159.

15. Ситтаро Р. В. Основные модификации кривой Филлипса / Р. В. Ситтаро, М. С. Сюпова // Ученые заметки ТОГУ. – 2017. – Том 8, №3. – С. 255-260.

16. Степанкевич К. С. Людський розвиток і крива Філіпса / К. С. Степанкевич // Вчені записки університету «КРОК». Серія : Економіка. –2017. – Вип. 45. – С. 24-30.

17. Шапуров О.О. Макроекономічна стабільність та безпека країни через призму взаємозалежності економічних показників / О. О. Шапуров // Проблеми системного підходу в економіці. – 2019. – №3(71). – С. 256-262.

### **Chapter 3.**

1. Панейко Ю. Теоретичні основи самоврядування. Мюнхен. 1963. 175с. (in Ukrainian)

2. Дрезденська О. С. Теоретичні засади фінансової децентралізації. Фінанси України, 2002. С. 12-18. (in Ukrainian)

3. Христенко В.П. Межбюджетные отношения и управление региональными финансами: проблемы, перспективы. Москва. 2002. 608 с. (in Russian)

4. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин : монографія. Київ. Інститут економічного прогнозування. 2006. 393с. (in Ukrainian)

5. Бондарук Т.Г. Місцеві Фінанси. Київ. ДП «Інформ.- аналіт. агентство». 2013. - 529 с. (in Ukrainian) (accessed: 25.10.2019)

6. Бориславська О., Заверуха І., Захарченко Е. (2012). Децентралізація



публічної влади: європейський досвід і перспективи України. URL: <http://despro.org.ua/> (in Ukrainian) (accessed: 21.07.2020)

7. Україна у цифрах 2016. Статистичний збірник. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/> (in Ukrainian) (accessed: 21.07.2020)

8. Тібу Ч. Економічна теорія фіскальної децентралізації в публічних фінансах: необхідність, джерела й використання. 1961р. с. 305 (in Ukrainian)

9. Аналітична доповідь до щорічного послання Президента України «Про внутрішнє та зовнішнє становище в Україні в 2016 р.» URL: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/> (in Ukrainian) (accessed: 21.07.2020)

10. Місцеве самоврядування в Україні. URL: [http://academy.gov.ua/doc/koment-inter\\_prezident/2014](http://academy.gov.ua/doc/koment-inter_prezident/2014) (in Ukrainian) (accessed: 21.07.2020)

11. Децентралізація: веб-сайт URL: <http://gazeta.dt.ua/internal/decentralizaciya/> (in Ukrainian) (accessed: 21.07.2020)

12. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80> (in Ukrainian) (accessed: 14.07.2020)

#### Chapter 4.

1. Andersen B., Wong D. (2013) The New Normal Competitive advantage in the digital economy. London-Lancaster, UK, Big Innovation Centre. 48 p. URL: [https://www.biginnovationcentre.com/wp-content/uploads/2019/07/BIC\\_THE-NEW-NORMAL\\_27.02.2013.pdf](https://www.biginnovationcentre.com/wp-content/uploads/2019/07/BIC_THE-NEW-NORMAL_27.02.2013.pdf) (accessed July 27, 2020)

2. Bell D. (1999) The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting. New-York, Basic Books. 507 p.

3. Chakravorti B., Bhalla A., Chaturvedi R. Sh. (2017) 60 Countries' Digital Competitiveness, Indexed (DEI). *Harvard Business Review*. July 12. URL: <https://hbr.org/2017/07/60-countries-digital-competitiveness-indexed> (accessed July 27, 2020)

4. Changing Nature of Competitiveness Poses Challenges for Future of the Global Economy. 2018. URL: <https://www.weforum.org/press/2018/10/changing-nature-of-competitiveness-poses-challenges-for-future-of-the-global-economy/> (accessed July 28, 2020)

5. Digital 2019: Global Digital Overview URL: <https://datareportal.com/reports/digital-2019-global-digital-overview> (accessed July 27, 2020)



6. Digital Economy and Society Index (DESI) 2020. Questions and Answers. URL: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/QANDA\\_20\\_1022](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/QANDA_20_1022) (accessed July 27, 2020)
7. Digital Economy Report 2019. Value Creation and Capture: Implications for Developing Countries. United Nations Conference on Trade and Development. UNCTAD. Geneva, United Nations publications. July, 2019. 173 p. URL: [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_en.pdf) (accessed July 27, 2020)
8. Global Megatrends: Mapping the Forces that Affect Us All (2020) *Oxfam Discussion Papers*. Oxford, UK, Oxfam GB. URL: <https://oxfamibrary.openrepository.com/bitstream/handle/10546/620942/dp-global-megatrends-mapping-forces-affect-us-all-310120-en.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
9. Gravier M., Roethlein Ch., Visich J. (2018) The Competitive Advantages of the Digital Economy Require a Digital Mentality. *The European Business Review*. January 20. URL: <https://www.europeanbusinessreview.com/the-competitive-advantages-of-the-digital-economy-require-a-digital-mentality/> (accessed July 27, 2020)
10. Hayashi Yu. (1969) *Johoka shakai: Hado na shakai kara sofuto na shakai* (Informatized society: from industrial society to intellectual society). Tokyo.
11. Intellectual Capital in the Digital Economy (2020) / Edited By P. Ordóñez de Pablos, L. Edvinsson. London, eBook Published. 340 p.
12. Kostic Z. (2018) Innovations and digital transformation as a competition catalyst. *ЕКОНОМИКА*. Vol. 64 (january-march), Iss. 1. P. 13–23. URL: <http://www.ekonomika.org.rs/en/PDF/ekonomika/2018/Ekonomika-1-2018.pdf> (accessed July 27, 2020)
13. Mičić L. (2017) Digital Transformation and Its Influence on GDP. *Economics, Sciendo*. Vol. 5 (December), Iss. 2. P. 135–147. URL: <https://content.sciendo.com/view/journals/eoik/5/2/article-p135.xml> (accessed July 27, 2020)
14. Miethlich B., Belotserkovich D., Abasova S., Zatsarinnaya E., Veselitsky O. (2020) Digital economy and its influence on competitiveness of countries and regions. *Revista Espacios*. Vol. 41 (April), Iss. 12. P. 20. URL: <https://www.revistaespacios.com/a20v41n12/20411220.html> (accessed July 27, 2020)
15. Porter M. (1998) *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press, 896 p.
16. Tsyganov S., Apalkova V. (2016) Digital Economy: A New Paradigm of the Global Information Society. Economic Review, *Ekonomické rozhlady*. Vol. 45, Iss. 3. P. 295-311. URL: [https://euba.sk/www\\_write/files/SK/ekonomicke-rozhlady/er3\\_2016\\_tsyganov\\_apalkova-24044.pdf](https://euba.sk/www_write/files/SK/ekonomicke-rozhlady/er3_2016_tsyganov_apalkova-24044.pdf) (accessed July 27, 2020)



## **Chapter 5.**

1. Gaidarzhyska O.M. Directions for improving credit risk management / OM Gaidarzhyska, O.G. Chernikova // Problems of improving the efficiency of infrastructure. - 2014. - № 38. - P. 47-50.

2. Dimitriadi G.G. Risks of bank management / G.G Dimitriadi. - СПб .: ЛКИ, 2010. - 240 с.

3. Kuprienko N.V. Statistical methods for studying relationships. Correlation-regression analysis / N.V. Kuprienko, O.A. Ponomareva, D.V Tikhonov. SPb .: Izd-vo politehn. University, 2008. - 118 p.

4. Matlaga L.O. Problems of managing the main types of risks in the process of forming bank capital / Matlaga L.O. // All-Ukrainian scientific and production journal: Innovative economy. - 2011. - P. 258–264.

5. Methodical recommendations on the organization and functioning of risk management systems in banks of Ukraine, approved by the resolution of the Board of the National Bank of Ukraine 02.08.2004 № 361 / [Electronic resource]. - Access mode: [http://www.bank.gov.ua/Bank\\_supervision/Risks/361.pdf](http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/Risks/361.pdf)

6. Official site of PJSC "Ukrsibbank". - [Electronic resource]. - Access mode: <https://ukrsibbank.com>

7. Pluta V. Comparative multidimensional analysis in economic research / V. Pluta; lane. from Polish. V.V. Ivanova. - M .: Finance and Statistics, 1989. - 175 p.

8. Risk management of banks: a monograph in 2 volumes. Vol. 1: Risk management of basic banking operations / [A. O. Epifanov, T.A. Vasilieva, S.M. Kozmenko and others] / ed. Dr. Econ. Sciences, Prof. A.A. Epifanova and Dr. Econ. Sciences, Prof. T.A. Vasilieva. - Sumy: UABS NBU, 2012. - 283 p.

## **Chapter 6.**

1. Bilyk O.I. Prospects for reforming the domestic system of social insurance / O.I. Bilyk // Effective economy - 2014. - №7. - [Electronic resource]. - Access mode: <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=4578>

2. Bodnaruk M.I. On the issue of signs of social insurance / M.I. Bodnaruk // Customs. - 2014. - № 1 (91) - P. 298-302.

3. Bodnaruk M.I. Principles of social insurance in Ukraine / M.I. Bodnaruk // Scientific Bulletin of Kherson State University - 2013. - Issue 6. Volume 1. - P. 87-89.

4. Bokov O.V. Features of the formation and development of social insurance in Europe in the second half of XIX-early XX century. / O.V. Bokov // Theory and





practice of public administration. - 2008. - Vip. 3 (22). - P. 287-293.

5. Efremova G.V. On the principles of compulsory state social insurance in connection with the temporary loss of ability to work / G.V. Efremova // Public Law - 2012. - № 4 (8). - P. 369-374.

6. Efremova G.V. The concept and essence of compulsory state social insurance in connection with the temporary loss of ability to work / G.V. Efremova // Forum prava. - 2012. - № 2. - P. 256-260.

7. Telichko N.A. Development and optimization of the financial mechanism of social insurance in Ukraine / N.A. Telichko // Economic Bulletin of Donbass. - 2014. - № 1 (35). - P. 104-109.

### Chapter 7.

1. Alonso, G. C. and Masot, A. N. (2017), Towards Rural Sustainable Development? Contributions of the EAFRD 2007–2013 in Low Demographic Density Territories: The Case of Extremadura (SW Spain). *Sustainability*, vol. 9, pp. 1173, <https://doi:10.3390/su9071173>

2. Campana, R. P. and Valenzuela Montes, L. M. (2014), Agro-urban open space as a component of agricultural multifunctionality. *Journal of Land Use Science*, [Online], vol. 9, Issue 1, pp. 82–104, available at: <http://www.tandfonline.com/toc/tlus20/9/1>

3. Khodakivska, O. and Mohylnyi, O. (2018), The Modern State Agricultural Policy of Ukraine: problems of countries with transition economy. *Public policy and administration*. vol. 17, no. 4, pp. 526–538. DOI: <https://doi.org/10.13165/VPA-18-17-4-03>

4. Khodakivska, O.V. (2012), Natural-resource potential of rural territories in the context of ensuring their sustainable development. *Sustainable development of the economy*, vol. 4, pp. 161-165.

5. Khodakivska, O.V. (2015), *Ecologization of agrarian production*, NSC "IAE", Kiev, Ukraine.

6. Kononenko O. (2019), Transformation of the mechanism of land relations regulation in the context of rural sustainable development. *Agricultural and Resource Economics*. Vol. 5, № 1. P. 19-36.

7. Lupenko, Yu.O. (2017), Status and prospects for sustainable development of rural areas. *Ekonomika APK*, vol. 6. pp. 5-10.

8. Lupenko, Yu.O. and Khodakivska, O.V. (2015), *The transformation of land relations in the agricultural sector (Analytical Review)*, NSC IAE, Kyiv, Ukraine.

9. Mamonov, V.V. and Kozhurina, V.M. (2018), The issue of land



decentralization. *Theory and Practice of Public Administration*, vol. 1 (60). pp. 1-6.

10. Mohilny, O.M. (2002), *State regulation of agrarian production in the period of the economy transformation*, IAE UAAS, Kyiv, Ukraine.

11. Palmisano, G.O., Govindan, K., Boggia, A., Loisi, R.V., De Boni, A. and Roma, R. (2016), Local action groups and rural sustainable development. A spatial multiple criteria approach for efficient territorial planning. *Land Use Policy*, vol. 59, pp. 12–26, <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2016.08.002>

12. Revenues of local budgets for 11 months exceeded the revenues received for the whole (2017), [Online], available at: <http://www.minregion.gov.ua>.

13. State Treasury Service of Ukraine (2018), Annual Reports on the State Budget Execution for 2012-2017, State Treasury Service of Ukraine, [Online], available at: <http://www.treasury.gov.ua>

14. Statistical Yearbook (2018), Land Relations Monitoring in Ukraine, World Bank Group, Kyiv, Ukraine.

15. The Verkhovna Rada of Ukraine (1992), The Law of Ukraine "On Land Fee", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2335-12>.

16. The Verkhovna Rada of Ukraine (2000), Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine "On Information to the Cabinet of Ministers on the Status of Implementation of the Law of Ukraine" On the Priority of the Social Development of the Village and the Agro-Industrial Complex in the National Economy "and Food Security of Ukraine", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1825-14>.

17. The Verkhovna Rada of Ukraine (2000), The Law of Ukraine "About the state budget of Ukraine for 2000", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1458-14>.

18. The Verkhovna Rada of Ukraine (2001), The Law of Ukraine "About the state budget of Ukraine for 2001", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-14>.

19. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine «On the protection of land», available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/962-14>.

20. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), The Tax Code of Ukraine, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2335-17>.

### **Chapter 8.**

1. Закон Краснодарского края от 21 декабря 2018 года N 3930-КЗ «О Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2030 года» (с изменениями на 5 мая 2019 года)

2. Авраменко Е.П. Особенности социально-экономического развития



краснодарского края за 2019 год // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2020. № 12. С. 20-24.

3. Петухова Е.С. Перспективы развития потенциала социально - экономического развития краснодарского края // Вопросы науки: инноватика, техника и технологии. 2019. № 1. С. 119-125.

4. Краснодарский край [Электронный ресурс]: Управление Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю и Республике Адыгея. – URL: [https://krsdstat.gks.ru/КК\\_Official](https://krsdstat.gks.ru/КК_Official) (дата обращения: 17.03.2020).

5. Мониторинг социально-экономического развития Краснодарского края (доклад) [Электронный ресурс]: Министерство экономики Краснодарского края. – URL: <https://economy.krasnodar.ru/macroeconomics/analiz/monitoring/monitoring-of-socio-economic-development-of-krasnodar-region-report/> (дата обращения: 27.03.2020).

### Chapter 9.

1. Boiko, L. (2020), “Modern tendencies in the development of vegetable industry under conditions of Ukraine's euro-integration”, *Agrosvit*, vol. 6, pp. 69–76. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.6.69

2. Boiko, V.O., Boiko, L.O. (2019), Eksportnyi potentsial haluzi ovochivnytstva. *Suchasni trendy i perspektyvy rozvytku ovochivnytstva u Khersonskii oblasti*. (Ss.36-50) [Export potential of the vegetable industry. *Current Trends and Prospects for the Development of Vegetable Growing in Kherson Region* (pp. 36-50)]. Kherson: Publishing House “Helvetyka”.

3. Sohodennia y maibutnie vitchyznianoho ovochivnytstva [Present and Future of Domestic Vegetable Growing]. Retrieved from: <https://propozitsiya.com/ua/sogodennya-y-maybutnie-vitchiznyanogo-ovochnictva>

4. Tsiny na ukrainski pomidory vstanovyly novyi rekord [Prices for Ukrainian Tomatoes Set a New Record]. Retrieved from: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2741392-cini-na-ukrainski-pomidori-vstanovili-novij-rekord.html>

5. Boiko, V., Kwilinski, A., Misiuk, M., & Boiko, L. (2019), Competitive advantages of wholesale markets of agricultural products as a type of entrepreneurial activity: the experience of Ukraine and Poland. *Economic Annals-XXI*. 175(1-2). 68-72. DOI: <https://doi.org/10.21003/ea.V175-12>

6. Boiko, V. (2017), Determinants of development of small and medium enterprises in the region of Kherson. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, [Online], vol. 3. no. 2. pp. 22–29. Retrieved from:



<http://are-journal.com/are/article/view/101/99>

7. Boiko, V. (2016). Algorithm of developing competitive strategies and the trends of realizing them for agricultural enterprises. *ScienceRise*. T. 2, N 1 (19), 30-34. DOI : 10.15587/2313-8416.2016.60349.

8. Morozov, R. and Boiko, L. (2018), “The economic role of exchange trade and modern tendencies of its development”, *Agrosvit*, vol. 9, pp. 3–8.

9. Galat, L. (2019), “Factors and tendenshis of development of vegetable production in kherson region”, *Agrosvit*, vol. 22, pp. 9–18. DOI: 10.32702/2306-6792.2019.22.9

10. Smyrchanskyi V.V., Smyrchanskyi A.V. *Osnovy lohistychnoho menedzhmentu [Principles of Logistics Management]*. Ternopil: *Ekonomichna dumka*, 2013. P. 239.

11. Holovne upravlinnia statystyky u Khersonskii oblasti [General Board of Statics in Kherson Region]. Retrieved from: <http://www.ks.ukrstat.gov.ua>

### **Chapter 10.**

1. Гилфорд Дж. Три стороны интеллекта // Психология мышления. – М. : Прогресс, 2006.

2. Окорський В.П., Валюх А.М. Креативний менеджмент : Підручник. – Рівне : НУВГП, 2017. – 344 с.

3. Холл Д. Стань первым! Как повысить ваши способности в несколько раз / Пер. с англ. – М. : Вече, Персей, АСТ, 1996. – 448 с.

4. Подольчак Н.Ю. Удосконалення систем менеджменту підприємств шляхом використання R-теорії мотивації / Н.Ю. Подольчак, Н.І. Подольчак // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія 3 "Логістика". – Львів : НУ "Львівська політехніка". - 2011. - № 698. - С. 262-271.

5. Подольчак Н.Ю. Розвиток R-теорії мотивації: теоретико-методологічні і методичні засади / Н.Ю. Подольчак. // “Актуальні проблеми економіки”. – Київ : Національна академія управління. – №9 (123). - 2011. – С. 33-41.

6. Кук П. Креатив приносит деньги. – Минск : Гревцов Паблицер, 2007. – 384 с.

### **Chapter 11.**

1. Yacheistova N.I. International competition. Legislation, regulation and cooperation. Geneva: United Nations, 2001. 468 p.

2. Porter M. The Competitive Advantage of Nations. NY. : The free press, 1989. 866 p.



3. Guerrieri L., Gust C., Lopez-Salido D. International Competition and Inflation: A New Keynesian Perspective. *Board of Governors of the Federal Reserve System International Finance Discussion Papers*. 2008. Vol.918. P. 2-46. URL: <http://www.federalreserve.gov/pubs/ifdp/2008/918/ifdp918.pdf>

4. Efremov N.A. International market competition as a factor in increasing the competitiveness of the Russian economy: author. dis. at the request of scientists. Ph.D. econ. Science: special. 08.00.01. Cheboksary, 2005. 21 p. – URL: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/152842.html>

5. Kuznetsov A.V. Competitive strategies of international business. Minsk: Separate Roof, 2004. 79 p.

6. Piddubny I.O., Piddubna A.I. Management of international competitiveness of the enterprise. Kharkiv: VD "Inzhek", 2006. 270 p.

7. Borysova T.M. International economic competition: textbook. Ternopil: TNEU, 2019. 232 p.

### **Chapter 12.**

1. Баумгартен Л.В. Управление качеством в туризме/ Баумгартен Л.В. – Москва: Издательский центр «Академия», 2010 – 304 с.

2. Гамов В.Г. Менеджмент качества и оценка соответствия в туризме/ В.Г.Гамов, Н.В. Старичкова Н.В. – издательство «Феникс», 2007 – 288 с.

3. Клименко К.К. ISO-9000 - это просто/К.К. Клименко - Открытый портал Standart.ru.

4. Ополченова Є.В. Управление конкурентоспособностью туристической организации на основе повышения качества ее производственной системы: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економічних наук / 08.00.05 / Ін-т міжнародного. права та екон. - Москва, 2006 - 29 с.

5. Шаповал М.І. Основи стандартизації, управління якістю і сертифікації: Підручник. – К.: Європ. Ун-т фінансів, інформ. Система, менеджменту і бізнесу, 2000. – с.23.

6. Швец И.Ю. Управление качеством туристической услуги // Культура народов Причерноморья. – 2005. – № 61. – с.61-72.

7. Сайт Державного агентства розвитку туризму України. – Режим доступу: <https://mkip.gov.ua/>

8. Стандарти ISO 2020.- Режим доступу: <https://www.iso.org/standards.html>

9. Баєв В. В. Концептуальні засади менеджменту якості в сфері туризму / В. В. Баєв // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. - 2012. - Вип. 3. - С. 164-169. - Режим доступу:



[http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei\\_2012\\_3\\_30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2012_3_30)

### **Chapter 13.**

1. Офіційний сайт організації Association of British Travel Agents – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.abta.com>
2. Офіційний сайт World tourism organization – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unwto.org>
3. Офіційний сайт міжнародної організації «Green key» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.greenkey.global>
4. Абагьянц Е. А. Экологизация гостиничной деятельности как современная тенденция развития гостиничного бизнеса / Е. А. Абагьянц // Современные научные исследования: теоретический и практический аспект: сборник статей Международной научно - практической конференции (28 февраля 2016 г, г. Сызрань). В 2 ч. - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС. - 2016. - Ч.1. - С. 3-8.

### **Chapter 14.**

1. Леонтович В.В. История либерализма в России. 1762-1914. М.: Русский путь, 1995. 444 с.
2. Сахаров А.Д. Размышления о прогрессе, мирном сосуществовании и интеллектуальной свободе. URL: <http://old.sakharov-center.ru/sakharov/works/razmyshleniya.php> (дата обращения: 12.11.2017)
3. Сахаров, А.Д. О стране и мире. Сборник произведений. Нью-Йорк: Хроника, 1976. 183 с.
4. Переход к рынку. Концепция и Программа. М.: «Архангельское», 1990. 239 с.
5. Предвыборная программа партии «ЯБЛОКО» «Уважение к человеку», URL: <https://www.yabloko.ru/program> (дата обращения: 16.4.2018)
6. *Мир 2035. Глобальный прогноз* / под ред. А.А. Дынкина; ИМЭМО им. Е.М. Примакова РАН. М.: Магистр, 2017. 352 с.

### **Chapter 15.**

1. About electronic trust services: Law of Ukraine № 2155-VIII of 05.10.2017 <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19/ed20200213#Text> Date of application 28.07.2020
2. Commentary on Part Two of the Civil Code of the Russian Federation for Entrepreneurs: Preparation. MI Braginsky and others; M. Legal Culture, 1996. 448 p.



3. Decision in absentia of the Mukachevo City District Court of the Zakarpattia Region in case № 303/5985/19 (proceedings № 2/303/137/20) of 19 March 2020: Unified State Register of Court Decisions. <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/88310995> Application date 28.07.2020.

4. Decision of the Berdyansk City District Court of the Zaporizhia Region in case № 2-1622 / 11 of November 3, 2014: Unified State Register of Court Decisions. <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/49239108> Application date 28.07.2020

5. Decision of the Dzerzhinsky District Court of Kharkiv in case 638/15749/18 (proceedings № 23/638/142/19) of January 14, 2019. Unified State Register of Court Decisions. <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/49239108> Application date 28.07.2020

6. Decision of the Prydniprovsky District Court of Cherkasy in case № 711/3164/15-ts (proceedings № 6/711/133/15) of 20 May 2015: Unified State Register of Court Decisions. <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/48235868> Date of application 28.07.2020

7. Goncharuk A. A. The right of trust property. Bulletin of the Ministry of Justice of Ukraine. 2014. Pp. 97–101.

8. Kiriak O. V. Actual problems of legal regulation of trust property. International scientific-practical conference "Actual issues of modern state formation: problems and prospects", dedicated to the 100th anniversary of the birth and anniversary of the death of Omelyan Koval (Cherkasy, November 1, 2019) P. 22-24.

9. Maidanyk R. A. Problems of regulation of trust relations in the civil law of Ukraine: author's ref. dis. ... Dr. jurid. science: 12.00.03. Kyiv, 2003. 31 p.

10. Mikheeva L. Yu. Trust management of property. Commentary on legislation. Lawyer. 2009. 238 p.

11. Montville C. Reforming the Law of Proprietary Information. *Duke Law Journal*. Vol. 56, No. 4 (Feb., 2007), pp. 1159-1200.

12. Nekit K. G. Trust ownership as a way to ensure the fulfillment of obligations: an analysis of domestic and foreign legislation. *Journal of Civilization*. Vol. 21. 2016. Pp. 78-81.

13. On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine Concerning the Stimulation of Investment Activity in Ukraine: Law of Ukraine of September 20, 2019 № 132-IX. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/132-20#n201>. Date of application 28. 07.2020

14. On state registration of real rights to immovable property and their restrictions: Law of Ukraine № 1952-IV of 01.07.2004 <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1952-15>. Date of application 28.07.2020



15. Ross G. Doctrinal Bases for the Recognition of Proprietary Rights. Oxford Journal of Legal Studies. Vol.16, No 4. 1996. Pp.561-585.

16. Ryabchynska A. A. The right of trust security property in foreign countries: the experience of France and Romania. Scientific notes of TNU. VI Vernadsky. Legal Sciences Series. Volume 30 (69). № 3. 2019. Pp. 51-57.

17. Shishka R. B. Proprietary theory of intellectual property. Bulletin of Kharkiv National University of Internal Affairs. 2001. Vip. 16. Pp. 311-315.

18. Spasybo-Fateeva I. V. Forms of property rights. Bulletin of the Academy of Legal Sciences of Ukraine. № 3. 2009. Pp. 145-154.

### **Chapter 16.**

1. Афанасьев С. А. Криминалистическая характеристика и типовая программа расследования сексуально-садистских убийств : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. юрид. наук : спец. 12.00.09 «Уголовный процесс и криминалистика; судебная экспертиза» / С. А. Афанасьев. СПб., 1992. 23 с.

2. Барыгина А. А. Организация расследования серийных сексуальных убийств : науч.-практ. пособие / А. А. Барыгина, В. И. Майоров. М. : Юрлитинформ, 2011. 280 с.

3. Протопопов А. Л. Расследование сексуальных убийств : моногр. / Протопопов А. Л. СПб. : Юрид. центр Пресс, 2001. 226 с.

4. Старушкевич А. В. Криміналістична характеристика сексуальних убийств : поняття, зміст, значення для розслідування : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.09. Національна академія внутрішніх справ України. К., 1998. 242 с.

5. Следственная практика. *Прокуратура СССР. Всесоюз. ин-т по изучению причин и разработке мер предупреждения преступности* ; ред. кол. : К. Ф. Скворцов (отв. ред.) и др. М. : Юрид. лит., 1987. Вып. 152. 110 с.

6. Каткова Т. В. Судебные экспертизы : практ. пособие / Каткова Т. В. – Х. : Ун-т внутр. дел. 1997. 102 с.





**SCIENTIFIC EDITION**

**MONOGRAPH**  
**ERBE DER EUROPÄISCHEN WISSENSCHAFT**  
*WIRTSCHAFT, MANAGEMENT, TOURISMUS, RECHTSPRECHUNG*  
**HERITAGE OF EUROPEAN SCIENCE**  
*ECONOMICS, MANAGEMENT, TOURISM, JURISPRUDENCE*

**MONOGRAPHIC SERIES «EUROPEAN SCIENCE»**  
*BOOK 2. PART 5*

*Authors:*

Abramova A. (13), Baiev V. (12), Batazhok S.G. (5), Bezpala O. (12), Boiko L.A. (9),  
Bojarchuk H.P. (10), Borysova T.M. (11), Dobrodomova T.N. (8), Drahan O.O. (5),  
Homeleva R.A. (14), Ilchuk P. (2), Khodakivska O. (7), Kiriak O.V. (15),  
Kononenko O. (7), Kots O. (2), Kriuchkova N. (3), Kulik I.V. (1), Kulik V.I. (1),  
Kuntii A. (16), Melnyk I. (12), Mokhorov G.A. (14), Moskvina O.A. (4), Motoria K. (2),  
Okorskij V.P. (10), Pravnik I.O. (4), Sichkovska I. (16), Sirota N.M. (14),  
Solohub Y. (12), Spirin V. (8), Tkachenko K.V. (6)

The scientific achievements of the authors of the monograph were also reviewed and recommended for publication at the international scientific symposium

**«Erbe der europäischen Wissenschaft /  
Heritage of European science»**  
(July 30-31, 2020)

The monograph is included in  
*International scientometric databases*

Service sheet 10.7  
Circulation 500 copies.  
Signed: September 20, 2020

Published:  
*SWorld-Net Akhat AV*  
*Lußstr 13,*  
*Karlsruhe, Germany*

*in conjunction with Institute «SEIE»*

e-mail: [orgcom@sworld.education](mailto:orgcom@sworld.education)  
[www.sworld.education](http://www.sworld.education)



Publisher is not responsible for accuracy  
information and scientific results presented in the monograph

ISBN 978-3-982178-37-0



9

783982

178370



