

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПРАВО

ECONOMIC THEORY AND LAW

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 3 (42) 2020

Харків
«Право»
2020

*Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
(протокол № 9 від 30.06.2020 р.)*

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 21210-11010 ПР від 16.02.2015 р.

Економічна теорія та право : зб. наук. пр. / редкол.: А. П. Гетьман та ін. – Харків :
Право, 2020. – № 3 (42). – 166 с.

Засновник – Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого
Видавець – Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

А. П. Гетьман – доктор юридичних наук, професор, академік НАПрН України, проректор з науко-
вої роботи Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (*голова редакційної ко-
легії*); **Л. С. Шевченко** – доктор економічних наук, професор (*заступник голови редакційної колегії*);
О. С. Марченко – доктор економічних наук, професор (*відповідальний секретар*); **Alic Bircă** – доктор
економічних наук, професор (Молдова); **Stanislav Buka** – доктор економічних наук, професор (Латвія);
Yuliya Chernykh – кандидат юридичних наук (Норвегія); **Raimundas Kalesnykas** – доктор юридичних
наук, професор (Литва); **Nikola Milović** – доктор філософії з економіки, професор (Чорногорія); **Lina
Novikovienė** – доктор філософії з права, доцент (Литва); **Grigore Ioan Piroșcă** – доктор філософії з еко-
номіки, професор (Румунія); **Alla Pozdnakova** – доктор юридичних наук, професор (Норвегія); **Antonín
Slaný** – доктор економічних наук, професор (Чехія); **Piotr Szymaniec** – доктор юридичних наук, про-
фесор (Польща); **Natela Tsiklashvili** – доктор економічних наук, професор (Грузія); **Yordan Vasilev** –
доктор економічних наук, професор (Болгарія); **О. З. Ватаманюк** – доктор економічних наук, професор;
О. С. Гринькевич – доктор економічних наук, доцент; **О. А. Гриценко** – доктор економічних наук,
професор; **О. Р. Дашковська** – доктор юридичних наук, професор; **Д. В. Задихайло** – доктор юридич-
них наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **Ю. К. Зайцев** – доктор економічних наук,
професор; **Р. А. Казак** – кандидат юридичних наук; **Т. М. Камінська** – доктор економічних наук,
професор; **О. М. Колодізев** – доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук
України; **М. В. Мартиненко** – доктор економічних наук, професор; **В. С. Мілаш** – доктор юридичних
наук, професор; **Л. В. Нечипорук** – доктор економічних наук, професор; **О. П. Подцерковний** – док-
тор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **Д. В. Санніков** – кандидат
юридичних наук, доцент; **О. Я. Трагнюк** – кандидат юридичних наук, доцент; **Ю. М. Уманців** – док-
тор економічних наук, професор; **Л. І. Федулова** – доктор економічних наук, професор; **І. Б. Чичкало-
Кондрацька** – доктор економічних наук, професор; **Р. В. Шаповал** – доктор юридичних наук, про-
фесор; **І. В. Шкодіна** – доктор економічних наук, професор; **М. В. Шульга** – доктор юридичних наук,
професор, член-кореспондент НАПрН України; **О. Л. Яременко** – доктор економічних наук, професор;
В. Л. Яроцький – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України

Відповідальна за випуск **О. С. Марченко**

Наказом Міністерства освіти і науки України від 07.05.2019 № 612 збірник наукових праць
включено до **Переліку наукових фахових видань України, категорія «Б»**,
за спеціальностями: 051 «Економіка», 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»,
073 «Менеджмент», 075 «Маркетинг», 076 «Підприємництво, торгівля та біржова
діяльність», 081 «Право», 293 «Міжнародне право».

Збірник наукових праць зареєстровано і проіндексовано у таких міжнародних наукометричних базах,
каталогах та системах пошуку: Index Copernicus International, Google Scholar, Central and Eastern
European Online Library (CEEOL), Ulrich's Periodicals Directory, Polska Bibliografia Naukowa (PBN),
а також баз даних «Наукова періодика України» та «Бібліометрика української науки»
Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського.

Адреса редакційної колегії: Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого, вул. Пушкінська, 77, Харків, 61024.

Тел.: +38 (057) 704-11-35; +38 (057) 704-92-58.

e-mail: ekonom@nulai.edu.ua, econom_theory@ukr.net. **Сайт:** <http://econtlaw.nlu.edu.ua>

© Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого, 2020
© Видавництво «Право», оформлення, 2020

*Рекомендовано к печати и к распространению через сеть Интернет ученым советом
Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого
(протокол № 9 от 30.06.2020 г.)*

Свидетельство о государственной регистрации КВ № 21210-11010 ПР от 16.02.2015 г.

Экономическая теория и право : сб. науч. тр. / редкол.: А. П. Гетьман и др. – Харьков : Право, 2020. – № 3 (42). – 166 с.

Учредитель – Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого

Издатель – Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

А. П. Гетьман – доктор юридических наук, профессор, академик НАПрН Украины, проректор по научной работе Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого (*председатель редакционной коллегии*); **Л. С. Шевченко** – доктор экономических наук, профессор (*заместитель председателя редакционной коллегии*); **О. С. Марченко** – доктор экономических наук, профессор (*ответственный секретарь*); **Alic Bîrcă** – доктор экономических наук, профессор (Молдова); **Stanislav Buka** – доктор экономических наук, профессор (Латвия); **Yuliya Chernykh** – кандидат юридических наук (Норвегия); **Raimundas Kalesnykas** – доктор юридических наук, профессор (Литва); **Nikola Milović** – доктор философии по экономике, профессор (Черногория); **Lina Novikovienė** – доктор философии по праву, доцент (Литва); **Grigore Ioan Piroșcă** – доктор философии по экономике, профессор (Румыния); **Alla Pozdnakova** – доктор юридических наук, профессор (Норвегия); **Antonín Slaný** – доктор экономических наук, профессор (Чехия); **Piotr Szymaniec** – доктор юридических наук, профессор (Польша); **Natela Tsiklashvili** – доктор экономических наук, профессор (Грузия); **Yordan Vasilev** – доктор экономических наук, профессор (Болгария); **О. З. Ватаманюк** – доктор экономических наук, профессор; **О. С. Гринькевич** – доктор экономических наук, доцент; **Е. А. Гриценко** – доктор экономических наук, профессор; **Е. Р. Дашковская** – доктор юридических наук, профессор; **Д. В. Задыхайло** – доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент НАПрН Украины; **Ю. К. Зайцев** – доктор экономических наук, профессор; **Р. А. Казак** – кандидат юридических наук; **Т. М. Каминская** – доктор экономических наук, профессор; **О. Н. Колодизев** – доктор экономических наук, профессор, академик Академии экономических наук Украины; **М. В. Мартыненко** – доктор экономических наук, профессор; **В. С. Милаш** – доктор юридических наук, профессор; **Л. В. Нечипорук** – доктор экономических наук, профессор; **О. П. Подцерковный** – доктор юридических наук, профессор; **Д. В. Санников** – кандидат юридических наук, доцент; **О. Я. Трагнюк** – кандидат юридических наук, доцент; **Ю. Н. Уманцев** – доктор экономических наук, профессор; **Л. И. Федулова** – доктор экономических наук, профессор; **И. Б. Чичкало-Кондрацкая** – доктор экономических наук, профессор; **Р. В. Шаповал** – доктор юридических наук, профессор; **И. В. Шкодина** – доктор экономических наук, профессор; **М. В. Шульга** – доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент НАПрН Украины; **О. Л. Яременко** – доктор экономических наук, профессор; **В. Л. Яроцкий** – доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент НАПрН Украины

Ответственная за выпуск **О. С. Марченко**

Приказом Министерства образования и науки Украины от 07.05.2019 № 612 сборник научных трудов включен в **Перечень научных профессиональных изданий Украины, категория «Б»**, по специальностям: 051 «Экономика», 072 «Финансы, банковское дело и страхование», 073 «Менеджмент», 075 «Маркетинг», 076 «Предпринимательство, торговля и биржевая деятельность», 081 «Право», 293 «Международное право».

Сборник научных трудов зарегистрирован и проиндексирован в таких международных наукометрических базах, каталогах и системах поиска: Index Copernicus International, Google Scholar, Central and Eastern European Online Library (CEEOL), Ulrich's Periodicals Directory, Polska Bibliografia Naukowa (PBN), а также базах данных «Научная периодика Украины» и «Библиометрика украинской науки» Национальной библиотеки Украины имени В. И. Вернадского.

Адрес редакционной коллегии: Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого, ул. Пушкинская, 77, Харьков, 61024.

Тел.: +38 (057) 704-11-35; +38 (057) 704-92-58.

e-mail: ekonom@nulu.edu.ua, econom_theory@ukr.net. **Сайт:** <http://econtlaw.nlu.edu.ua>

*The issue is recommended for publication and for distribution via the Internet
by the Academic Council of Yaroslav Mudryi National Law University
(the protocol No. 9 of 30.06.2020)*

The certificate of the state registration KB № 21210-11010 IIP of 16.02.2015.

Economic Theory and Law : col. of sci. papers / editorial board: A. P. Hetman, etc. – Kharkiv : Pravo, 2020. – No. 3 (42). – 166 p.

Founder – Yaroslav Mudryi National Law University

Publisher – Yaroslav Mudryi National Law University

EDITORIAL BOARD:

A. P. Hetman – Doctor of Legal Sciences, Professor, Academician of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine, Vice-Rector for Academic Affairs, Yaroslav Mudryi National Law University (*editor-in-chief*); **L. S. Shevchenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor (*deputy editor-in-chief*); **O. S. Marchenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor (*executive secretary*); **Alic Bîrcă** – PhD habilitatus in Economics, Professor (Moldova); **Stanislav Buka** – Doctor of Economic Sciences, Professor (Latvia); **Yuliya Chernykh** – Ph Candidate in Law (Norway); **Raimundas Kalesnykas** – Dr., Law (Social Sciences), Professor of Law (Lithuania); **Nikola Milović** – PhD in Economics, Professor (Montenegro); **Lina Novikovienė** – PhD in Law, Associate Professor (Lithuania); **Grigore Ioan Piroșcă** – PhD in Economics, Conf. univ., Professor (Romania); **Alla Pozdnakova** – Dr. Juris, Professor (Norway); **Antonín Slaný** – Professor, Ing., CSc. in Economics (Czech Republic); **Piotr Szymaniec** – Doctor of Legal Sciences, Professor (Poland); **Natela Tsiklashvili** – Doctor of Economics, Professor (Georgia); **Yordan Vasilev** – PhD in Economics, Professor (Bulgaria); **I. B. Chychkalo Kondratska** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. R. Dashkovska** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **L. I. Fedulova** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. A. Grytsenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. S. Hrynkevych** – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor; **T. M. Kaminska** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **R. A. Kazak** – PhD in Law; **O. M. Kolodiziev** – Doctor of Economic Sciences, Professor, Academician of AES of Ukraine; **M. V. Martynenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **V. S. Milash** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **L. V. Nechyporuk** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. P. Podtserkovnyi** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **D. V. Sannikov** – PhD in Law, Associate Professor; **R. V. Shapoval** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **I. V. Shkodina** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **M. V. Shulha** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **O. Ya. Tragniuk** – PhD in Law, Associate Professor; **Yu. M. Umantsiv** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. Z. Vatamanyuk** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. L. Yaremenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **V. L. Yarotskyi** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **D. V. Zadykhailo** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **Yu. K. Zaitsev** – Doctor of Economic Sciences, Professor.

Managing editor – **O. S. Marchenko**

The Collection of Scientific Papers “Economic Theory and Law” is included in the **List of Scientific Professional Publications of Ukraine** in economic sciences and legal sciences (category “B”) (the Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine of 07.05.2019, No. 612).

The collection of scientific papers registered and indexed in the international scientometric databases, catalogs and search engines: Index Copernicus International, Google Scholar, Central and Eastern European Online Library (CEEOL), Ulrich’s Periodicals Directory, Polska Bibliografia Naukowa (PBN), as well as databases “Scientific Periodicals of Ukraine” and “Bibliometryka Ukrainian science” of V. I. Vernadsky National library of Ukraine

Address of the editorial board: Yaroslav Mudryi National Law University, 77, Pushkinska St., Kharkiv, 61024.

Tel.: +38 (057) 704-11-35; +38 (057) 704-92-58.

e-mail: ekonom@nulu.edu.ua, ekonom_theory@ukr.net.

Website: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

ШЕВЧЕНКО Л. С.

Стратегія організації в умовах обмежень, невизначеності
та непередбачуваності 8

БАЗЕЦЬКА Г. І.

Проблеми оцінки ефективності зовнішньоекономічних операцій 28

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

КАРНАУХ Б. П.

Деліктна відповідальність згідно з часткою на ринку 49

АМБАРЧЯН М. С.

Оцінювання ефективності діяльності органів місцевого
самоврядування в Україні: комплексний рейтинг
на основі показників бюджетних програм (англ. мовою) 64

ПРАВО

ДЖАБРАІЛОВ Р. А., МАЛОЛІТНЕВА В. К.

Інтеграція критерію «переваг для громади» у механізм публічних
закупівель: особливості впливу на сталий регіональний розвиток 89

ЗІНЧЕНКО І. О., ШЕВЧЕНКО Є. В.

До питання щодо уточнення змісту охоронної функції
кримінального права 117

ГУД Т. М.

Соціальна обумовленість встановлення кримінальної
відповідальності за приховування злочину (ст. 396 ККУ) 137

НАУКОВІ ДИСКУСІЇ ТА ОГЛЯДИ

ФІЛАТОВА Л. Д.

Математична складова освітньої програми «Бізнес-економіка» 153

Вимоги до оформлення статей, які подаються до збірника наукових праць

«Економічна теорія та право» 161

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ШЕВЧЕНКО Л. С.

Стратегия организации в условиях ограничений,
неопределенности и непредвиденности 8

БАЗЕЦКАЯ А. И.

Проблемы оценки эффективности внешнеэкономических операций 28

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРАВА

КАРНАУХ Б. П.

Деликтная ответственность в соответствии с долей на рынке..... 49

АМБАРЧЯН М. С.

Оценивание эффективности деятельности органов местного
самоуправления в Украине: комплексный рейтинг на основе
показателей бюджетных программ (на англ. языке)..... 64

ПРАВО

ДЖАБРАИЛОВ Р. А., МАЛОЛЕТНЕВА В. К.

Интеграция критерия «преимущества для громады» в механизм
публичных закупок: особенности влияния на устойчивое
региональное развитие 89

ЗИНЧЕНКО И. А., ШЕВЧЕНКО Е. В.

К вопросу об уточнении содержания охранительной функции
уголовного права..... 117

ГУД Т. Н.

Социальная обусловленность установления уголовной
ответственности за укрывательство преступлений (ст. 396 УКУ)..... 137

НАУЧНЫЕ ДИСКУССИИ И ОБЗОРЫ

ФИЛАТОВА Л. Д.

Математическая составная образовательной программы
«Бизнес-экономика» 153

Требования к оформлению статей, которые подаются в сборник

научных трудов «Экономическая теория и право»..... 161

TABLE OF CONTENTS

ECONOMIC THEORY

SHEVCHENKO L. S.

An organization's strategy under constraints, the uncertainty
and unpredictability 8

BAZETSKA H. I.

Problems of estimating the efficiency of foreign economic operations 28

ECONOMIC ANALYSIS OF LAW

KARNAUKH B. P.

Market share tort liability 49

AMBARCHIAN M. S.

Assessing the local government efficiency in Ukraine:
multi-attribute rankings based on budget program indicators 64

LAW

DZHABRAILOV R. A., MALOLITNEVA V. K.

The inclusion of a "community benefits" criterion
in a public procurement mechanism: peculiarities
of the influence on sustainable regional development 89

ZINCHENKO I. O., SHEVCHENKO YE. V.

The issue of clarifying the essence of the protective function
of the criminal law 117

HUD T. M.

Welfare conditionality of establishing the criminal liability for the concealment
of an offence (Article 396 of the Criminal Code of Ukraine) 137

SCIENTIFIC DISCUSSIONS AND REVIEWS

FILATOVA L. D.

Mathematical constituent of the educational program
"Business Economics" 153

Requirements for the articles in collection of scientific papers

"Economic Theory and Law" 161

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 005.21:338.244.42.025.4
DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-8

Л. С. ШЕВЧЕНКО

докторка економічних наук, професорка,
завідувачка кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків
e-mail: shevchenko_ls@ukr.net
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4567-0310>
ResearcherID: <http://www.researcherid.com/rid/M-5894-2017>



СТРАТЕГІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ ОБМЕЖЕНЬ, НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА НЕПЕРЕДБАЧУВАНOSTІ¹

Проаналізовано сучасні наукові підходи до обґрунтування змісту стратегування. Доведено, що: а) бізнес-організація стикається з численними обмеженнями (матеріальними, фінансовими, кадровими, управлінськими тощо) вже під час розроблення стратегії; б) реалізація стратегії організації майже завжди відбувається в умовах більшої чи меншої невизначеності та ризиків; в) стратегування може зазнати значного впливу чинника непередбачуваності. Сформульовано рекомендації щодо використання в процесі стратегування інструментарію прогнозування, форсайт-досліджень і сценарування бізнесу. Виняткову увагу приділено так званим «джокерам» із сильним ефектом впливу з причини високого ступеня їх непередбачуваності та невизначеності, необхідності прогнозувати гіпотетичні негативні сценарії розвитку бізнесу та формувати стійкість до них.

Ключові слова: стратегія, теорія обмежень, невизначеність, непередбачуваність, «джокер», «Чорний лебідь».

JEL Classification: L10, L21, M10.

¹ Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (№ державної реєстрації 0111u000961).

© Шевченко Л. С., 2020. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

Постановка проблеми. Практика стратегічного управління показує, що не втіленими залишаються до 70% запланованих стратегій, а іноді й більше. Під час оцінки стратегії може бути з'ясовано, що бізнес-організація: а) під впливом постійних змін у зовнішньому середовищі насправді реалізувала не заплановану, а спонтанну (непередбачувану) стратегію. Остання може бути не менш успішною, ніж та, яку розробили шляхом формалізованого планування; б) не реалізувала стратегію через численні обмеження, не враховані при розробленні стратегії, через не визначені, не передбачені під час стратегування, випадкові події. У будь-якому разі йдеться про роль і можливості стратегування.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дослідження в галузі стратегічного управління тривають із 1960-х рр. Першими значними напрацюваннями з проблем стратегування стали: трактат А. Чандлера (Alfred D. Chandler Jr.) «Стратегія і структура» (1962) [1], колективний підручник Гарвардської школи бізнесу «Політика бізнесу» (1965), автором аналітичного тексту до якого був К. Ендрюс (K. Andrews) [2], і книга І. Ансоффа (I. Ansoff) «Корпоративна стратегія» (1965) [3]. Дослідники обґрунтували необхідність переходу від оперативного, поточного управління до стратегічного. Під стратегуванням на практиці почали розуміти набір управлінських рішень і дій із формування та реалізації стратегії насамперед бізнес-організації.

Надалі сформувалися кілька наукових шкіл стратегічного менеджменту, які були досліджені та систематизовані у відомій праці Г. Мінцберга (G. Mintzberg), Б. Альстрєнда (B. Alstrend) та Дж. Лемпела (Dzh. Lempel) [4]. Безпосередньо Г. Мінцберг визначив п'ять типів стратегії: стратегія як план – спрямований курс дій задля досягнення певних цілей; стратегія як шаблон – систематичний характер поведінки в минулому із стратегією, яка реалізується тривалий час; стратегія як ринкова позиція фірми та її продуктів під впливом факторів зовнішнього середовища; стратегія як конкурентний маневр; стратегія як перспектива, яка ґрунтується на «теорії бізнесу» або ідеології фірми.

Сучасні дослідження стратегування українських учених дедалі частіше концентруються навколо проблеми врахування у стратегуванні факторів невизначеності та ризику. Так, А. В. Вороніна (A. V. Voronina) та О. В. Копил (O. V. Koryl) аналізують особливості та технології прийняття стратегічних рішень в умовах динамічного бізнес-середовища та кризи [5]. Е. О. Юрій (E. O. Yuriy) та І. Б. Луцик (I. B. Lutsyk) вивчають стратегічну діяльність суб'єкта господарювання в умовах невизначеності зовнішнього середовища, систематизують основні підходи до формування стратегії розвитку підприємства [6]. І. М. Крейдич (I. M. Kreidych), О. С. Наконечна (O. S. Nakonechna), І. В. Наконечний (I. V. Nakonechnyi) досліджують стратегії мінімізації ризи-

ків промислових підприємств під час управління їх інвестиційними ресурсами [7].

Однак фактор непередбачуваності бізнесу, його вплив на процес стратегування та реалізацію стратегій усе ще залишаються малодослідженими.

Мета статті – проаналізувати основні методологічні підходи до процесу стратегування в умовах обмежень, невизначеності та непередбачуваності бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Відомий американський учений, економіст, один із найбільш впливових теоретиків менеджменту ХХ ст., консультант у галузі менеджменту Пітер Друкер (P. F. Drucker) писав: «Кожна організація діє на підставі своєї теорії бізнесу, іншими словами, на підставі низки уявлень про те, в чому полягає її бізнес, які її цілі, як визначаються результати, хто її споживачі, що ці споживачі цінують і за що платять. *Стратегія є способом реалізації теорії бізнесу в практичній діяльності.* Крім того, стратегія – це найкращий спосіб перевірки теорії бізнесу. Якщо стратегія не забезпечує досягнення запланованих результатів, це перша серйозна ознака того, що настав час переглянути теорію бізнесу» [8]. Тобто стратеги мають розробляти теорію бізнесу для конкретної організації та способи її реалізації.

У статті, опублікованій у Harvard Business Review, П. Друкер наводить численні приклади зі світової практики ведення бізнесу [9]. Так, у 1809 р. німецький державний діяч і вчений Вільгельм фон Гумбольдт заснував Берлінський університет на принципово новій теорії університету. У 1870 р. Георг Сіменс, архітектор і перший генеральний директор першого універсального Deutsche Bank, мав не менш чітку теорію бізнесу: використовувати підприємницькі фінанси для об'єднання ще сільської та розколотої Німеччини шляхом промислового розвитку. В результаті протягом 20 років від часу заснування Deutsche Bank став провідним фінансовим інститутом Європи, яким він залишається до сьогодні. У 1870-х рр. компанія Mitsubishi була заснована на абсолютно новій теорії бізнесу, яка протягом 10 років зробила її лідером у Японії, а ще протягом 20 років – одним із перших насправді багатонаціональних підприємств. Саме теорія бізнесу пояснює успіх таких компаній, як General Motors і IBM, які домінували в економіці США протягом останньої половини ХХ ст.

На думку П. Друкера, теорія бізнесу має три складові. Кожна успішна організація: 1) існує у певному середовищі і відчуває на собі вплив суспільства та його структури, ринку, замовників і технологій; 2) реалізує певну місію, яка повинна бути чітко сформульованою та усвідомленою організацією; 3) повинна мати необхідні компетенції для реалізації місії. «Припущення про навколишнє середовище визначає, за що платять організації. Припущення про місію визначає те, що організація вважає значимими результатами, які зміни

очікуються в економіці та суспільстві загалом. Нарешті, припущення про основні компетенції визначає, у чому організація повинна переважати, щоб зберегти лідерство».

При цьому існують такі вимоги до теорії бізнесу:

1. Припущення щодо довкілля, місії та основних компетенцій повинні відповідати реальності.
2. Припущення у всіх трьох областях мають відповідати одне одному.
3. Теорія бізнесу повинна бути відомою і зрозумілою всій організації.
4. Теорію бізнесу доводиться постійно перевіряти – моніторити й тестувати. Це гіпотеза про речі, які постійно перебувають у потоці (суспільство, ринки, клієнти, технології) і мають здатність змінювати себе. Деякі теорії бізнесу настільки потужні, що існують довго, але з часом кожна теорія бізнесу застаріває, а потім стає недійсною.

Теорія бізнесу завжди застаріває, коли організація досягає своїх первісних цілей. Теорія бізнесу організації не діє, якщо організація стикається з: 1) несподіваним успіхом, власним чи конкурентів. Швидке зростання – впевнена ознака кризи в теорії організації. Будь-яка організація, яка подвоюється чи збільшується втричі за досить короткий проміжок часу, обов'язково переросла свою теорію. Останню слід переглядати, аналізуючи середовище, місію та основні компетенції; 2) несподіваним збоєм, знову ж таки, власним чи конкурентів.

За таких умов необхідна рання діагностика теорії бізнесу (на ранніх етапах розвитку бізнесу), а потім – постійне переосмислення теорії бізнесу, вживання ефективних заходів для зміни політики та практики, приведення стратегії організації у відповідність до нових реалій її середовища, нового визначення її місії та нових основних компетенцій, які мають бути розроблені та набуті. Усе це потребує від менеджерів довгострокового мислення. М. А. Кусумано (M. A. Kusumano) і Д. Б. Йоффі (D. B. Joffi) підкреслюють, що стратегія стоїть суто *майбутнього*. Це планування на перспективу. Усі великі стратегії починають із передбачення *майбутнього*, зазирають у *майбутнє*, потім прораховують кроки до нього і вчасно вносять потрібні зміни на шляху до бажаної цілі, прокладають *курс у майбутнє*. При цьому обов'язково визначають *межі діяльності* компанії: що робити і, головне, чого не робити [10, с. 38–42].

На практиці це означає, що при розробленні стратегії неодмінно мають бути враховані численні теперішні обмеження бізнесу, фактор невизначеності та можлива непередбачуваність реалізації стратегії в майбутньому. Отже, існують, як мінімум, три проблеми стратегування.

Перша – бізнес-організація практично завжди стикається з численними обмеженнями вже під час розроблення стратегії. Теорія обмежень системи

була розроблена у 1980-х рр. ізраїльським ученим Е. Голдраттом (E. Goldratt). Це філософія управління бізнесом (організаціями, системами), в основі якої лежить розуміння того, що успішність бізнесу (можливість постійно збільшувати прибуток) зумовлюється ефективністю / продуктивністю його обмежень. Теорія стверджує, що кожна бізнес-організація в кожний конкретний момент часу має певні обмеження своєї діяльності – фізичні (матеріальні, виробничі), фінансові, ринкові, людські, часові, обмеження політики ведення бізнесу. Чим швидше будуть виявлені обмеження, тим обґрунтованішими будуть стратегічні рішення щодо розвитку бізнесу та зростання його продуктивності.

Зрозуміло, що жодна, навіть найкраща, стратегія не буде реалізована за відсутності фінансування та матеріальних ресурсів. Але стратегування бізнесу здійснюють менеджери. А реалізують стратегію всі працівники організації. Тому найперша увага має бути приділена управлінським, кадровим та організаційним обмеженням. Останні трактують як стереотипи та переконання, які ніхто не ставить під сумнів, але саме через це вони й гальмують розвиток організації.

До управлінських обмежень слід насамперед віднести управлінські кризи. Л. Грейнер (L. Greiner) у своїй моделі організаційних фаз зростання та кризових ситуацій стверджує, що організація за час свого існування (вік бізнесу) проходить п'ять фаз розвитку. І на кожній із фаз є передумови як для зростання (збільшення розміру) бізнесу, так і для виникнення управлінської кризи. На першій фазі («Зростання завдяки творчості») відбувається створення формалізованої структури управління, встановлення правил, пріоритетів і принципів роботи. Утім, якщо компетенції керівників не відповідають цим завданням, виникає «криза лідерства». На другій фазі («Спрямоване зростання»), після подолання кризи, зростання організації продовжується шляхом збільшення кількості структурних підрозділів. Однак, якщо централізоване управління перешкоджає прийняттю самостійних рішень керівниками підрозділів, закладаються передумови «кризи автономії». На третій фазі («Зростання через делегування»), за умови, що управлінські помилки виправлено, зростання організації передбачає децентралізацію управління, але з часом можливою стає «криза контролю». На четвертій фазі («Зростання через координацію») керівництво організації знов вимушено повертається до жорсткого контролю робіт і посилює підзвітність підрозділів і працівників. Проте, як тільки формальні процедури беруть гору над загальними цілями і завданнями, виникає «криза заборон», а організація втрачає свою гнучкість. На п'ятій фазі («Зростання через співробітництво») триває пошук ефективних методів стимулювання персоналу, що може посилити інтенсивність праці і призвести до психологічного виснаження працівників. Розгортається «кри-

за оновлення/зростання» [11]. На шостій фазі («Зростання шляхом альянсів»), яку дослідники запропонували в розвиток моделі Грейнера, організація звертається до зовнішнього зростання, у тому числі шляхом M&A.

Серед кадрових обмежень на розвиток бізнесу впливають: відсутність персоналу потрібної кваліфікації, низька мотивація праці, опір організаційним змінам і перетворенням. Останній проявляється як у формі пасивного, прихованого неприйняття змін у вигляді зниження продуктивності праці або бажання перейти на іншу роботу, так і у формі активного, відкритого виступу проти перебудови, наприклад, страйку чи ухилення від запровадження нововведень. Причинами опору змінам найчастіше є: недостатня інформованість персоналу або нерозуміння ним сутності того, що відбувається; ігнорування менеджерами змін корпоративних традицій та стилю роботи; проведення змін без урахування думок співробітників; недовіра до ініціаторів реформ; неадекватні системи винагороди персоналу в період реформування організації; економічний страх втрати заробітку, посади, гарантованої зайнятості тощо; загроза статусу чи кваліфікації працівника та інше. Знання причин опору організаційним змінам дозволяє оперативно реагувати, а ще краще – запобігати виникненню подібних ситуацій в організації.

Окрему групу обмежень становлять організаційні обмеження, дисфункції та патології, які деформують функціонування господарського об'єкта.

Організаційні обмеження найчастіше мають суб'єктивну природу. Йдеться про брак ресурсів для реалізації стратегії, що паралізує команду і змушує її прямо або побічно саботувати впровадження стратегії; проблеми з комунікаціями й опрацюванням тих організаційних змін, які потрібні для впровадження стратегії; відсутність мотивації власника, топ-менеджерів, усієї команди для реалізації корпоративної стратегії взагалі, ділової або якоїсь функціональної стратегії; конфлікт стратегії бізнесу й особистої життєвої стратегії власника; розрив між візією та способами її реалізації як операційним завданням. Нерідко нова стратегія вимагає нової організаційної структури й/або культури [12]. Дослідники businessrevisor.ru всі причини провалів стратегії зводять до однієї: стратегії не втілюються в життя через невідповідність того, чого організація хоче, і того, що вона собою являє (якими є її цінності, лідерство, потенціал і культура). Неефективні стратегії – результат нерозуміння природи власної організації та небажання заглиблюватися в особливості її функціонування (відсутність знань, здібностей, мотивації), а також бездумної постановки цілей [13].

Організаційна дисфункція означає нерівноважний динамічний стан бізнес-організації, за якого лише окремі характеристики даної системи втрачають свою якість, що призводить або до відхилення моделі поведінки бізнес-орга-

нізації від оптимальної, або до закріплення неефективної норми, але при цьому бізнес-організація продовжує функціонувати. Зараз організаційні дисфункції визначають як: 1) відхилення процесів, що відбуваються в організації, та результатів її діяльності від існуючої норми; 2) збій у протіканні процесів, в елементах організації та періодичне (або систематичне) недосягнення організацією поставлених цілей.

Організаційна патологія – це вже стійке порушення оптимального функціонування й розвитку організації, неспроможність її елементів виконувати задані функції. Видами організаційних патологій вважають: панування структури над функцією (наприклад, унаслідок створення нових підрозділів, які не відповідають інтересам фірми й не підкріплені раціональними обґрунтуваннями); бюрократію; автаркію підрозділів; конфлікти; некерованість; переважання особистих інтересів над службовими; розрив між ідеями та їх реалізацією; кліку; суперечність стратегічних і оперативних складових; порушення принципу єдиноначальності; виникнення протидіючих угруповань усередині організації [14].

Теорія обмежень стверджує, що будь-яка організація може бути суттєво покращена, оскільки має для цього потенціал, простір і час, а будь-яке обмеження можна здолати. Така робота є циклічною: спочатку слід виявити перше ключове (найголовніше) обмеження, особливості і характер його впливу, усвідомити недоліки (суперечності) попереднього керування цим обмеженням, запропонувати й реалізувати нові підходи до подолання обмеження, виходячи з інтересів усіх стейкхолдерів. Потім виявляються наступні обмеження, і цикл повторюється. Тобто обмеженнями можна управляти. І таке управління слід розглядати в контексті стратегування, як його передумову й складову.

Проблема друга – розроблення та реалізація стратегії розвитку організації майже завжди відбувається в умовах більшої чи меншої невизначеності. Остання може суттєво вплинути на результати діяльності організації, зробити неможливою оцінку майбутнього розвитку подій, як із погляду ймовірності їхньої реалізації, так і з погляду форми їхнього прояву.

Невизначеність бізнесу має місце, якщо:

а) немає однозначних, чітких уявлень про досліджувані процеси та фактори, що на них впливають;

б) відбуваються постійні зміни умов господарської діяльності – законодавства або напрямів економічної діяльності уряду, кон'юнктури ринку, дій конкурентів тощо;

в) неможливо спрогнозувати наслідки впливу на досліджувані об'єкти багатьох факторів (НТП, стихійного лиха, поведінки конкурентів і споживачів), оцінити майбутній розвиток подій;

г) відсутня повна інформація про внутрішні й зовнішні умови прийняття управлінських рішень; це може бути наслідком як технічних труднощів збору й оброблення інформації, так і високих інформаційних витрат, які перевищують вигоди від володіння інформацією;

г) існує асиметрія інформації, тобто нерівний ступінь поінформованості економічних агентів про умови їх діяльності, предмет і умови угоди між ними. Деяка інформація іноді з різних причин узагалі приховується;

д) має місце багатокритеріальність і конфліктність в оцінці рішень, коли доводиться свідомо йти на компроміси.

Консалтингова фірма McKinsey виокремлює чотири рівні невизначеності. На першому рівні (*«достатньо зрозуміле майбутнє»*) природа невизначеності встановлюється шляхом використання стандартних інструментів стратегічного аналізу: моделі «п'яти сил конкуренції» М. Портера, бенчмаркінгу, аналізу ланцюга вартості тощо. При цьому не передбачається суттєвих змін у конкурентному середовищі, законодавчій базі та оподаткуванні, технологіях та інших факторах, що впливають на діяльність підприємства. На другому рівні (*«майбутнє у вигляді низки альтернатив»*) невизначеність описується через низку сценаріїв розвитку подій та оцінювання ймовірності реалізації кожного з них. Проте який саме сценарій реалізується, передбачити важко. На третьому рівні невизначеності (*«майбутнє у вигляді “діапазону”*») можна лише ідентифікувати деякий діапазон варіантів розвитку подій у майбутньому. Аналіз проводиться на основі декількох базових сценаріїв з «плаваючими» змінними, з використанням певних індикаторів (показників) раннього попередження, на основі яких можна зрозуміти певні тенденції, що склалися в зовнішньому середовищі підприємства. На четвертому рівні (*«повна невизначеність майбутнього»*) фактично немає можливості не тільки визначити хоч якісь сценарії розвитку подій, але й описати параметри, що аналізуються, хоча б у вигляді діапазонів. Повна невизначеність зустрічається досить рідко, але іноді доводиться брати її до уваги [15].

Невизначеність породжує ризик, тобто можливість або реальну загрозу відхилення результатів конкретних рішень або дій від очікуваних (мети); небезпеку втрати ресурсів порівняно з варіантом, розрахованим на їх раціональне використання; імовірність виникнення збитків, неодержання доходів чи появи додаткових витрат порівняно з прогнозованим варіантом. Однак якщо в умовах невизначеності ймовірність досягнення певних результатів чи прийняття якихось рішень у принципі не має одностайної альтернативи, то в умовах ризикової ситуації можливість оцінити ймовірність подій існує об'єктивно. Особливої актуальності тоді набувають оцінка ризику (з використанням різних методів – аналогій, чутливості, імітаційного моделювання тощо) та управління ризиком. Ідеться про науково обґрунтовані заходи щодо оптимі-

зації ризику на всіх етапах прийняття й реалізації управлінських рішень. У загальному вигляді ці заходи включають виявлення ризиків, їх аналіз, вибір і застосування методів оптимізації, оцінку одержаних результатів.

Невизначеність бізнесу змінює й логіку стратегування. Невизначеність, яка змушує організацію переглядати свою стратегію і механізми її реалізації, визнається стратегічною. Якщо бізнес стикається з такою невизначеністю, особливо актуальними стають постійне оновлення інформації та аналітичних даних стосовно майбутнього розвитку світової, національної та регіональної економіки, пріоритетних напрямів діяльності бізнес-організацій. Знання можливих наступних змін зовнішнього та внутрішнього середовища організації, особливостей їх впливів та ризиків, які вони в собі містять, є обов'язковою передумовою ефективного стратегування в бізнес-організації. Для одержання такої інформації бізнес-організації можуть використовувати різноманітні канали комунікацій і надходження інформації. Виняткова увага має бути приділена прогнозуванню та форсайт-дослідженням, сценаруванню бізнесу.

Прогнозування поєднує минуле (аналіз стану і поведінки господарської системи у попередній період), сучасне (дослідження поточних тенденцій і чинників змін системи) і майбутнє (визначення параметрів та ймовірну оцінку подальших результатів розвитку) досліджуваної господарської системи. Прогноз повинен містити обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку системи. Одне з найважливіших завдань прогнозування на рівні бізнес-організації – передбачення можливих варіантів її діяльності в майбутньому під впливом змін у внутрішньому й зовнішньому середовищі, а також так званих порогових величин процесів економічного розвитку: виявлення можливих строків великих зсувів, що призводять до якісних змін процесів, які вивчаються. Водночас прогнозування й прогнози повинні надати менеджерам можливість усвідомити наслідки рішень, які вони приймають.

Зрозуміло, що прогнози мають бути обґрунтованими і достовірними. Перевірити це можна шляхом верифікації. У простих випадках роль верифікації відіграють експертні опитування. У більш складних випадках рекомендуються спеціальні процедури, як-от: 1) розроблення прогнозу методом, що відрізняється від уже застосованих; 2) зіставлення прогнозу з іншим, отриманим з альтернативних джерел інформації; 3) перевірка адекватності прогнозу в ретроспективному періоді; 4) аналітичне або логічне дослідження прогнозів; 5) додаткове опитування експертів; 6) спростування критичних зауважень опонентів; 7) вияв та врахування джерел можливих помилок; 8) зіставлення з думкою найбільш компетентного експерта [16].

Форсайт (від англ. *foresight* – погляд у майбутнє, передбачення) передбачає виявлення нових напрямів інноваційного розвитку та технологічних

перспектив, які за умови інвестування зможуть у довгостроковій перспективі істотно впливати на соціально-економічний розвиток країни, регіону, галузі або корпорації. Методологія форсайту найбільше відповідає стратегічному плануванню, оскільки спочатку передбачає постановку мети як бажаний очікуваний результат, а потім – визначення способів досягнення майбутнього з урахуванням ресурсів, які є в організації або які необхідні для цього. Горизонт передбачення – 25–50 років: так краще видно глобальні тенденції розвитку, хоч їх і важко прогнозувати. В бізнесі замовниками форсайту є, як правило, великі фірми (корпорації) з тривалим часом існування, яким для стратегічного планування вкрай важливо знати перспективи інноваційного розвитку галузі, країни, світової економіки. На відміну від традиційного прогнозування, до форсайту залучають широке коло експертів із різних сфер діяльності. Опитують також групи населення (жителів регіону, молодь тощо), які безпосередньо зацікавлені в розв’язанні досліджуваної проблеми. Головне – аби суспільство (керівники держави, місцевої влади, компаній, окремі фахівці та громадськість) було готовим спільно оцінити довгострокові перспективи розвитку регіону чи країни, напрацювати спільне бачення майбутніх можливостей і загроз [17, с. 72–81].

Форсайт, інтегрований у систему стратегічного управління окремої фірми, є стратегічним форсайтом. Центром такого форсайту є *сценарне планування* – побудова багатоваріантних сценаріїв подій з одночасним розробленням практичних заходів. Чому? Тому що будь-яка господарська система може розвиватися за різними напрямками, під впливом різних, часто не передбачуваних чинників, по-різному реагувати на зміни внутрішнього й особливо зовнішнього середовища. За таких умов менеджерам важливо мати сценарії розвитку – експертно-аналітичні висновки науковців, які, використовуючи спеціальні інструменти дослідження, формулюють пріоритети організації та окреслюють контури й наслідки тих подій, що ймовірно відбудуться з організацією в майбутньому під впливом певних чинників та ухвалення певних управлінських рішень.

Алгоритм сценарного планування передбачає:

1) встановлення пріоритетів і «постеріоритетів» (негативних пріоритетів), особливо на національному рівні [18];

2) побудову кількох імовірних, але контрастних, варіантів розвитку зовнішнього середовища організації з виокремленням найбільш значущих для організації позицій [19];

3) визначення сукупності всіх варіацій майбутнього розвитку організації, які з певною ймовірністю можуть бути реалізовані. Найчастіше вказується інерційний сценарій (що буде, якщо нічого не робити) і можливі шляхи відхилення від нього;

4) розробку для кожного відхилення «вікна можливостей (вибору)» і певної стратегії дій;

5) обґрунтування сценарних «розвилок», які можуть бути багатоваріантними. Кількість сценаріїв тоді визначається як добуток кількості розвилок та їх варіантності.

Сценарний підхід може виявитися неефективним лише в тих випадках, коли події свідчитимуть про «неминуче майбутнє», яке визначається безальтернативними трендами, що не залежать від прийнятих управлінських рішень, або про «неможливе майбутнє» – версії розвитку соціосистеми, несумісні з «неминучим майбутнім» [20].

Проблема третя – реалізація стратегії розвитку бізнесу може зіткнутися з чинником непередбачуваності. Як зазначають фахівці, влада і бізнес, аналізуючи ризики, традиційно готуються до минулих, уже відомих криз («Старі генерали завжди готуються до минулої війни»). А як бути, якщо економічні події викликані незвичними, невідомими до цього часу причинами й не піддаються ні економічним законам, ні очікуванням? Наприклад, нинішню економічну кризу, пов'язану з COVID-19, передбачити раніше було майже неможливо. Цю кризу не можна назвати ні борговою, ні циклічною, ні структурною.

Теорія «тенденцій, що зароджуються», приділяє увагу так званим «джокерам» із сильним ефектом впливу з причини саме високого ступеня їх непередбачуваності. «Джокери» означають події, ймовірність реалізації яких украй низька, але вони можуть відбутися раптово й мати серйозні наслідки (розвиток Інтернету; цунамі, що викликало аварію на атомній станції «Фукусіма» в 2011 р.; терористична атака в США 11 вересня 2001 р. та ін.). «Джокери» зазвичай породжують нові виклики для майбутнього, формують порядок для досліджень, розробок та інновацій, а також для соціально-економічної, екологічної політики та забезпечення безпеки. Бувають «джокери», від настання яких вииграють або зазнають збитків усі сторони, але зазвичай у результаті їх реалізації виявляються як переможці, так і переможені. У багатьох випадках неможливо точно оцінити їх вплив на різні сфери життя, адже сам процес розвитку події, що лежить в основі «джокера», часто буває невизначеним [21].

Аналіз «джокерів», які вже реалізувалися, дозволив науковцям створити таку їх класифікацію:

а) «джокери», які розвиваються за сценарієм зростання напруженості: ланцюжок майже непомітних подій, або трендів, менш значущих подій призводить до появи критичної напруженості (переломного моменту), після чого відбуваються «вибух» і радикальні зміни в системі;

б) «джокери» як раптові, несподівані події чи навіть катастрофи з серйозними наслідками, які вже мали місце раніше й будуть траплятися в подальшому: виверження вулканів, цунамі, циклони, землетруси, повені, які іноді призводять до загибелі цивілізації; технічний збій на ядерній або промисловій установці (Чорнобиль, Фукусіма, Бхопал); падіння астероїда, що знищує цілі зони земної екосистеми. Цей вид «джокерів» почасти передбачуваний: імовірність настання деяких із них (ми про це знаємо зазвичай з історичних фактів) дуже низька й невизначена, але вона існує, причому з високим ефектом впливу; про інших точно відомо, що вони можуть трапитися (наприклад, аварії на особливо небезпечних промислових об'єктах, виверження вулканів, землетруси). Деякі з цих «джокерів» є результатом зростання напруженості (наприклад, у технологічних системах), інші є результатом випадкових збігів обставин (скажімо, падіння астероїда);

в) «Чорні лебеді» (black swans). Нассім Ніколас Талеб (N. N. Taleb) застосував термін «Чорні лебеді» для опису подій, які для спостерігача спочатку є несподіваними, аномальними й мають значний ефект, але згодом, при проведенні ретроспективного аналізу, приймаються як даність (мали бути) і розглядаються так, як ніби вони очікувалися. «Чорний лебідь» – це явище або подія, настання якого неминуче, і на нього не можна вплинути вольовими зусиллями [22].

У літературі є як доволі схвальні відгуки щодо застосовності даної теорії в суспільстві, економіці та бізнесі, так і вельми критичні. Проте багато економістів-теоретиків зараз проводять аналогію між коронавірусом і саме «Чорним лебедем». Наслідки пандемії для світового та вітчизняного бізнесу дійсно є непередбачуваними й значними. Згідно з даними Міжнародної організації праці (МОП) на 4 травня 2020 р., через пандемію коронавірусу у 2020 р. люди по всьому світу зазнали збитків у розмірі \$3,4 трлн [23]. Bloomberg (з посиланнями на аналітиків JPMorgan Chase & Co.) оцінив втрати світової економіки від коронавірусу в \$5,5 трлн. Ця сума перевищує річний обсяг виробництва товарів і послуг Японії [24]. Азіатський банк розвитку (АБР) у своєму актуалізованому прогнозі, оприлюдненому 15 травня 2020 р., пише, що глобальні економічні втрати в результаті пандемії коронавірусу SARS-CoV-2 можуть скласти \$8,8 трлн або майже 10 відсотків світового ВВП [25]. За приблизними оцінками українських аналітичних центрів, кожен місяць карантину коштував Україні 0,7% ВВП, тобто понад 27 млрд грн [26].

Як це все врахувати в стратегічному плануванні? Німецький футуролог К. Штайнмюллер (K. Steinmüller) підкреслює, що «джокер» формує нову картину майбутнього, змінює наше усвідомлення майбутнього й змушує переосмислити минуле, породжуючи нові концепції та оцінки. Тому потрібно постійно *передбачати появу «джокерів», аналізувати їх можливий вплив*

на бізнес, прогнозувати гіпотетичні негативні сценарії подій. Як правило, «джокерів» виявляють шляхом опитувань фахівців організації, наприклад, методом мозкового штурму, через онлайн-конференції, із залученням зовнішніх бізнес-консультантів. Малюючи картину (формулюючи сценарій) уявних «джокерів», компанії: а) здійснюють тестування нових стратегічних опцій; іншими словами, проявляють нестандартне мислення (новий погляд на процеси); б) приймають превентивні рішення з метою забезпечення стійкості до зовнішніх впливів і негативних сценаріїв розвитку подій; у багатьох випадках це забезпечує мінімізацію витрат і втрат фірми; в) формують більш «міцні» стратегії організації. Н. Н. Талєб рекомендує *будувати стійкість до негативних подій у цілому й мати можливість використовувати позитивні події* [21].

Висновки. Розроблення стратегії розвитку сучасної бізнес-організації відбувається в динамічному середовищі, яке сповнене обмежень, невизначеності й непередбачуваних подій. Традиційні алгоритми стратегування спрацьовують не завжди. Багато стратегій не реалізуються, а ті, що реалізуються, нерідко переглядаються в процесі реалізації. Усе це потрібно врахувати власникам бізнесу й менеджерам.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Chandler A. D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge, MA: MIT Press. 1962/1998.
2. Learned E. P., Christensen C. R., Andrews K. R., Guth W. D. Business policy: Text and cases. Irwin, Homewood, 1965. Pp. vii-viii.
3. Ansoff H. I. Corporate Strategy: An Analytic Approach to Business Policy for Growth and Expansion. McGraw-Hill, 1965. 241 p.
4. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмפל Дж. Школы стратегий / пер. с англ. ; под ред. Ю. Н. Каптуревского. Санкт-Петербург: Издательство «Питер», 2002. 330 с.
5. Вороніна А. В., Копил О. В. Прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності та ризику. *Молодий вчений*. 2016. № 1 (28). Ч. 1. С. 35–39.
6. Юрій Е. О., Луцик І. Б. Особливості формування стратегії розвитку підприємств в умовах невизначеності зовнішнього середовища. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2015. № 13. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/13-2015/30.pdf> (дата звернення: 20.05.2020).
7. Крейдич І. М., Наконечна О. С., Наконечний І. В. Механізм формування стратегії мінімізації ризиків промислового підприємства при управлінні його інвестиційними ресурсами і моделюванні ресурсних потоків. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 1. С. 13–19. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/1_2017/4.pdf (дата звернення: 20.05.2020).
8. Друкер П. Ф. Новые реалии и стратегия организации (из книги «Задачи менеджмента в XXI веке»). Введение. Почему именно стратегия? URL: <https://www.twirpx.com/file/187869/> (дата звернення: 20.05.2020).

9. Drucker P. F. The Theory of the Business. URL: <https://hbr.org/1994/09/the-theory-of-the-business> (дата звернення: 20.05.2020).
10. Кусумано М. А., Йоффі Д. Б. Стратегії геніїв. П'ять найважливіших уроків від Білла Гейтса, Енді Гроува та Стіва Джобса. Харків: Книжковий клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2018. 256 с.
11. Greiner L. E. Evolution and Revolution as Organizations Grow. Harvard Business Review. 1998. May-June. URL: <https://hbr.org/1998/05/evolution-and-revolution-as-organizations-grow> (дата звернення: 20.05.2020).
12. Коробова Т. Стратегия не на бумаге. 10 советов для бизнеса. URL: <https://biz.nv.ua/experts/stratchija-ne-na-bumahe-10-sovetov-dlja-biznesa-2517207.html> (дата звернення: 20.05.2020).
13. Почему не работают стратегии. URL: <https://businessrevisor.ru/2018/12/strategies-do-not-work/> (дата звернення: 20.05.2020).
14. Организационная патология. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D0%B0%D1%82%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F (дата звернення: 20.05.2020).
15. Стратегічний аналіз в умовах невизначеності. URL: <http://ukr.vipreshebnik.ru/strateg/4127-strategichnij-analiz-v-umovakh-neviznachenosti.html> (дата звернення: 20.05.2020).
16. Філіпова К. В. Методи прогнозування інноваційного розвитку підприємства. URL: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/34162/1/127_609-613.pdf (дата звернення: 20.05.2020).
17. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с.
18. Развитие предвидения. URL: http://www.moodle.udec.ntu-kpi.kiev.ua/moodle/file.php/115/resources/resource_5/04.html (дата звернення: 20.05.2020).
19. Попов С. А. Сценарное моделирование: методика из восьми шагов. URL: http://www.elitarium.ru/2008/10/20/scenarnoe_modelirovanie_metodika.html (дата звернення: 20.05.2020).
20. Методика «Неизбежное будущее». URL: <http://www.future-designing.org/download.php?d=26&is=doc> (дата звернення: 20.05.2020).
21. В. ван Рай. Зарождающиеся тенденции и «джокеры» как инструменты формирования и изменения будущего. *Форсайт*. 2012. Т. 6, № 1. С. 60–73.
22. Taleb N. N. The Black Swan. The Impact of the Highly Improbable. London: Penguin Books, 2008. 446 с.
23. В ООН порахували фінансові втрати людства від COVID-19. URL: <https://www.pravda.com.ua/news/2020/05/4/7250414/> (дата звернення: 20.05.2020).
24. Гордеев В. Bloomberg оценил потери мировой экономики от коронавируса в \$5 трлн. URL: <https://www.rbc.ru/economics/09/04/2020/5e8ec97f9a79478537a44e47> (дата звернення: 20.05.2020).
25. Глобальные убытки от коронавируса могут составить до 10 процентов мирового ВВП. URL: <https://www.dw.com/ru/%D0%B3%D0%BB%D0%BE%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B5-%D1%83>

D0%B1%D1%8B% D1%82%D0%BA%D0%B8-%D0%BE%D1%82-%D0%BA%D0%BE%D1%80% D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D1%80%D1%83%D1%81%D0%B0%D0%BC%D0%BE%D0%B3%D1%83%D1%82%D1%81%D0%BE%D1%81% D1%82%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D1%82%D1%8C%D0%B4%D0%BE-10-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BE%D0%B2-%D0%BC%D0%B8% D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE% D0%B3%D0%BE-%D0%B2%D0%B2%D0%BF/a-53446664 (дата звернення: 20.05.2020).

26. Алексеева Т. Несправедливый карантин. URL: https://lb.ua/economics/2020/05/16/457667_nespravedliviy_karantin.html (дата звернення: 16.05.2020).

REFERENCES

1. Chandler, A. D. (1998). *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. Cambridge, MA: MIT Press.
2. Learned, E. P., Christensen, C. R., Andrews, K. R., & Guth, W. D. (1965). *Business policy: Text and cases*. Irwin, Homewood.
3. Ansoff, H. I. (1965). *Corporate Strategy: An Analytic Approach to Business Policy for Growth and Expansion*. McGraw-Hill.
4. Mintzberg, G., Alstrend, B., & Lempel, Dzh. (2002). *Shkoly strategiy [Schools of strategies]*. Sankt-Peterburg: Izdatelstvo «Piter» [in Russian].
5. Voronina, A. V., & Kopyl, O. V. (2016). Pryiniattia stratehichnykh rishen v umovakh nevyznachenosti ta ryzyku [Making strategic decisions in conditions of uncertainty and risk]. *Molodyi vchenyi – A young scientist*, 1 (28). P. 1, 35–39 [in Ukrainian].
6. Yurii, E. O., & Lutsyk, I. B. (2015). Osoblyvosti formuvannia stratehii rozvytku pidpriemstv v umovakh nevyznachenosti zovnishnoho seredovyshcha [Features of formation of strategy of development of the enterprises in the conditions of uncertainty of external environment]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu – Scientific Bulletin of the International Humanities University*, 13. Retrieved from <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/13-2015/30.pdf> [in Ukrainian].
7. Kreidych, I. M., Nakonechna, O. S., & Nakonechnyi, I. V. (2017). Mekhanizm formuvannia stratehii minimizatsii ryzykiv promyslovoho pidpriemstva pry upravlinni yoho investytsiinymy resursamy i modeliuvanni resursnykh potokiv [The mechanism of formation of strategy of minimization of risks of the industrial enterprise at management of its investment resources and modeling of resource streams]. *Investytsii: praktyka ta dosvid – Investments: practice and experience*, 1, 13–19. Retrieved from http://www.investplan.com.ua/pdf/1_2017/4.pdf [in Ukrainian].
8. Druker, P. F. (2012). *Novyye realii i strategiya organizatsii (iz knigi «Vyzovy menedzhmenta v XXI veke»)*. Vvedeniye. *Pochemu imenno strategiya?* [New realities and the organization's strategy (from the book "Management Challenges for the 21st Century"). Introduction. *Why exactly the strategy?*]. Retrieved from <https://www.twirpx.com/file/187869/> [in Russian].
9. Drucker, P. F. (1994). *The Theory of the Business*. Retrieved from <https://hbr.org/1994/09/the-theory-of-the-business>.

10. Kusumano, M. A., & Joffi, D. B. (2018). *Stratehii heniiv. Piat naivazhlyvishykh urokiv vid Billa Heitsa, Endi Hrouva ta Stiva Dzhobsa [Strategies of geniuses. The five most important lessons from Bill Gates, Andy Grove and Steve Jobs]*. Kharkiv: Knyzhkovyi klub «Klub Simeinoho Dozvillia» [in Ukrainian].
11. Greiner, L. E. (1998, May-June). Evolution and Revolution as Organizations Grow. *Harvard Business Review*. Retrieved from <https://hbr.org/1998/05/evolution-and-revolution-as-organizations-grow>
12. Korobova, T. (2019, January 23). *Strategiya ne na bumage. 10 sovetov dlya biznesa [The strategy is not on paper. 10 tips for business]*. Retrieved from <https://biz.nv.ua/experts/strategiya-ne-na-bumahe-10-sovetov-dlja-biznesa-2517207.html> [in Russian].
13. *Pochemu ne rabotayut strategii [Why strategies do not work]*. (2018). Retrieved from <https://businessrevisor.ru/2018/12/strategies-do-not-work/> [in Russian].
14. *Organizatsionnaya patologiya [Organizational pathology]*. (n.d.). Retrieved May 20, 2020, from <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F%D0%BF%D0%B0%D1%82%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F> [in Russian].
15. *Stratehichniy analiz v umovakh nevyznachenosti [Strategic analysis in conditions of uncertainty]*. (n.d.). Retrieved May 20, 2020, from <http://ukr.vipreshebnik.ru/strateg/4127-strategichnij-analiz-v-umovakh-neviznachenosti.html> [in Ukrainian].
16. Filipova, K. V. (n.d.). *Metody prohnouzuvannia innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva [Methods for forecasting the innovative development of the enterprise]*. Retrieved May 20, 2020, from http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/34162/1/127_609-613.pdf [in Ukrainian].
17. Shevchenko, L. S. (2019). *Stratehichniy biznes-konsal'tynh [Strategic business consulting]*. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].
18. *Razvitiye predvideniya [Foresight development]*. (n.d.). Retrieved May 20, 2020, from http://www.moodle.udec.ntu-kpi.kiev.ua/moodle/file.php/115/resources/resource_5/04.htm [in Russian].
19. Popov, S. A. (2008). *Stsenarnoye modelirovaniye: metodika iz vosmi shagov [Scenario Modeling: An Eight-Step Procedure]*. Retrieved from http://www.elitarium.ru/2008/10/20/scenarnoe_modelirovanie_metodika.html [in Russian].
20. *Metodika "Neizbezhnoye budushcheye" [Methodology "The Inevitable Future"]*. (n.d.). Retrieved May 20, 2020, from <http://www.future-designing.org/download.php?d=26&is=doc> [in Russian].
21. Van Ray, V. (2012). Zarozhdayushchiesya tendentsii i «dzhokery» kak instrumenty formirovaniya i izmeneniya budushchego [Emerging trends and "jokers" as tools for shaping and changing the future]. *Forsayt – Foresight*, 6 (1), 60-73 [in Russian].
22. Taleb, N. N. (2008). *The Black Swan. The Impact of the Highly Improbable*. London: Penguin Books.
23. *V OON porakhuvaly finansovi vtraty liudstva vid COVID-19 [The UN has calculated the financial loss of humanity from COVID-19]*. (2020, May). Retrieved from <https://www.pravda.com.ua/news/2020/05/4/7250414/> [in Ukrainian].
24. Gordeyev, V. (2020, April 04). *Bloomberg otsenil poteri mirovoy ekonomiki ot koronavirusa v \$5 trln [Bloomberg estimated the global economy's losses from the coro-*

- navirus at \$5 trillion*]. Retrieved from <https://www.rbc.ru/economics/09/04/2020/5e8ec97f9a79478537a44e47> [in Russian].
25. *Globalnyye ubytki ot koronavirusa mogut sostavit do 10 protsentov mirovogo VVP* [Global coronavirus losses can be up to 10 percent of global GDP]. (n.d.). Retrieved May 20, 2020, from <https://www.dw.com/ru/%D0%B3%D0%BB%D0%BE%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B5-%D1%83%D0%B1%D1%8B%D1%82%D0%BA%D0%B8-%D0%BE%D1%82%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D1%80%D1%83%D1%81%D0%B0-%D0%BC%D0%BE%D1%83%D1%82-%D1%81%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D1%82%D1%8C-%D0%B4%D0%BE-10-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BE%D0%B2-%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B3%D0%BE-%D0%B2%D0%B2%D0%BF/a-53446664> [in Russian].
26. Aleksieieva, T. (2020, May 16). *Nespravedlyyi karantyn* [Unfair quarantine]. Retrieved from https://lb.ua/economics/2020/05/16/457667_nespravedliviy_karantin.html [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 22.05.2020 р.

Стаття пройшла рецензування 26.06.2020 р.

Стаття рекомендована до опублікування 30.06.2020 р.

Л. С. ШЕВЧЕНКО

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Украина, г. Харьков

СТРАТЕГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕНИЙ, НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И НЕПРЕДВИДЕННОСТИ

Проанализированы современные научные подходы к обоснованию содержания стратегирования. Доказано, что: а) бизнес-организация сталкивается с многочисленными ограничениями (материальными, финансовыми, кадровыми, управленческими и т. д.) уже при разработке стратегии; б) реализация стратегии организации почти всегда происходит в условиях большей или меньшей неопределенности и рисков; в) стратегирование может испытывать значительное влияние фактора непредвиденности. Сформулированы рекомендации по использованию в процессе стратегирования инструментария прогнозирования, форсайт-исследований и сценарирования бизнеса. Исключительное внимание уделено так называемым «джокерам» с сильным эффектом воздействия по причине высокой степени их неопределенности и непредвиденности, необходимости прогнозировать гипотетические негативные сценарии развития бизнеса и формировать устойчивость к ним.

Ключевые слова: стратегия, теория ограничений, неопределенность, непредвиденность, «джокер», «Черный лебедь».

L. S. SHEVCHENKO

Doctor of Economic Sciences, Full Professor, Head of Economic Theory Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv

AN ORGANIZATION'S STRATEGY UNDER CONSTRAINTS, THE UNCERTAINTY AND UNPREDICTABILITY

Problem setting. The practice of strategic management indicates that up to 70% of planned strategies, sometimes even more, remain unimplemented. In the process of estimating a strategy, managers may ascertain that: a) they actually undertake a spontaneous strategy rather than planned one under permanent changes in an external environment; b) they have not undertaken a strategy because of numerous unestablished constraints or events being undetermined and unpredicted in strategizing. In any case, this process is concerned with a scope of strategizing.

Recent research and publication analysis. The research in the sphere of strategic management has occurred since the 1960s. Scientific papers of Alfred D. Chandler Jr. [1], K. Andrews [2], and I. Ansoff [3] have become the first significant contributions to examinations regarding issues of strategizing. These researchers have substantiated the necessity for transition from operative, current management to strategic one. In the practice, strategizing has been referred to as a set of managerial decisions and actions on forming and implementing strategies, primarily strategies of business organizations. Subsequently, such examinations have led to the formation of several scientific schools of strategic management, which have been considered and systematized in a well-known scientific paper of G. Mintzberg, B. Alstrend, and Dzh. Lempel [4].

The contemporary research of strategizing done by Ukrainian scholars are more and more oriented towards an issue related to taking into account factors of the uncertainty and a risk in the process of strategizing. Nevertheless, the factor of business unpredictability, as well as its influence on a process of strategizing and implementing strategies remains to be inconsiderably researched.

Paper objective. To analyse the main methodological approaches to a process of strategizing under constraints, the uncertainty, and unpredictability of the business.

Paper main body. The article analyses three issues of strategizing.

The first one – a business organization always deals with numerous constraints in the process of drawing up a strategy. The theory of constraints claims that the sooner managers reveal constraints, the more substantiated decisions on developing a business and enhancing its productivity they make. Primarily, managers should pay attention to managerial, human resources, and organizational constraints, dysfunctions, and pathologies. All

of them are rigorously analysed in the article. Managing constraints should be considered in the context of strategizing as its precondition and component.

The second issue – drawing up and implementing an organization's strategy always occur under the greater or smaller uncertainty. The latter results in a risk, i.e. an opportunity or real threat of deviations of outcomes of certain decisions or actions from anticipated ones, a danger of losing resources compared to a variant intended for the rational use of resources, and the probability of the emergence of losses, shortfalls of revenues, or the appearance of additional expenses compared to a prognosticated variant. Evaluating a risk and managing a risk assume the special importance. The uncertainty forcing an organization to update a strategy and mechanisms for its implementation is recognized to be the strategic uncertainty. If a business faces such uncertainty, it needs the permanent renewal of information and analytical data concerning the future development of the global, national, and regional economy, as well as prior directions of activities of business organizations. Managers should attach particular attention to the prognostication and foresight studies alongside preparation of business scenarios. The author gradually considers their role in strategizing.

The third issue – undertaking a strategy for developing a business may face the factor of unpredictability. The article analyses the black swan theory and takes notice of so-called jokers. "Jokers" imply events, which, despite the extremely low likelihood of emergence, may occur suddenly and lead to serious consequences. Scientists identify the following types of "jokers": a) "jokers" evolving according to a scenario of rising tension; b) "jokers" as sudden unexpected events or even catastrophes with serious consequences, which have happened in the past and will occur in the future; c) "black swans" (N. N. Taleb) – events, which are initially unexpected, abnormal, and make significant effect, but are accepted as a fact and considered to have been anticipated in doing a retrospective analysis. Nowadays, a number of economists make an analogy between the coronavirus and the very black swan.

How may we consider all these facts in strategic planning? K. Steinmüller, a German futurologist, suggests permanently *predicting the emergence of "jokers", analysing their possible influence on the business, and prognosticating hypothetical negative scenarios of events*. Forming scenarios of imagined "jokers", companies: a) test new strategic options and reveal a new perspective on these processes; b) make preventive decisions to ensure the resistance to external influences and negative scenarios of events; in many cases, this ensures the minimization of firm's expenses and losses; c) draw up more robust organizations' strategies [20]. N. N. Taleb recommends to build the resistance to negative events in general and to have an opportunity to use positive events [21].

Conclusion of the research. Drawing up a strategy for the development of a contemporary business organization occurs in a dynamic environment filled with constraints, the uncertainty, and unpredictable events. Traditional algorithms for strategizing cannot be always applied. Many strategies are not undertaken while those undertaken by a company

are usually updated in the process of implementation. Owners and managers of business organizations should consider all these factors.

Short Abstract for an article

Abstract. The author has analysed contemporary scientific approaches to substantiating the essence of strategizing. The author has proven that: a) a business organization deals with numerous constraints (material, financial, human resources, managerial, etc.) already in the process of drawing up a strategy; b) implementing an organization's strategy almost usually occurs under the greater or smaller uncertainty and risks; c) the factor of unpredictability may significantly affect strategizing. The author has formulated recommendations regarding applying instruments of the prognostication, foresight studies, and preparation of business scenarios. The author has attached special attention to so-called jokers with a powerful effect of influence because of the high extent of their unpredictability and uncertainty, as well as the necessity for prognosticating hypothetical negative scenarios for developing a business organization and for forming the resistance to them.

Key words: strategy, theory of constraints, uncertainty, unpredictability, “jokers”, “black swan”.

Article details:

Received: 22 May 2020

Revised: 26 June 2020

Accepted: 30 June 2020

Рекомендоване цитування: Шевченко Л. С. Стратегія організації в умовах обмежень, невизначеності та непередбачуваності. *Економічна теорія та право*. 2020. № 3 (42). С. 8–27. DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-8.

Suggested Citation: Shevchenko, L. S. (2020). Stratehiia orhanizatsii v umovakh obmezhen, nevyznachenosti ta neperedbachuvanosti [An organization's strategy under constraints, the uncertainty, and unpredictability]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 3 (42), 8–27. DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-8.

УДК 339.56:330.131.5

DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-28

Г. І. БАЗЕЦЬКА

кандидатка економічних наук, доцентка,
доцентка кафедри економіки
Харківського національного університету
міського господарства імені О. М. Бекетова,
Україна, м. Харків
e-mail: bazana1721@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5034-8959>



ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ¹

У статті висвітлено проблеми проведення оцінки ефективності зовнішньоекономічних операцій. Доведено необхідність створення спеціальної інформаційної бази для аналізу ефективності саме операцій у зовнішній торгівлі. Запропоновано підхід до оцінки за допомогою не тільки прямих (кількісних) показників, але й непрямих (якісних), урахування яких надасть можливість сформулювати ефективну стратегію розвитку зовнішньої торгівлі як для держави, так і для підприємств – суб'єктів ЗЕД. Обґрунтовано алгоритм оцінки ефективності зовнішньоекономічних операцій та зовнішньоекономічної діяльності на різних рівнях функціонування економіки.

Ключові слова: ефективність, оцінка, зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоекономічна операція, зовнішня торгівля, експорт, імпорт.

JEL Classification: L21, L22, L69, L89, M29, F13, F19, G14, D04, D21, E61, C43, C02.

Постановка проблеми. Зовнішня торгівля перетворилася на центральний елемент економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Торгівля створює робочі місця, зменшує бідність та збільшує економічні можливості. Понад мільярд людей вийшли з бідності через економічне зростання, що підтримуєть-

¹ © Базецька Г. І., 2020. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

ся відкритою торгівлею з 1990 р. Група Світового банку підтримує відкрити, яка ґрунтується на правилах, передбачувану міжнародну торговельну систему. Відкрита торгівля приносить важливі, часто недооцінені переваги домогосподарствам з нижчим рівнем доходу, пропонуючи споживачам більш доступні товари та послуги. Для бідних країн торгівля може допомогти знизити ціни на продукти. Крім того, ефективні зовнішньоекономічні зв'язки між різними учасниками світової торгівлі дозволяють краще позиціонувати країну та значно поліпшують її імідж у світовій спільноті. Саме тому оцінка ефективності та перспектив розвитку операцій у зовнішній торгівлі є одним із найважливіших завдань кожного із суб'єктів ЗЕД, має важливе значення для визначення можливостей та перспектив їх розвитку.

Залежно від рівня, на якому оцінюється ефективність зовнішньоекономічних операцій, використовуються різні показники або навіть групи показників. Наприклад, індекс ефективності логістики (LPI), підготовлений Світовим банком, відіграє принципову роль в отриманні інформації про сприйняття тенденцій у логістичних відносинах. Також Світовий банк надає статистичну інформацію щодо обсягів світової торгівлі та складає огляди тенденцій зовнішньої торгівлі за країнами й регіонами.

Утім, зовнішньоекономічні операції є специфічним видом діяльності як на рівні функціонування юридичних та фізичних осіб, так і на рівні держави та світового ринку. Тому в процесі оцінки їхньої ефективності важливо не тільки розраховувати прямі показники, такі як рентабельність, зовнішньоторговельне сальдо, коефіцієнти експортної та імпоротної участі та прибутку від зовнішньої торгівлі, різноманітні індекси тощо, а й звертати увагу на вплив факторів декількох рівнів (мікро-, макро- та мегарівень) та здійснювати розрахунок непрямих показників, які б більш повно характеризували перспективи розвитку суб'єктів ЗЕД на ринку та враховували інноваційність продукції, яка представлена світовому споживачеві. Необхідним також є розроблення алгоритму оцінки для суб'єктів ЗЕД різного рівня з рекомендаціями щодо прийняття ефективних управлінських рішень. Слід пам'ятати, що оцінка заради оцінки та констатації факту ведення ЗЕД є недоцільною: результати оцінки повинні застосовуватися для подальшого формування ефективної стратегії зовнішньої торгівлі на всіх рівнях функціонування економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою оцінки ефективності зовнішньоекономічних операцій та ЗЕД займаються багато фахівців. Найчастіше розглядається групування показників, за якими проводиться оцінка; при цьому застосовуються показники структури, абсолютні та відносні показники, а також безпосередньо показники ефективності та ефекту [1–4] в певному періоді або в ретроспективі. А. Лалан (Á. Lalanne) і Г. Санчес

(G. Sánchez) [5] обґрунтовують необхідність та доцільність використання методів попередньої, оперативної та подальшої оцінки. Причому вони зауважують, що попередні методи оцінки дуже поверхово показують рівень торгівлі в торговому блоці, але нічого не говорять про можливості чи торговий профіль країн. Оцінка ефективності торгівлі країн здійснюється за допомогою показника порівняльних переваг, що характеризує тип спеціалізації країни. Ця спеціалізація є показником порівняльних переваг, які країни мають у виробництві певних товарів, що вони експортують з перевагою у порівнянні із середнім показником у світі, але не розглядає недоліки, які мають держави у виробництві інших товарів, які не експортуються з тих чи інших причин. Те саме стосується й імпорту, який є дуже важливим, особливо в процесі розвитку за рахунок залучення інноваційних технологій та досвіду управління.

Інтерес також викликає методика оцінки експортного потенціалу, що є дуже важливою в процесі визначення напрямів зовнішньої політики держави та перспектив розвитку міжнародної торгівлі всіма учасниками ЗЕД [6].

Аспекти взаємозв'язку оцінки та побудови політики держави в сфері зовнішньої торгівлі розглядаються в роботі [7]. Зазначається, що стабільність зовнішньоекономічної системи визначається наявністю підсистеми управління ризиками виникнення несприятливих умов, які можливо виявити на основі оцінки зовнішньої торгівлі, валютної та інвестиційної політики.

У роботі [8] визначено шість основних методологічних підходів до оцінки ЗЕД на регіональному ринку, до яких віднесено: порівняльний (зіставлення рівня розвитку зовнішньої торгівлі регіону з рівнем країни), інтегральний (проектування інтегрального параметра з показників, що характеризують зовнішню торгівлю всіх учасників зовнішньоекономічної діяльності), кластерний (групування регіонів за різними критеріями зовнішньоторговельної діяльності), «вимірювання балансу зовнішньої торгівлі» (показує географічну спрямованість товарних потоків до країн-партнерів), індексний (обчислюються ключові кількісні показники з подальшою прямою оцінкою зовнішньої торгівлі регіону в системі ключових показників його економічного розвитку, найважливішим з яких є валовий регіональний продукт) та «мультиплікатор» (обчислюються основні кількісні показники, оцінюється зовнішня торгівля регіону з точки зору ключових показників його економічного розвитку, найважливішим з яких є валовий регіональний продукт (ВРП), проводиться аналіз впливу зовнішньоторговельної діяльності регіону, оцінка його мультиплікативного впливу на економічний розвиток, фінансову стабільність, а також визначаються причинно-наслідкові зв'язки та формулюються основні висновки).

Така безліч підходів до оцінки зовнішньоторговельних операцій породжує багатоваріативність інтерпретації результатів.

Формулювання цілей. Метою статті є розроблення алгоритму оцінки ефективності зовнішньоекономічних операцій задля подолання проблем у визначенні необхідних критеріїв оцінки та отримання можливості застосовувати її результати в процесі формування зовнішньої політики на всіх рівнях функціонування економіки.

Виклад основного матеріалу. На *першому етапі* проведення оцінки ефективності зовнішньої торгівлі необхідно сформувати інформаційну базу даних, насамперед дослідити структуру експорту та імпорту країни за товарною та географічною структурою в ретроспективі. Така оцінка дає можливість визначити, чи є зовнішня торгівля перспективною, які тенденції існують на даний момент, та які країни можуть стати активними партнерами у ЗЕД держави та підприємств-учасників зовнішньої торгівлі.

Зараз рівень розвитку країни в зовнішній торгівлі визначають такі тенденції: розвинені країни переважно розвивають як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку сферу послуг, а країни з менш розвинутою економікою – сільське господарство та добувну (переробну) промисловість. Така структура національної економіки буде впливати на розвиток зовнішньої торгівлі й конкурентні позиції на світовому ринку та визначати ефективність зовнішньоторговельних операцій. Таким чином, оцінка структури експорту та імпорту продукції за товарами, роботами та послугами (товарною структурою) надає обґрунтування для формування подальшої стратегії ЗЕД для країни та суб'єктів зовнішньої торгівлі на мікрорівні.

Проаналізуємо *товарну структуру* експорту та імпорту України – товарів і послуг за 2014–2019 рр. за даними Державної служби статистики України [9] (табл. 1; 2).

Таблиця 1

Товарна структура зовнішньої торгівлі товарами України, %

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7
Експорт						
II. Продукти рослинного походження	16,2	20,9	22,3	21,3	20,9	25,8
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	28,3	24,8	22,9	23,4	24,6	20,5
V. Мінеральні продукти	11,3	8,1	7,5	9,1	9,2	9,7
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	7,1	8,7	10,9	10,6	9,5	9,5

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	10,5	10,3	10,0	9,9	9,8	8,9
IV. Готові харчові продукти	5,7	6,5	6,7	6,5	6,4	6,4
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	5,7	5,6	4,3	3,8	4,0	3,9
IX. Деревина і вироби з деревини	2,3	2,9	3,1	2,8	3,2	2,8
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	1,9	2,2	2,1	2,6	2,6	2,6
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	2,7	1,8	1,5	1,4	1,4	1,8
XX. Різні промислові товари	1,4	1,4	1,5	1,7	1,7	1,7
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	1,5	1,7	1,9	1,8	1,8	1,7
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	1,1	1,1	1,1	1,3	1,5	1,4
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	1,8	1,6	1,5	1,2	1,2	0,9
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8
XII. Взуття, головні убори, парасольки	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2
Імпорт						
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	16	16,7	20,1	20,0	20,9	21,9

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
V. Мінеральні продукти	29,6	31,2	21,6	25,2	24,8	21,4
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	12,5	13,4	14,3	13,2	12,3	12,3
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	4,9	4,6	7,5	8,4	8,0	10,1
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	6,1	5,3	5,9	6,1	6,3	6,0
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	6,7	7,1	7,3	6,5	6,2	5,9
IV. Готові харчові продукти	4,8	4,3	4,4	3,9	4,1	4,3
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	3,5	3,8	3,9	3,5	3,5	3,9
II. Продукти рослинного походження	3,7	3,1	3,3	2,8	2,7	3,0
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	1,2	1,2	1,5	1,6	1,6	1,8
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	2,1	1,5	1,6	1,5	1,6	1,8
XX. Різні промислові товари	1,7	1,4	1,6	1,5	1,5	1,7
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	2,4	2,3	2,3	1,9	1,9	1,6
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	1,5	1,4	1,5	1,3	1,3	1,3
XII. Взуття, головні убори, парасольки	0,8	0,7	0,7	0,5	0,6	0,8
IX. Деревина і вироби з деревини	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	0,6	0,5	0,6	0,5	0,5	0,4
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,5	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2

Таблиця 2

Товарна структура зовнішньої торгівлі послугами України, %

Найменування послуги згідно із КЗЕП	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7
Експорт						
Транспортні послуги	52,96	54,06	53,71	54,71	50,28	58,29
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	14,54	16,28	16,66	16,43	18,17	16,48
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	11,58	11,08	11,41	13,25	14,60	10,49
Ділові послуги	10,85	8,39	8,01	8,60	9,11	8,18
Послуги, пов'язані з подорожами	1,98	2,06	2,08	2,27	2,57	2,14
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	2,59	1,97	2,35	2,28	2,08	1,73
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	1,93	1,96	0,84	0,69	0,92	0,85
Послуги з будівництва	2,01	3,00	3,94	0,95	1,29	0,80
Послуги зі страхування	0,39	0,47	0,54	0,37	0,39	0,48
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	0,85	0,52	0,30	0,27	0,37	0,35
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	0,27	0,16	0,11	0,14	0,16	0,14
Державні та урядові послуги	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05
Імпорт						
Транспортні послуги	21,60	20,88	18,57	22,15	23,22	22,46
Ділові послуги	15,60	13,02	15,27	15,12	21,99	19,58
Послуги, пов'язані з подорожами	10,69	10,82	11,32	14,52	15,70	18,72

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
Державні та урядові послуги	18,18	19,13	25,02	19,27	12,50	13,14
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	7,07	5,46	6,07	7,42	7,82	8,06
Послуги в сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги	8,03	9,93	7,89	7,74	7,49	7,65
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	12,56	15,84	10,53	7,75	7,56	7,14
Послуги зі страхування	1,32	1,34	2,23	2,35	1,24	1,27
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	1,67	1,55	1,71	1,31	1,33	1,23
Послуги з будівництва	2,32	0,73	1,15	1,95	0,92	0,56
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	0,16	0,15	0,13	0,38	0,19	0,16
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	0,80	1,15	0,10	0,05	0,04	0,04

Наведені дані свідчать про те, що в товарній структурі зовнішньої торгівлі товарами в експорті переважають продукти рослинного походження, недорогоцінні метали та вироби з них, мінеральні продукти, жири та олії тваринного або рослинного походження та машини, обладнання, механізми, електротехнічне обладнання. В імпорті переважають машини, обладнання, механізми, електротехнічне обладнання, мінеральні продукти, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, а також засоби наземного транспорту, літальні апарати та плавучі засоби. Це свідчить, на жаль, про те, що Україна є країною-експортером сільськогосподарської продукції та інших продуктів, що є сировиною. Виключенням є тільки продукція машинобудування. Імпортує Україна в основному готову продукцію. Зовнішньоторговельне сальдо (ЗТС) з торгівлі товарами протягом усього періоду, що розглядається, за винятком 2015 р., є негативним, та за 2014–2019 рр. склало 10218539,4 тис. дол. США.

У структурі експорту послуг переважають транспортні послуги, послуги в сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги та послуги з переробки матеріальних ресурсів. Імпортуються зазвичай транспортні послуги, ділові, державні й урядові послуги та послуги, пов'язані з подорожами. ЗТС з торгівлі послугами є позитивним і має позитивну динаміку – спостерігається зростання ЗТС на 3538983,1 тис. дол. США.

Таким чином, українським учасникам ЗЕД необхідно приділяти увагу виробництву готової продукції, що надасть змогу досягнути в перспективі позитивного ЗТС за товарами. Крім того, торгівля послугами є перспективним напрямом і, за умови її активного розвитку, допоможе Україні залишити «клуб сировинних придатків світу».

Проаналізуємо *географічну структуру* зовнішньої торгівлі країни. Оцінка географії експорту та імпорту країни в ретроспективі дає можливість визначити перспективні, але не освоєні ринки, а також обґрунтує посилення (або послаблення) інтенсивності торгівлі з тим чи іншим регіоном або країною.

У табл. 3 показано географічну структуру ЗЕД України за регіонами світу. Обсяг експорту та імпорту в абсолютному виразі (млн дол. США) наводиться з урахуванням нерозподілених обсягів товарів, дані щодо країн СНД та інших країн світу наведені без даних за 2019 р., оскільки, починаючи з цього року, дані граfi не заповнюються.

Таблиця 3

**Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами України
за регіонами світу**

Роки	Усього, млн дол. США	% до загального обсягу							
		Країни СНД	Інші країни світу	Єв- ропа	Країни ЄС (28)	Азія	Афри- ка	Аме- рика	Авст- ралія і Океа- нія
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Експорт									
2014	53901,7	27,61	72,39	31,77	31,54	28,48	9,46	2,55	0,04
2015	38127,1	20,47	79,53	34,75	34,14	32,47	9,98	2,06	0,04
2016	36361,7	16,59	83,41	37,92	37,12	32,44	10,63	2,02	0,05
2017	43264,7	15,99	84,01	41,38	40,53	29,97	9,36	2,79	0,17
2018	47335,0	14,84	85,16	43,53	42,58	29,06	8,72	3,42	0,10

Закінчення табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2019	50054,6	0,00	0,00	53,42	41,46	33,26	9,93	2,93	0,12
Зміни за 2014– 2019 рр.	-3847,1	-12,77	12,77	21,66	9,91	4,78	0,47	0,39	0,07
Імпорт									
2014	54428,7	31,74	68,26	41,12	38,71	19,93	1,25	5,55	0,33
2015	37516,4	27,95	72,05	44,42	40,86	19,29	1,60	6,23	0,45
2016	39249,8	21,82	78,18	47,06	43,67	22,73	1,41	6,61	0,31
2017	49607,2	23,14	76,86	46,21	41,93	21,53	1,45	7,29	0,31
2018	57187,6	23,10	76,90	44,36	40,60	23,81	1,33	7,19	0,12
2019	60800,2	0,00	0,00	62,50	41,14	28,61	1,35	7,23	0,19
Зміни за 2014– 2019 рр.	6371,5	-8,6	8,6	21,4	2,4	8,7	0,1	1,7	-0,1

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [9].

Більш детальний аналіз географічної структури зовнішньої торгівлі України виявив, по-перше, країни, які є найактивнішими імпортерами в Україну своїх товарів, а також країни – найактивніші експортери українських товарів. Основні регіони зовнішньої торгівлі України – це Російська Федерація, Європа, Китай, Туреччина, Єгипет та США. Зазначимо, що Російська Федерація лідирує за обсягами експорту / імпорту товарів та обсягом експорту послуг України. Географічна структура зовнішньої торгівлі України в 2014–2019 рр. змінюється. Так, експорт товарів України в Росію, Туреччину та Єгипет, які були лідерами за експортом у 2014 р., знизився, поступившись місцем Китаю та Польщі в 2019 році. В імпорті в Україну товарів протягом 2014–2018 рр. лідером була Росія, однак у 2019 р. на перше місце також вийшов Китай; по-друге, той факт, що географічна структура експорту / імпорту послуг відрізняється від експорту / імпорту товарів. Так, спрямованість зовнішньої торгівлі товарами переважно на РФ, Туреччину, Єгипет, Китай та країни Східної Європи змінюється в процесі торгівлі послугами. Основними країнами, до яких Україна експортує послуги, є РФ, США та країни Західної

Європи. Така ж ситуація складається й з імпортом послуг в Україну. Причому найбільшими імпортерами послуг є Сполучене Королівство, яке майже не бере участі в експорті/імпорті товарів, США та РФ.

Аналіз географічної структури дає можливість зробити висновок про необхідність нарощування експорту послуг та спрямованості зовнішньої торгівлі товарами на перспективні регіони Європи. Так, доцільним є експорт товарів до країн Південної Європи, з якими Україна активно веде зовнішню торгівлю, а саме до Іспанії та Італії. За даним напрямом можна також реалізовувати продукцію сільського господарства та машинобудування, тобто товарів, виробництво яких в Україні майже налагоджено. Також слід зазначити, що політична ситуація, що виникла в результаті військового конфлікту з Росією, й надалі буде сприяти зменшенню обсягів зовнішньої торгівлі з даною країною, що також є сигналом для зміни географічної структури зовнішньоторговельних операцій України.

Зазначимо, що Україна прагне наполегливо розвиватися та досягати більш значущої ефективності у веденні зовнішньоторговельних операцій. Однак послуги, як і товари, що зазначалося в нашій попередній публікації [10], повинні мати інноваційну спрямованість та високу технологічність. Саме такі умови забезпечать країні високі рейтингові місця та світову конкурентоспроможність.

Таким чином, формування інформаційної бази дає можливість визначити перспективні напрями діяльності та сприятливі регіони ведення зовнішньої торгівлі.

Другим етапом оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій є визначення системи показників оцінки. Пропонується розглядати оцінку за допомогою прямих та непрямих показників, враховуючи рівень ведення зовнішньоторговельних операцій (мікро- та макрорівень); причому оцінки мають бути кількісними.

На макрорівні необхідно використовувати: коефіцієнти експортної та імпортної участі (відношення обсягу експорту або імпорту до ВВП); зовнішньоторговельний оборот (сума обсягів експорту та імпорту); зовнішньоторговельне сальдо (різниця між обсягом експорту та імпорту); темпи зростання експорту та імпорту (відношення обсягу експорту/імпорту звітного періоду до обсягу експорту/імпорту базового періоду * 100%); експортна, імпортна та зовнішньоторговельна квоти (відношення експорту, імпорту або їхньої суми до ВВП * 100%).

На мікрорівні оцінка ефективності ЗЕД за допомогою прямих показників передбачає розрахунок: валового прибутку за зовнішньоекономічними опе-

раціями (ЗЕО) (дохід від реалізації продукції за ЗЕО (товарів, робіт, послуг) – собівартість продукції за ЗЕО; чистого прибутку за ЗЕО (валовий прибуток за ЗЕО + доходи за операційною та фінансовою діяльністю, пов'язаних із ЗЕО – витрати за операційною та фінансовою діяльністю, пов'язаних із ЗЕО – сплачені податки та збори за ЗЕО), причому показники валового та чистого прибутку можуть враховувати також і результати діяльності суб'єкта ЗЕД на внутрішньому ринку, але це не доцільно; рентабельності ЗЕД (відношення прибутку за ЗЕО до витрат за ЗЕО); рентабельності експорту / імпорту (відношення прибутку за експортною / імпоротною операцією до витрат за експортною / імпоротною операцією; ефективності інвестицій за експортом (відношення ціни експорту до ціни на внутрішньому ринку, значення повинно бути > 1); ефективності інвестицій за імпортом (відношення ціни внутрішнього ринку до ціни імпорту, значення повинно бути > 1).

Окремо до прямих показників слід віднести розрахунок різних індексів, які також належать до кількісних методів. На наш погляд, для оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій як на макро-, так і на мікрорівні доцільно розраховувати такі індекси:

1) індекси умов торгівлі:

– індекс експортних цін ($I_{\text{ец}} = \sum_{i=1}^n x_i p_i$);

– індекс імпортних цін ($I_{\text{іц}} = \sum_{j=1}^n y_j p_j$),

де x_i , y_j – частка кожного i -го або j -го товару в загальній вартості експорту/імпорту в базовому періоді;

p_i , p_j – відношення поточної експортної/імпортної ціни на цей товар до його ціни в базовому році;

– індекс умов торгівлі ($I_{\text{ут}} = \frac{I_{\text{ец}}}{I_{\text{іц}}}$);

– індекс географічної концентрації експорту/імпорту

$$(S_i = \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i^k}{x^k} \right)^2}),$$

де x_i^k – обсяг експорту / імпорту k -го товару кожної i -ї країни (підприємства);

x^k – світовий (ринковий – для підприємств) експорт / імпорт товару k ;

n – кількість країн (підприємств) – експортерів/імпортерів;

– індекс диверсифікації експорту ($S_j = \frac{\sum_{i=1}^n |h_{ij} - h_i|}{2}$),

де h_{ij} – частка i -го товару в загальному обсязі експорту j -ї країни (підприємства);

h_i – частка i -го товару у світовому (ринковому – для підприємства) експорті;

– індекс концентрації експорту
$$H_j = \frac{\left(\sqrt{\sum_{i=1}^{239} \left(\frac{x_i}{x} \right)^2} - \sqrt{\frac{1}{239}} \right)}{1} - \sqrt{\frac{1}{239}},$$
 де i – індекс товару від 1 до 239 (за класифікацією ООН);
 x_i – вартість експорту i -х товарів j -ю країною (підприємством);
 x – загальна вартість експорту j -ї країни (підприємства) ($x = \sum_{i=1}^{239} x_i$).

Оцінка ефективності зовнішньоторговельних операцій за непрямими показниками проводиться за допомогою показників якісної оцінки. В роботі [10] зазначається, що до непрямих показників, за допомогою яких можна оцінити непрямий вплив на можливість та ефективність здійснення зовнішньоторговельної операції, слід віднести: індекс якості життя (Quality of life index), індекс купівельної спроможності (Purchasing Power Index), індекс вартості життя (Cost of Living Index) та співвідношення ціни й доходу (Property Price to Income Ratio). Ці показники представлені Numbeo (глобальною базою даних про рівень споживчих цін, рівень злочинності, якість медичної допомоги та ін.) [11]. Авжеж, перелік розрахованих показників, які надаються цією базою, не обмежується даними чотирма показниками, але, на наш погляд, для оцінки ефективності та, головне, можливості здійснення ЗЕД необхідно брати до уваги саме їх. Причому зазначимо, що ці дані можуть бути використані на етапі оцінки ефективності ЗЕД за допомогою непрямих показників, а можуть бути включені до аналітичних таблиць, які складаються на першому етапі оцінки та створюють інформаційну базу.

Наведемо ранги країн, з якими найбільш активно здійснює зовнішньоекономічну діяльність Україна, а також розглянемо ранги країн, які є перспективними для нашої країни (табл. 4, дані за 2020 р.) [11].

Таблиця 4

Ранги країн світу за непрямими показниками

Rank 2020	Country	Quality of Life Index	Purchasing Power Index	Cost of Living Index	Property Price to Income Ratio
1	2	3	4	5	6
1	Denmark	192,67	100,88	83	7,45
2	Switzerland	192,01	119,53	122,4	8,68
5	Netherlands	183,67	90,73	73,75	7,51
6	Austria	182,5	82,38	70,38	10,88
9	Germany	179,78	102,36	65,26	9,38

Закінчення табл. 4

1	2	3	4	5	6
14	United States	172,11	109,52	71,05	3,52
15	Spain	169,82	72,03	53,77	9,37
20	United Kingdom	162,71	91,73	67,28	10,09
24	United Arab Emirates	156,67	91,58	61,98	5,29
26	France	153,95	80,36	74,14	13,04
36	Poland	141,83	59,61	40,04	11,38
37	Italy	140,76	65,59	67,26	9,71
39	Belarus	134,83	37	34,7	14,65
40	Greece	133,07	43,68	55,67	10,6
41	Romania	132,44	48,86	35,31	11,33
43	Bulgaria	129,8	49,37	36,7	8,52
44	Hungary	128,16	47,55	40,85	14,77
45	Turkey	127,1	40,85	34,69	7,81
53	Georgia	115,95	24,88	28,48	14,21
58	India	108,63	54,3	24,58	11,38
65	Ukraine	104,77	31,8	33,18	12,23
66	China	102,81	60,88	40,04	29,06
67	Russia	102,31	38,94	39,21	10,77
71	Kazakhstan	88,31	38,36	30,64	10,86
72	Vietnam	87,48	28,14	38,34	21,36
73	Egypt	86,54	22,41	29,54	13,01

На нашу думку, саме ці фактори визначатимуть можливості розвитку національної економіки та, як наслідок, перспективну структуру зовнішньої торгівлі. Індекс якості життя вимірює досягнення країни в сфері її здатності забезпечити достатніми благами своє населення. Достатня кількість благ дає

можливість забезпечувати сталий розвиток економіки, залучати до економічного життя значну частку населення, зменшити відтік робочої сили та підприємців за кордон та врешті-решт налагодити виробництво конкурентоздатної продукції, в тому числі й наукоємної та високотехнологічної. Забезпечення високого рівня індексу якості життя характеризує, як правило, вже розвинені країни. Країни, що розвиваються, повинні забезпечувати позитивну динаміку даного індексу, що спочатку призведе до формування ефективної структури національної економіки, а потім – сформує ефективну структуру зовнішньої торгівлі, яка забезпечить приплив до країни валютної виручки. Індекс купівельної спроможності визначає, серед іншого, можливість населення придбати та використовувати інноваційні технології. Висока купівельна спроможність надає можливість вітчизняним виробникам виходити на зовнішні ринки, насичуючи спочатку внутрішній. Індекс вартості життя, безумовно, необхідно досліджувати в процесі виходу підприємства на зовнішній ринок. Динаміка цього індексу свідчить про рівень задоволення потреб окремих категорій населення та можливість залучити до споживання або інші категорії, або виявити наступний рівень потреб у категорії населення, яка розглядалася на початку. До цієї ж категорії оцінки можна залучити й показник співвідношення ціни й доходу. Він також непрямо свідчить про можливість виходу на ринок тієї чи іншої країни, а також вказує на можливість реалізації товару або послуги [10].

Після підготовки інформаційної бази та оцінки ефективності ЗЕД за прямими та непрямими показниками *третім етапом* аналізу стає оцінка доцільності та перспектив діяльності суб'єкта ЗЕД, що можливо для будь-якого рівня функціонування економіки.

На *четвертому етапі* визначаються реальні конкуренти. На макрорівні встановлюються конкуренти за товарною структурою експорту/імпорту, а для підприємств – учасників ЗЕД – за спрямованістю діяльності конкурентів та їхнім масштабом. Також на даному етапі доцільним є аналіз перспектив освоєння суміжного виробництва та вихід на нові ринки збуту, на яких конкуренти або не присутні взагалі, або їхня концентрація не є значною.

П'ятим етапом є порівняння отриманих показників з конкурентами (на мікрорівні) або іншими країнами (на макрорівні), на основі чого можливі декілька варіантів подальшого розвитку:

1. Виявлено випередження конкурентів – суб'єкт ЗЕД повинен сконцентруватися на розробленні й використанні стратегії подальшого розвитку та впровадження інноваційних технологій для зміцнення своїх позицій.

2. Виявлено розвиток нижчий за конкурентів – у даному випадку пропонується виконання таких завдань:

- комплексна оцінка потенціалу суб'єкта ЗЕД, яка допоможе виявити резерви;
- визначення перспективних напрямів розвитку на основі проведеної оцінки з урахуванням виявлених резервів;
- оцінка можливості залучення інновацій;
- оцінка можливості застосування інвестицій;
- розроблення стратегії диверсифікації або зростання.

За умовами виконання попередніх етапів, суб'єкт ЗЕД може розраховувати на вихід на новий рівень здійснення ЗЕД, тобто на *шостий етап*.

Представимо даний алгоритм у вигляді схеми (рисунок).

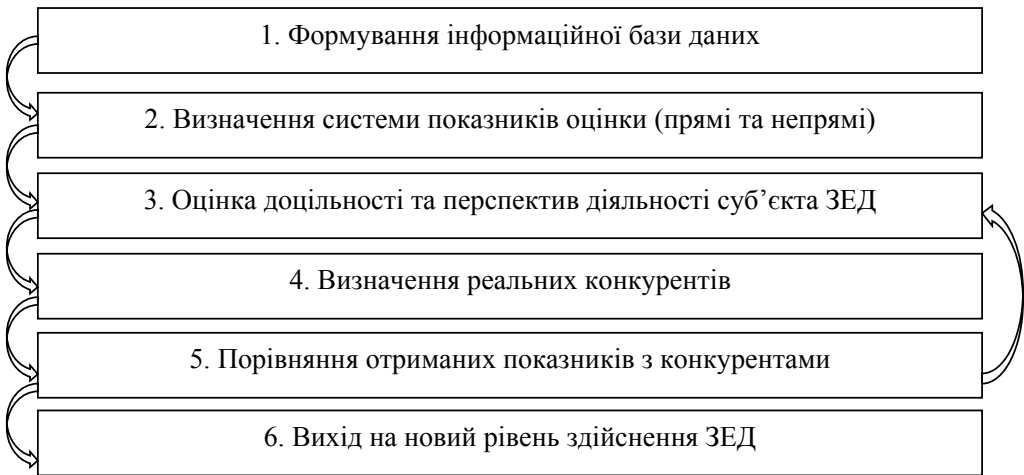


Рисунок. Алгоритм здійснення оцінки ефективності ЗЕД

Висновки. Дослідження існуючих методів оцінки ефективності ЗЕД дало змогу виявити однобічність методик, які застосовуються у практиці зовнішньоторговельних операцій. Крім того, підприємства часто не оцінюють ефективність ЗЕД країни, звертаючи увагу тільки на власну ефективність. Тому в статті був запропонований алгоритм оцінки, який можна застосовувати на будь-якому рівні (мікро-, макро- та мегарівні). Формування інформаційної бази є обов'язковим елементом оцінки, оскільки саме дані щодо товарної та географічної структури експорту / імпорту надають повну картину перспектив, тобто оцінка ефективності зовнішньоторговельних операцій тільки за показниками прибутку, рентабельності та вартісного обсягу не є доцільною та заважає суб'єкту ЗЕД формувати ефективні стратегії подальшого розвитку зовнішньої торгівлі. Крім прямих показників ефективності діяльності на зовнішньому ринку, доцільно застосовувати непрямі показники, які формують

загальну картину можливості споживачів у тому чи іншому регіоні збільшувати або зменшувати обсяг споживання продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Власова Т. В. Методи дослідження та визначення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 3 (165). С. 131–136.
2. Хоменко Т. Ю., Круш П. В. Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22596/1/2017-11_4-08.pdf (дата звернення 15.05.2020).
3. Федоронько Н. І. Аналіз ефективності експортних та імпорتنих операцій. *Світове господарство та міжнародні економічні відносини*. 2016. Вип. 10. С. 120–123.
4. Черчик Л. Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2015. № 2. С. 21–26.
5. Lalanne Á., Sánchez G. Evaluación del impacto de acuerdos comerciales. Metodologías, experiencias internacionales y aplicaciones para el caso uruguayo. URL: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45070/1/S1901153_es.pdf (дата звернення: 16.05.2020).
6. Melnyk T. The export potential of Ukraine: the methodology of assessment and analysis. *International Economic Policy*. 2008. Iss. 1-2. P. 201–227. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/itrep_2008_1-2_11 (дата звернення: 16.05.2020).
7. Vitlinskyi V., Makhanets L. Modeling situations in foreign economic activity. *Annals of Economics and Public Administration*. 2018. Vol. 18. Iss. 1 (27). P. 149–155. URL: https://www.researchgate.net/publication/334947595_Modeling_situations_in_foreign_economic_activity (дата звернення: 17.05.2020).
8. Kudryashova I., Dolbnya E., Zakharova N., Loginova A. Methodological Aspects of Assessment of Foreign Economic Activity in Coal Mining Regions. URL: https://www.e3s-conferences.org/articles/e3sconf/pdf/2020/34/e3sconf_iims2020_04032.pdf (дата звернення: 18.05.2020).
9. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 15.05.2020).
10. Базецька Г. І. Оцінка ефективності зовнішньої торгівлі. *Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Інституційні перетворення та регулювання соціально-економічних процесів в умовах міжнародної інтеграції»*. Одеса: ОФФСЕТiK, 2020. С. 10–16.
11. Quality of Life Index by Country 2020. URL: https://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp (дата звернення: 16.05.2020).

REFERENCES

1. Vlasova, T. V. (2015). Metody doslidzhennia ta vyznachennia ekonomichnoi efektyvnosti zovnishnoekonomichnoi diialnosti subiektiv hospodariuvannia [Methods of

- research and determination of economic efficiency of foreign economic activity of economic entities]. *Aktualni problemy ekonomiky – Current economic problems*, 3 (165), 131–136 [in Ukrainian].
2. Khomenko, T. Yu., & Krush, P. V. (2017). *Metodychni pidkhody do otsinky efektyvnosti upravlinnia zovnishnoekonomichnoi diialnistiu [Methodical approaches to assessing the effectiveness of foreign economic activity management]*. Retrieved from https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22596/1/2017-11_4-08.pdf [in Ukrainian].
 3. Fedoronko, N. I. (2016). Analiz efektyvnosti eksportnykh ta importnykh operatsii [Analysis of the efficiency of export and import operations]. *Svitove hospodarstvo ta mizhnarodni ekonomichni vidnosyny – World economy and international economic relations*, 10, 120–123 [in Ukrainian].
 4. Cherchik, L. (2015). Osnovni problemy zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstv Ukrainy [The main problems of foreign economic activity of Ukrainian enterprises]. *Ekonomichniy chasopys Skhidnoievropeiskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky – Economic Journal of the East European National University named after Lesia Ukrainka*, 2, 21–26 [in Ukrainian].
 5. Lalanne, Á., & Sánchez, G. (2019). *Evaluation of the impact of trade agreements. International methodologies, experiences and applications for the Uruguayan case*. Retrieved from https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45070/1/S1901153_es.pdf [in Spanish].
 6. Melnyk, T. (2008). The export potential of Ukraine: the methodology of assessment and analysis. *International Economic Policy*, 1-2, 201–227. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/itrep_2008_1-2_11
 7. Vitlinskyi, V., & Makhanets, L. (2018). Modeling situations in foreign economic activity. *Annals of Economics and Public Administration*, 18, 1 (27), 149–155. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/334947595_Modeling_situations_in_foreign_economic_activity
 8. Kudryashova, I., Dolbnya, E., Zakharova, N., & Loginova, A. (2020). *Methodological Aspects of Assessment of Foreign Economic Activity in Coal Mining Regions*. Retrieved from https://www.e3s-conferences.org/articles/e3sconf/pdf/2020/34/e3s-conf_iims2020_04032.pdf
 9. State Statistics Service of Ukraine. (n.d.). Retrieved May 15, 2020, from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
 10. Bazetska, H. I. (2020). Evaluation of the efficiency of foreign trade. In *Institutional transformations and regulation of social and economic processes in the context of the international integration*: International Scientific and Practical Conference. Odessa: OFFSETiK [in Ukrainian].
 11. *Quality of Life Index by Country 2020*. (n.d.). Retrieved May 16, 2020, from https://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp

Стаття надійшла до редакції 26.05.2020 р.

Стаття пройшла рецензування 20.06.2020 р.

Стаття рекомендована до опублікування 30.06.2020 р.

А. И. БАЗЕЦКАЯ

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики Харьковского национального университета городского хозяйства имени А. Н. Бекетова, Украина, г. Харьков

**ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ**

В статье освещаются проблемы проведения оценки эффективности внешнеэкономических операций. Доказана необходимость создания специальной информационной базы для анализа эффективности именно операций во внешней торговле. Предложен подход к оценке с помощью не только прямых (количественных) показателей, но и косвенных (качественных), учет которых позволит сформировать эффективную стратегию развития внешней торговли как для государства, так и для предприятий – субъектов ВЭД. Обоснован алгоритм оценки эффективности внешнеэкономических операций и внешнеэкономической деятельности на разных уровнях функционирования экономики.

Ключевые слова: эффективность, оценка, внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономическая операция, внешняя торговля, экспорт, импорт.

H. I. BAZETSKA

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics, O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine, Kharkiv

**PROBLEMS OF ESTIMATING THE EFFICIENCY
OF FOREIGN ECONOMIC OPERATIONS**

Problem setting. Existing methods for assessing the effectiveness of foreign economic operations make it possible to conduct research at any one level: either micro or macro level. At the same time, it is necessary for all participants in foreign economic activity to have a complete picture of the implementation of foreign trade. Under the influence of many external factors, the main of which are political and natural-climatic, the structure of foreign trade is changing not only by countries, but also by regions. Consequently, an assessment algorithm is needed that will create a complete picture of foreign economic relations for subjects of all levels engaged in foreign trade.

Recent research and publication analysis. A large number of specialists are engaged in research and proposal of methods for assessing the effectiveness of foreign economic activity. Basically, it is proposed to evaluate the effectiveness of foreign trade using such groups of indicators as absolute and relative indicators, indicators of structure and efficiency in a certain period or in retrospect [1–4]. There are also methods in which it is proposed to use a model of preliminary, operational and subsequent assessment, as a result

of which the specialization of foreign trade participants is determined, but the prospects for their development are not considered [5]. Sometimes the method of assessing the export potential [6] is used, as well as the method of assessing the relationship between foreign trade and government policy in this area [8]. The methodology considered in the work [8] which suggests using six methodological approaches to assessing foreign economic activity is of interest.

Paper objective. The purpose of the article is to develop an algorithm for assessing the effectiveness of foreign economic operations to overcome problems with the definition of assessment criteria and obtain the opportunity to apply its results in the process of forming foreign policy at all levels of the economy.

Paper main body. The paper proposes an algorithm for assessing the effectiveness of foreign economic operations which makes provisions for the following tasks:

1. Formation of the information base of the assessment. At this stage, the process of forming a certain database is necessary for a subject of foreign economic activity of any level. In this paper, to determine further prospects for the development of foreign trade, it is proposed to consider the commodity pattern and geographical structure of exports and imports. Analytical tables can be compiled both for the country (as it is done in the work), and separately for the enterprise-subject of foreign trade. Determination of the most promising commodity items and partner countries makes it possible to determine effective directions of the development.

2. Determination of the system of evaluation indicators. It is noted in the work that at the moment the most often used are direct indicators of efficiency assessment. For the state, these are the coefficients of export and import participation, foreign trade balance (surplus) and turnover, growth rates of exports and imports, as well as export, import and foreign trade quotas. For an enterprise, such indicators are gross and net profit, profitability of foreign economic activity, export and import, efficiency of export and import investments. A separate group of indicators are indices (indices of terms of trade, geographic concentration, diversification and concentration of exports). However, the author proposes an analysis and subsequent accounting of indirect indicators. Such indicators should be Quality of life index, Purchasing Power Index, Cost of Living Index, Property Price to Income Ratio, which are represented by the global Numbeo base. These indicators will help to understand the possibility and feasibility of entering new sales markets and assess the prospects of markets in which the subject of foreign economic activity is already operating.

3. Evaluation of the feasibility and prospects of the subject of foreign trade based on the data obtained at the first two stages.

4. Identification of real competitors. It makes sense for the state as a participant in foreign trade to analyze competitors by a similar commodity structure, and for enterprises – by the direction of activity of competitors and their scale. Such an assessment will make it possible to determine the possibility of producing related goods and entering untapped sales markets.

5. Comparison of the results obtained at stages 1 - 3 with the data of competitors. In this case, it is necessary to identify the level of the development of subjects in comparison with competitors. If the identified level is higher than that of a competitor, it is recommended to use a further development strategy. Otherwise, it is necessary to conduct a comprehensive assessment of one's own potential, determine promising areas of the development based on the newly obtained results, assess the possibilities of using innovations and attracting investments, and develop a diversification or growth strategy.

6. Determine the directions of activity that can bring the subject of foreign trade to a new level of implementation of foreign economic activity.

Conclusions. The conducted studies of existing methods for assessing the effectiveness of foreign economic operations made it possible to build an algorithm for such an assessment which provides for the formation of an information base for assessment, the use of direct (quantitative) and indirect (qualitative) assessment methods, as well as to determine promising strategies for the further development of a foreign trade entity.

Short Abstract for an article

Abstract. The article highlights the problems of assessing the effectiveness of foreign economic operations. It is noted that it is necessary to create a certain information base, which will be the basis for a comprehensive assessment of the effectiveness of foreign trade. An assessment approach is proposed using not only direct (quantitative) indicators, but also indirect (qualitative) indicators, the consideration of which will allow to form an effective strategy for the development of foreign trade both for the state and for enterprises-subjects of foreign economic activity. An algorithm is proposed for assessing the effectiveness of foreign economic operations and, in general, foreign economic activity at various levels of functioning of the economy.

Key words: efficiency, assessment, foreign economic activity, foreign economic operation, foreign trade, export, import.

Article details:

Received: 26 May 2020

Revised: 20 June 2020

Accepted: 30 June 2020

Рекомендоване цитування: Базецька Г. І. Проблеми оцінки ефективності зовнішньоекономічних операцій. *Економічна теорія та право*. 2020. № 3 (42). С. 28–48. DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-28.

Suggested Citation: Bazetska, H. I. (2020). Problemy otsinky efektyvnosti zovnishnoekonomichnykh operatsii [Problems of estimating the efficiency of foreign economic operations]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 3 (42), 28–48. DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-28.

УДК 347.51

DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-49

Б. П. КАРНАУХ

кандидат юридичних наук,
доцент кафедри цивільного права № 1
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків
e-mail: karnaukh.bogdan@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1968-3051>



ДЕЛІКТНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗГІДНО З ЧАСТКОЮ НА РИНКУ¹

Стаття присвячена дослідженню концепції деліктної відповідальності згідно з часткою на ринку, яка була запроваджена Верховним Судом Каліфорнії у справі *Sindell v. Abbott Laboratories*. Досліджено умови застосовності цієї концепції та дистрибутивні наслідки її застосування. Дистрибутивні ефекти цієї концепції порівнюються із дистрибутивними ефектами звичайних правил деліктної відповідальності, застосовуваних за умов досконалої поінформованості.

Ключові слова: причинний зв'язок; нез'ясовна причинність; альтернативна відповідальність; відповідальність згідно з часткою на ринку; диетилstilбестрол.

Постановка проблеми. Українське деліктне право, як воно є сьогодні, засноване на парадигмі цивільно-правової відповідальності, котра була сформована в середині минулого століття. Проте від того часу відбулося чимало змін, і економічні перетворення змушують переглянути погляди на те, за яких обставин допустимо перерозподіляти втрати, що виникають із фактів завдання шкоди. Та окрім економічних змін, значний тектонічний зсув відбувся і в царині права із виникненням нової течії, що дістала назву «бізнес і права

¹ © Карнаух Б. П., 2020. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

людини». У XXI ст. правнича спільнота прийшла до переконання, що не лише державна влада приховує в собі загрозу правам людини, але й бізнес, котрий у той або інший спосіб причетний до повсякденного життя кожного з нас. Усі ці зміни й перетворення мають бути враховані при рекодифікації цивільного права для того, аби забезпечити відповідність сучасним реаліям основного акта цивільного законодавства. Більше того, аби норми кодексу були довговічними, вони повинні випереджати наявний стан відносин у суспільстві і пропонувати вирішення тих проблем, які ще наразі не постали, але постануть в найближчому майбутньому. Для того, аби спрогнозувати такі майбутні проблеми, помічним буде звернутися до зарубіжного досвіду. У цьому контексті знаковою справою, яка спричинила революційний переворот у науковому дискурсі стосовно причинного зв'язку в деліктному праві, є справа *Sindell v. Abbott Laboratories* [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній українській цивілістиці, коли порівнювати її із зарубіжними студіями, проблемі причинного зв'язку приділяється напрочуд мало уваги. Чи не єдиною дисертацією, що присвячена спеціально цій проблемі, є робота Л. Д. Донської (L. D. Donska) [2]. Інші вчені досліджували проблему причинності побіжно, в контексті більш широкої проблематики. Є також певна кількість публікацій у періодичних виданнях [3–8], та її, на наш погляд, недостатньо, аби надолужити брак фундаментальних робіт з цієї теми.

Формулювання цілей. Мета цієї статті – дослідити мотиви суду у справі *Sindell v. Abbott Laboratories* і визначити дистрибутивні наслідки деліктної відповідальності згідної з часткою на ринку.

Виклад основного матеріалу. У період з 1941 по 1971 р. на американському ринку продавався медичний препарат диетилstilбестрол (DES)¹. Це синтетичний замінник жіночого гормона естрогену. Лікарі призначали його вагітним жінкам з метою попередження викиднів. Однак згодом було встановлено, що DES є канцерогенною речовиною і здатен викликати злоякісні пухлини (зокрема, аденокарциному) статевих органів у дітей жіночої статі, чий матері під час вагітності приймали цей препарат [9]. При цьому спровоковане таким чином онкологічне захворювання має латентний період не менше 10–12 років [1].

Усього за вказаний період препарат, за різними оцінками, приймали від 1,5 до 3 мільйонів жінок [1]. Тож, імовірно, у сотень, чи навіть тисяч, їхніх доньок розвинулись онкологічні захворювання. Однією із постраждалих була Джудіт Сіндел. Через те, що її мати приймала під час вагітності небезпечний препарат, у пані Сіндел розвинулася злоякісна пухлина сечового міхура. Це

¹ Обширну інформацію про цей лікарський засіб, його побічні ефекти та історію боротьби потерпілих від його вживання можна знайти тут: <https://diethylstilbestrol.co.uk>.

й стало підставою для звернення до суду з вимогою про відшкодування завданої шкоди. Рішення Верховного Суду Каліфорнії у справі *Sindell v. Abbott Laboratories* без перебільшення вчинило революційний переворот у підході до нез'ясовної причинності¹.

Оскільки у цій справі йшлося про шкоду, завдану дефектом у продукції, позивачка повинна була довести не лише те, що шкода завдана не чим іншим, як дефектною продукцією, а також і те, що ця продукція була вироблена не ким іншим, як відповідачем. У зв'язку з цим перед Джудіт Сіндел постала нездоланна перешкода: DES – це загальна формула, за якою лікарський засіб виробляли понад дві сотні різних фармацевтичних компаній. Призначаючи відповідний препарат, лікарі не вказували конкретного виробника, оскільки препарати різних виробників були терапевтично еквівалентними, взаємозамінними. Окрім того, пройшло вже понад двадцять років, відтоді як мати Джудіт Сіндел приймала DES, а тому точно встановити виробника саме того лікарського засобу, який приймала мати Джудіт Сіндел, наразі було вже неможливо.

Отож, пані Сіндел пред'явила позов одразу до одинадцятих фармацевтичних компаній, які станом на час, коли її мати була вагітною, сукупно виробляли 90% від усього обсягу DES на ринку. На обґрунтування позову було наведено три концепції: альтернативна відповідальність (*alternative liability*), спільне заповідання (*concert of action*) і відповідальність індустрії (*industry-wide liability*).

Щодо **альтернативної відповідальності**², запровадженої прецедентом *Summers v. Tice* [20]³, Суд вказав, що для застосування альтернативної відповідальності необхідно, щоб перед судом постали всі, хто міг би виявитися дійсним заповідувачем шкоди. Іншими словами, потрібна гарантія, що той, хто насправді заповдів шкоду, знаходиться серед притягнутих до суду відповідачів. Саме так було у справі *Summers*, де перед судом постали обидва мисливці. Натомість пані Сіндел пред'явила позов лише до частини (одинадцятих із більш як двох сотень) фармацевтичних компаній, які виробляли DES. Отож, не виключено, що та компанія, пігулки чийого виробництва насправді приймала мати позивачки, взагалі не була присутньою серед когорт притягнутих до суду. За таких обставин, покласти солідарну (як це перед-

¹ Коментарі до справи див.: [10–16].

² Щодо цього аргументу, окрім тексту судового рішення, див. також: [17, с. 788–791; 18, с. 156–158; 19, с. 985–995].

³ У цій справі двоє мисливців, поводячись необережно, вистрелили в одному і тому ж напрямку. Як виявилось, постріл влучив у третього мисливця. Але встановити, чия шротина влучила в потерпілого, було неможливо, оскільки мисливці використовували однакові набой і однакові рушниці. Суд вирішив, що за таких обставин обидва мисливці мають нести солідарну відповідальність за завдану шкоду. Докладний аналіз справи див.: [21].

бачає справа *Summers*) відповідальність на відповідачів, щодо яких немає гарантії, що бодай хтось із них насправді заподіяв шкоду, – видається несправедливо широким трактуванням альтернативної відповідальності.

По-друге, позивачка стверджувала, що шкоди було завдано **спільними діями**¹ відповідачів (адже, якщо шкоду завдано спільними діями декількох осіб, то вони несуть за неї солідарну відповідальність). На її думку, спільність дій полягала в тому, що всі відповідачі поклалися на клінічні дослідження один одного (щодо безпечності препарату), а також отримували вигоду від маркетингових стратегій один одного щодо просування препарату на ринку.

Таке обґрунтування спиралося, зокрема, на особливі правила обігу лікарських засобів у США. Так, згідно з чинним на той час законодавством, до поки певний лікарський засіб не має статусу «загальноновизнано безпечного», кожна компанія, яка має намір його виробляти, повинна подати заявку до Управління з контролю за харчовими продуктами й лікарськими засобами (FDA). Відповідно виробництво може бути розпочате тільки в разі схвалення заявки Управлінням. Натомість якщо Управління присвоює лікарському засобові статус «загальноновизнано безпечного», то його може виробляти будь-хто без необхідності попереднього подання заявки. До 1952 р., коли DES було присвоєно статус «загальноновизнано безпечного», заявки на його виробництво подавалися 123 рази [1].

У цьому контексті аргумент позивачки слід, вочевидь, розуміти так, що всі компанії, котрі подавали заявки на виробництво DES, де обґрунтовували його безпечність та ефективність, тим самим сприяли присвоєнню цьому препаратів статусу «загальноновизнано безпечного», що, у свою чергу, мало наслідком його ще більше розповсюдження і збільшення кола його виробників.

Усі виробники до певної міри поводитися схожим чином. Але чи достатньо цієї схожості для того, щоб визнати, що вони діяли спільно? Суд відповів на це питання заперечно. Для того, щоб мало місце спільне заподіяння шкоди, особи мають діяти узгоджено. Між ними має бути пряма домовленість або порозуміння, «що мається на увазі», і кожен має усвідомлювати протиправний характер дій іншого. Цього, на думку Суду, позивачкою доведено не було. А, що в поведінці виробників можна простежити певний паттерн, – то це насамперед тому, що сфера обігу лікарських засобів значною мірою зарегульована нормативними актами, і виробники поводяться, дотримуючись установлених процедур. Не можна звинувачувати виробників у змові на тій лише підставі, що всі вони діють за однаковим, установленим нормативно стандартом. В іншому випадку довелося б визнати, що в межах окремо взятої індустрії

¹ Щодо цього аргументу, окрім тексту судового рішення, див. також: [17, с. 792; 18, с. 150–151; 19, с. 978–985].

кожен виробник може бути притягнутий до відповідальності за шкоду, завдану аналогічною продукцією іншого виробника лише на тій підставі, що він діє на тому ж ринку і тим самим сприяє просуванню аналогічного товару.

Насамкінець, на обґрунтування своєї позиції позивачка наводила концепцію так званої **відповідальності індустрії**¹. Зокрема, вона посилялась на справу *Hall v. E. I. Du Pont de Nemours & Co., Inc.* [22]. У цій справі йшлося про численні випадки, коли діти зазнавали ушкоджень через вибухи капсулів для детонації, і при цьому неможливо було встановити, котра із компаній виробила той або інший капсуль. У цій справі суд ухвалив, що відповідати мають усі шість компаній, які становлять підривну індустрію. Рішення було мотивовано тим, що компанії дійсно проводили узгоджену політику щодо безпеки своєї продукції та її маркування. Більше того, частину функцій щодо безпеки продукції всі учасники індустрії делегували асоціації, котра називалася Інститут виробників вибухівки.

Суд у справі *Sindell* відхилив і цей аргумент, зазначивши, що для застосування відповідальності індустрії необхідно, щоб усі учасники індустрії здійснювали спільний контроль над ризиками. Тобто стандарт безпеки продукції має бути встановлений за погодженням усіх виробників. І так було у справі *Hall*, оскільки вимоги до маркування й дизайну встановлювалися асоціацією, що її добровільно утворили виробники. Відповідно кожен із виробників у той або інший спосіб мав вплив на формування стандартів безпечності продукції в індустрії. На противагу цьому у фармацевтичній галузі стандарти безпечності встановлюються урядовим органом – Управлінням з контролю за харчовими продуктами й лікарськими засобами (FDA). Отже, ризики контролює більшою мірою саме цей орган, а не кожен виробник окремо чи всі виробники разом.

Крім того, ця концепція доречна до централізованих індустрій із невеликою кількістю виробників, однак її застосування вкрай складно обґрунтувати у випадку децентралізованої індустрії і з кількома сотнями виробників, як це має місце у справі *Sindell*.

Визнавши, що всі наведені концепції не дають змогу розв'язати проблему, Верховний суд Каліфорнії сформував нову концепцію, яка дістала назву *market share liability* – «відповідальність згідно з часткою на ринку» (надалі – MSL).

Суд ухвалив, що за умови, що позивач об'єднав у своєму позові виробників, сукупна частка яких на ринку відповідного препарату є істотною, кожен із цих виробників повинен відшкодувати шкоду, завдану препаратом у частині, що відповідає його частці на ринку цього препарату. Таким чином, якщо

¹ Щодо цього аргументу, окрім тексту судового рішення, див. також: [17, с. 792–793; 18, с. 152–155; 19, с. 995–1007].

розмір шкоди становить 1 млн дол., а частка відповідача на ринку – 30%, то цей відповідач має сплатити позивачеві 300 тис. дол. (на відміну від рішення у справі *Summers*, де відповідальність мисливців була солідарною). Частка кожного відповідача на ринку – це не що інше, як показник імовірності того, що саме його препарат був дійсною причиною шкоди в кожному окремому випадку [17, с. 798; 18, с. 158].

Математична елегантність теорії MSL полягає в тому, що в кінцевому підсумку валовий тягар відповідальності, який припадає на окрему фармацевтичну компанію, дорівнює валовому розміру шкоди, завданої саме цією компанією.

Уявімо, що є 100 позивачок ($P_1 - P_{100}$), кожній із яких завдано шкоди в розмірі 100 тис. дол. Небезпечний препарат виробляють чотири компанії ($D_1 - D_4$). Частка компанії D_1 становить 50% ринку відповідного препарату, частка компанії D_2 – 30%, частка компанії D_3 – 15%, і частка компанії D_4 – 5%. За умови досконалої поінформованості нам відомо, що шкода позивачкам $P_1 - P_{50}$ завдана препаратом виробництва компанії D_1 ; позивачкам $P_{51} - P_{80}$ – препаратом компанії D_2 ; позивачкам $P_{81} - P_{95}$ – препаратом компанії D_3 ; позивачкам $P_{96} - P_{100}$ – препаратом компанії D_4 .

За умови досконалої поінформованості немає потреби в застосуванні MSL, тому справи будуть вирішуватися на підставі звичайних правил доказування причинного зв'язку. Змоделюймо дистрибутивні наслідки деліктної відповідальності за таких умов.

Позивачка P_1 звертається з позовом до компанії D_1 і отримує від неї повне відшкодування в розмірі 100 тис. дол. Так само зроблять решта 49 позивачок, які постраждали від препарату, за виробництво якого відповідальна компанія D_1 .

Таким чином, за умови досконалої поінформованості валовий тягар відповідальності, який має припасти на компанію D_1 , становить:

$$\sum_{i=1}^{50} P_i = P_1 + P_2 + P_3 \dots + P_{50} = 100\,000 \times 50 = 5 \text{ млн.}$$

Відповідно, валовий тягар відповідальності, який має припасти на компанію D_2 , становить:

$$\sum_{i=51}^{80} P_i = P_{51} + P_{52} + P_{53} \dots + P_{80} = 100\,000 \times 30 = 3 \text{ млн.}$$

Валовий тягар відповідальності, який має припасти на компанію D_3 , становить:

$$\sum_{i=81}^{95} P_i = P_{81} + P_{82} + P_{83} \dots + P_{95} = 100\,000 \times 15 = 1.5 \text{ млн.}$$

Валовий тягар відповідальності, який має припасти на компанію D_4 , становить:

$$\sum_{i=96}^{100} P_i = P_{96} + P_{97} + P_{98} \dots + P_{100} = 100\,000 \times 5 = 0.5 \text{ млн.}$$

Тепер повернімося до реального світу, у якому неможливо встановити, від препарату чийого виробництва постраждала кожна окремо взята позивачка. Принцип MSL означає, що кожна позивачка P_i може звернутися із позовом одразу до усіх чотирьох компаній ($D_1 - D_4$), і при цьому кожна компанія зобов'язана відшкодувати відповідну частину збитків: $D_1 - 50$ тис., $D_2 - 30$ тис., $D_3 - 15$ тис., $D_4 - 5$ тис., так, що в кінцевому підсумкові кожна позивачка отримує належні їй 100 тис USD.

При цьому валовий тягар відповідальності, який припадає на компанію D_1 , внаслідок застосування MSL буде становити

$$0.5 \times \sum_{i=1}^{100} P_i = 0.5 \times (P_1 + P_2 + P_3 \dots + P_{100}) = 10\,000\,000 \times 0.5 = 5 \text{ млн.}$$

Таким чином, валовий тягар відповідальності, що припадає на компанію D_1 , при застосуванні MSL є точно таким, яким би він був за умов досконалої поінформованості, коли б можна було ідентифікувати виробника для кожної окремої жертви. Те ж саме стосується і останніх трьох компаній.

Наведена модель показує, що в теорії застосування MSL призводить до таких самих дистрибутивних наслідків, які б мали місце при застосуванні звичайних вимог до доказування причинності за умови досконалої поінформованості, тобто якби ідентифікувати виробника в кожному випадку було можливим: позивачі отримують таке саме відшкодування, а відповідачі несуть такий самих тягар відповідальності.

Згідно з прецедентом *Sindell* позивач може не притягувати до суду всіх виробників препарату – йому достатньо притягнути виробників, сумарна частка яких на ринку є істотною (substantial). З огляду на це, існує два способи витлумачити позицію суду стосовно розподілу відповідальності [18, с. 162–163; 23, с. 941; 24, с. 89, 105]. Перший: притягнуті до суду компанії мусять відшкодувати позивачеві лише ту частину збитків, яка відповідає їхній сумарній частці на ринку. Другий: притягнуті до суду компанії мусять від-

шкодувати позивачеві збитки в повному обсязі, розподіливши між собою також і частину збитків, яка мала би припадати на компанії, що не постали перед судом¹.

Змоделюймо дистрибутивні наслідки обох тлумачень. Для цього припустимо, що на момент, коли в позивачок було діагностовано зл�акісні утворення, компанії D_3 і D_4 припинили своє існування. Таким чином, позов може бути пред'явлено тільки до компаній D_1 і D_2 . Їхня сумарна частка на ринку становить 80% (50+30). І хоча поняття «істотної частки» є оціночним, видається, що частка в 80% за будь-якої інтерпретації є істотною. Отож, якщо припустити, що правильним є перше тлумачення, це означає, що компанія D_1 має відшкодувати кожній позивачці по 50 тис. дол, а компанія D_2 – по 30 тис. дол. Таким чином, кожна позивачка отримає по 80 тис. дол. Тобто має місце недокомпенсація в 20%, однак при цьому валовий тягар відповідальності, який припадає на компанії D_1 і D_2 , буде точно відповідати дійсному розміру шкоди, завданої цими компаніями.

Якщо припустити, що правильним є друге тлумачення, то отримаємо таке. Компанії, що залишилися, D_1 і D_2 , повинні розподілити між собою увесь розмір збитків кожної потерпілої відповідно до своїх часток на ринку. Таким чином, частина збитків, яка припадає на компанію D_1 становить:

$$\frac{50}{50 + 30} \times 100\% = 62.5\% .$$

частина збитків, яка припадає на компанію D_2 , становить:

$$\frac{30}{50 + 30} \times 100\% = 37.5\% .$$

А це означає, що валовий тягар відповідальності, який покладається на компанію D_1 , становитиме 6.25 млн, що перевищує розмір шкоди, яку ця компанія насправді заподіяла на 1.25 млн. Аналогічно, компанія D_2 муситиме відшкодувати 3.75 млн замість 3 млн дійсно завданої нею шкоди. По суті, таке тлумачення означає, що ризик банкрутства, ліквідації чи інших подій, через які компанія перестає бути доступною для пред'явлення до неї позову,

¹ Суддя Річардсон, який виклав окрему думку у справі *Sindell*, тлумачить висновок більшості саме у другий спосіб, зазначаючи, що «згідно з позицією більшості ті відповідачі, що постануть перед судом у цьому штаті, будуть насправді визнані спільно відповідальними за 100 відсотків збитків, незважаючи на те, що їхня “істотна” сумарна частка на ринку може бути значно меншою» [1].

Крім того, у рішенні більшості побіжно вказується на те, що відповідачі, проти яких пред'явлено позов, мають право залучати інших співвідповідачів (cross-complain). Утім таке право має цінність для відповідача лише в тому разі, якщо шляхом залучення іншого відповідача він має змогу зменшити власну відповідальність. Якщо ж розмір відповідальності залежить тільки від частки на ринку і не залежить від кількості відповідачів, що постали перед судом, – притягнутим до суду відповідачам немає глзду в такому праві. Див.: [18, с. 162–163].

покладається на компанії, які залишилися «на плаву» на момент діагностування хвороби в потерпілої. Звісно, для потерпілих таке тлумачення має очевидну перевагу, адже вони уникають недокомпенсації. Однак загалом дистрибутивні наслідки такого тлумачення не можна визнати оптимальними, оскільки валовий тягар відповідальності кожного виробника перевищує розмір завданої ним шкоди. З юридичної точки зору це видається несправедливим, оскільки виробники опиняються у нерівному становищі. З економічної точки зору це негативно позначиться на зацікавленості виробника у провадженні відповідної діяльності і може мати наслідком недовиробництво. Цей другий, економічний аргумент, є особливо важливим, оскільки значна частина критики прецеденту *Sindell* ґрунтується саме на твердженні, що MSL покладає надмірний тягар відповідальності на фармвиробників, і цей тягар знеохотить їх інвестувати в розробку, дослідження й виробництво нових ліків, що, безумовно, мало б наслідком масштабні загальносуспільні втрати.

У цьому контексті Роберт Корс (Robert A. Kors) вважає, що прецедент *Sindell* має ще одну ваду, котра потенційно загрожує тим, що валовий тягар відповідальності фармвиробника буде більшим за розмір дійсно заподіяної ним шкоди [23, с. 938–939, 942]. Так, прецедентом *Sindell* запроваджено концепцію MSL, однак у той же час за потерпілим, який може точно ідентифікувати виробника (якщо якимось дивом збереглися рецепти, квитанції, чеки тощо), залишається право пред'явити позов у повному обсязі до цього конкретного виробника на підставі загальних правил доказування причинного зв'язку. Уявімо, що позивачки $P_1 - P_{10}$ можуть довести, що їхні матері приймали препарат виробництва компанії D_1 . У такому разі їхні позови будуть розглядатися на підставі загальних правил деліктного права і вони отримають від компанії D_1 повне відшкодування, тобто загалом

$$100\,000 \times 10 = 1 \text{ млн.}$$

Решта позивачок $P_{11} - P_{100}$ пред'являть до компанії D_1 позови на підставі правил MSL. За такими позовами компанія D_1 буде вимушена заплатити:

$$0.5 \times 100\,000 \times 90 = 4.5 \text{ млн.}$$

Таким чином, валовий тягар відповідальності на 0.5 млн перевищуватиме розмір дійсно заподіяної шкоди.

Однак, якщо припустити, що інші позивачки зможуть ідентифікувати інших виробників, то відхилення валового тягара відповідальності від розміру дійсно заподіяної шкоди може коливатися в обидві сторони. Відхилення не буде лише в тому випадку, коли відношення позовів з ідентифікованим відповідачем до позовів, заснованих на MSL, для кожної компанії буде пропорційним до ринкової частки цієї компанії, як, наприклад, це показано в таблиці нижче.

	Частка на ринку	Індивідуалізовані позови	MSL-позови
D ₁	50%	10	80
D ₂	30%	6	80
D ₃	15%	3	80
D ₄	5%	1	80

За таких умов валовий тягар відповідальності компанії D₁ становитиме:

$$10 \times 100\,000 + 0.5 \times (80 \times 100\,000) = 5 \text{ млн},$$

а це точно дорівнює розміру шкоди, заподіяної компанією D₁. Те саме буде стосуватися й решти компаній. При цьому варто зазначити, що за інших рівних умов статистично найбільш вірогідним є саме те, що кількості індивідуалізованих позовів до кожної із компаній будуть відноситися між собою так само, як ринкові частки відповідних компаній. Тому, на наше переконання, пересторога Роберта Корса є передчасною, і той факт, що прецедент *Sindell* допускає можливість пред'являти індивідуалізовані позови, не призведе до істотної різниці між валовим тягарем відповідальності виробника і розміром дійсно заподіяної ним шкоди.

Однак цього не можна сказати про інтерпретацію рішення, згідно з якою притягнуті до відповідальності компанії мають розподіляти між собою також і частку збитків, яка б припала на компанії, що не постали перед судом. Така інтерпретація завжди матиме наслідком диспропорцію між тягарем відповідальності і розміром завданої шкоди. Слушність протилежного тлумачення підтверджують і заключні слова судді С. Моска (S. Mosk), який виклав позицію більшості у справі *Sindell*:

«Згідно із правилом, яке ми приймаємо, відповідальність кожного виробника буде приблизно дорівнювати збиткам, заподіяним DES його виробництва» [1].

Висновки. Справа *Sindell v. Abbott Laboratories* започаткувала новий напрям у дискурсі щодо причинного зв'язку. Верховний суд Каліфорнії дійшов висновку, що неможливість ідентифікувати відповідача не повинна бути нездоланим бар'єром, що перешкоджає жертві небезпечного медичного препарату отримати компенсацію завданої їй шкоди. Математична елегантність запровадженої судом теорії полягає в тому, що при її застосуванні валовий тягар відповідальності, що припадає на окремого виробника небезпечного препарату, дорівнює розміру шкоди, дійсно завданої його препаратом. А це означає, що в теорії розподільчі наслідки відповідальності згідно з часткою

на ринку в кінцевому підсумку такі самі, які б мали місце за умов досконалої поінформованості, коли б кожна жертва могла ідентифікувати бренд медичного препарату, від якого вона постраждала.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Sindell v. Abbott Laboratories, 26 Cal. 3d 588 (1980). URL: <http://online.ceb.com/calcases/C3/26C3d588.htm> (дата звернення: 03.05.2020).
2. Донська Л. Д. Причинний зв'язок у цивільному праві України: автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 Цивільне право, сімейне право, цивільний процес, міжнародне приватне право. Одеса: Б. в., 2006. 20 с.
3. Болотова Г. Д. До питання причинного зв'язку у господарських спорах про відшкодування збитків. *Економіка та право*. 2015. № 2(41). С. 53–56.
4. Вавженчук С., Довгопол В. Межі розуміння юридичної природи причинного зв'язку в цивільному праві. *Підприємництво, господарство і право*: науково-практичний господарсько-правовий журнал. 2011. № 2. С. 13–15.
5. Гапало С. Ю. Причинний зв'язок між протиправною поведінкою порушника господарського зобов'язання та збитками як підстава господарсько-правової відповідальності. *Університетські наукові записки*. 2008. № 1. С. 132–137.
6. Куліцька С. В. Особливості причинного зв'язку у зобов'язаннях по відшкодуванню (компенсації) шкоди, заподіяної внаслідок протиправної діяльності / бездіяльності органів судової влади. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Правознавство*. 2016. Т. 21. Вип. 1 (28). С. 59–67.
7. Пендяга А. Л. Значення причинного зв'язку як підстави цивільно-правової відповідальності. *Економіка, фінанси, право*. 2011. № 4. С. 34–36.
8. Примак В. Причинно-наслідковий зв'язок як умова відшкодування моральної шкоди крізь призму вимог справедливості, розумності й добросовісності. *Юридична Україна*. 2014. № 1. С. 25–30.
9. Sheiner N. DES and a Proposed Theory of Enterprise Liability. *Fordham Law Review*. 1978. № 46(5). С. 963–1007.
10. Koperski B. J. Market Share Liability for DES (Diethylstilbestrol) Injury: A New High Water Mark in Tort Law: Sindell v. Abbott Laboratories. *Nebraska Law Review*. 1981. № 60(2). С. 432–449.
11. Market Share Liability: An Answer to the DES Causation Problem. *Harvard Law Review*. 1981. № 94(3). С. 668–680.
12. Morgan E. Market Share Liability for Injurious Products: A Comment on Sindell. *University of Toronto Faculty of Law Review*. 1983. № 41. С. 52–62.
13. Market Share Liability Adopted to Overcome Defendant Identification Requirement in DES Litigation, Sindell v. Abbott Laboratories. *Washington University Law Quarterly*. 1981. № 59(2). С. 571–584.
14. Redemann B. B. Manufacturers' Liability Based on a Market Share Theory: Sindell v. Abbott Laboratories. *Tulsa Law Journal*. 1980. № 16(2). С. 286–316.
15. Sheffet M. J. Market Share Liability: A New Doctrine of Causation in Product Liability. *Journal of Marketing*. 1983. № 47(1). С. 35–43.

16. Taylor N. D. California Expands Tort Liability under the Novel Market Share Theory: *Sindell v. Abbott Laboratories*. *Pepperdine Law Review*. 1981. № 8. С. 1011-1043.
17. Madden M. S., Holian J. Defendant Indeterminacy: New Wine into Old Skins. *Louisiana Law Review*. 2007. № 67(3). С. 785–822.
18. Marshack R. A. *Sindell v. Abbott Laboratories*: Is Market Share Liability the Best Remedy to the DES Controversy. *California Western Law Review*. 1982. № 18. С. 143–177.
19. Sheiner N. DES and a Proposed Theory of Enterprise Liability. *Fordham Law Review*. 1978. № 46(5). С. 963–1007.
20. Summers v. Tice, 33 Cal.2d 80, 199 P.2d 1 (1948). URL: <http://online.ceb.com/cal-cases/C2/33C2d80.htm> (дата звернення: 03.05.2020).
21. Карнаух Б. Нез'ясовна причинність: дилема двох мисливців. Проблеми законності. 2020. № 149. С. 49–61.
22. Hall v. E. I. Du Pont de Nemours & Co., Inc., (E.D.N.Y. 1972) 345 F. Supp. 353. URL: <https://law.justia.com/cases/federal/district-courts/FSupp/345/353/1891705/>.
23. Kors R. A. Refining Market Share Liability: *Sindell v. Abbott Laboratories*. *Stanford Law Review*. 1981. № 33. С. 937–950.
24. Miller K. C., Hancock J. D. Perspectives on Market Share Liability: Time for a Reassessment. *West Virginia Law Review*. 1985. № 88. С. 81–112.

REFERENCES

1. *Sindell v. Abbott Laboratories*, 26 Cal. 3d 588 (1980). Retrieved from <http://online.ceb.com/calcases/C3/26C3d588.htm>.
2. Donska, L. D. (2006). *Prychynnyi zviazok u tsyvilnomu pravi Ukrainy [Causal connection in civil law of Ukraine]*. (Candidate's thesis). Odesa [in Ukrainian].
3. Bolotova, H. D. (2015). Do pytannia prychynnoho zviazku u hospodarskykh sporakh pro vidshkoduvannia zbytkiv [On the issue of causal connection in commercial disputes about damages]. *Ekonomika ta pravo – Economics and Law*, 2 (41), 53–56 [in Ukrainian].
4. Vavzhenchuk, S., & Dovhopol, V. (2011). Mezhi rozuminnia yurydychnoi pryrody prychynnoho zviazku v tsyvilnomu pravi [The boundaries of understanding the legal nature of causation in civil law]. *Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo – Entrepreneurship, economy and law*, 2, 13–15 [in Ukrainian].
5. Hapalo, S. Yu. (2008). Prychynnyi zviazok mizh protypravnoiu povedinkoiu porushnyka hospodarskoho zoboviazannia ta zbytkamy yak pidstava hospodarsko-pravovoi vidpovidalnosti [Causal link between the wrongful conduct of the wrongdoer and damages as a basis of economic legal liability]. *Universytetski naukovy zapysky – University Scientific Notes*, 1, 132–137 [in Ukrainian].
6. Kulitska, S. V. (2016). Osoblyvosti prychynnoho zviazku u zoboviazanniakh po vidshkoduvanniu (kompensatsii) shkody, zapodiianoï vnaslidok protypravnoi diïalnosti / bezdiïalnosti orhaniv sudovoi vlady [Peculiarities of causal connection in obligations for compensation (compensation) for damage caused as a result of illegal activity / inaction of judicial authorities]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Seriya: Pravoznavstvo – Bulletin of the Odessa National University. Series: Jurisprudence*, vol. 21, issue 1 (28) [in Ukrainian].

7. Pendiaha, A. L. (2011). Znachennia prychynnoho zviazku yak pidstavy tsyvilno-pravovoi vidpovidalnosti [The meaning of causation as the basis of civil liability]. *Ekonomika, finansy, pravo – Economics, finance, law*, 4, 34–36 [in Ukrainian].
8. Prymak, V. (2014). Prychynno-naslidkovyi zviazok yak umova vidshkoduvannia moralnoi shkody kriz pryzmu vymoh spravedlyvosti, rozumnosti y dobrosovisnosti [Causal connection as a precondition for the compensation of moral harm through the prism of the requirements equity, good faith and reasonableness]. *Yurydychna Ukraina – Legal Ukraine*, 1, 25–30 [in Ukrainian].
9. Sheiner, N. (1978). DES and a Proposed Theory of Enterprise Liability. *Fordham Law Review*, 46(5), 963–1007.
10. Koperski, B. J. (1981). Market Share Liability for DES (Diethylstilbestrol) Injury: A New High Water Mark in Tort Law: Sindell v. Abbott Laboratories. *Nebraska Law Review*, 60 (2), 432–449.
11. Market Share Liability: An Answer to the DES Causation Problem. (1981). *Harvard Law Review*, 94(3), 668–680.
12. Morgan, E. (1983). Market Share Liability for Injurious Products: A Comment on Sindell. *University of Toronto Faculty of Law Review*, 41, 52–62.
13. Market Share Liability Adopted to Overcome Defendant Identification Requirement in DES Litigation, Sindell v. Abbott Laboratories. (1981). *Washington University Law Quarterly*, 59 (2), 571–584.
14. Redemann, B. B. (1980). Manufacturers' Liability Based on a Market Share Theory: Sindell v. Abbott Laboratories. *Tulsa Law Journal*, 16 (2), 286–316.
15. Sheffet, M. J. (1983). Market Share Liability: A New Doctrine of Causation in Product Liability. *Journal of Marketing*, 47 (1), 35–43.
16. Taylor, N. D. (1981). California Expands Tort Liability under the Novel Market Share Theory: Sindell v. Abbott Laboratories. *Pepperdine Law Review*, 8, 1011–1043.
17. Madden, M. S., & Holian, J. (2007). Defendant Indeterminacy: New Wine into Old Skins. *Louisiana Law Review*, 67 (3), 785–822.
18. Marshack, R. A. (1982). Sindell v. Abbott Laboratories: Is Market Share Liability the Best Remedy to the DES Controversy. *California Western Law Review*, 18, 143–177.
19. Sheiner, N. (1978). DES and a Proposed Theory of Enterprise Liability. *Fordham Law Review*, 46 (5), 963–1007.
20. *Summers v. Tice*, 33 Cal.2d 80, 199 P.2d 1 (1948). Retrieved from <http://online.ceb.com/calcases/C2/33C2d80.htm>.
21. Karnaukh, B. (2020). Nezasovna prychynnist: dylema dvokh myslyvtiv. (Uncertain causation: two hunters dilemma). *Problemy zakonnosti - Problems of Legality*, 149, 49–61 [in Ukrainian].
22. *Hall v. E. I. Du Pont de Nemours & Co., Inc.*, (E.D.N.Y. 1972). 345 F. Supp. 353. Retrieved from <https://law.justia.com/cases/federal/district-courts/FSupp/345/353/1891705/>.
23. Kors, R. A. (1981). Refining Market Share Liability: Sindell v. Abbott Laboratories. *Stanford Law Review*, 33, 937–950.
24. Miller, K. C., & Hancock, J. D. (1985). Perspectives on Market Share Liability: Time for a Reassessment. *West Virginia Law Review*, 88, 81–112.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2020 р.

Стаття пройшла рецензування 12.06.2020 р.

Стаття рекомендована до опублікування 30.06.2020 р.

Б. П. КАРНАУХ

кандидат юридических наук, доцент кафедри громадянського права № 1 Національного юридического університету імені Ярослава Мудрого, Україна, г. Харків

ДЕЛИКТНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В СООТВЕТСТВИИ С ДОЛЕЙ НА РЫНКЕ

Статья посвящена исследованию концепции деликтной ответственности согласно доли на рынке, которая была сформулирована Верховным судом Калифорнии в деле *Sindell v. Abbott Laboratories*. Исследованы условия применимости этой концепции и дистрибутивные последствия ее применения. Дистрибутивные эффекты этой концепции сравниваются с дистрибутивными эффектами стандартных правил деликтной ответственности, применяемых в условиях совершенной осведомленности.

Ключевые слова: причинная связь, неопределимая причинность, альтернативная ответственность, ответственность в соответствии с долей на рынке, диэтилstilбестрол.

B. P. KARNAUKH

PhD in Law, Associate Professor at the Department of Civil Law No. 1, Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv

MARKET SHARE TORT LIABILITY

Problem setting. Ukrainian tort law is largely based on doctrines developed in the middle of 20th century. However, new economic reality calls for new approaches in law. Especially taking into account the onset of the wide conversation over the recodification of civil law in Ukraine. In order for the new codification to be sustainable for a long time it should be able to tackle the issues that might appear in the future. Studying foreign case-law is of particular importance for the purpose of identification of such future sharp issues.

Recent research and publications analysis. In Ukraine in the domain of civil law not much attention is paid to the issue of causation. That is due to the long-standing tradition according to which it is deemed that causation is sufficiently analyzed in criminal law and thus not much (if anything) can be added by civil law scholars. This approach is based on the implied fallacy that causation in civil law is completely the same as causation in criminal law.

Paper objective. The main objective of the paper is to study the justification of market share liability as enunciated by the Supreme Court of California in *Sindell v. Abbott Laboratories* as well as to explain the distributive effects thereof.

Paper main body. The plaintiff in *Sindell v. Abbott Laboratories* invoked three doctrines to support her claim: alternative liability, concert of action and industry-wide liability (also known as enterprise liability). The Court rejected all of them and fashioned a brand new one, according to which whenever it is impossible to identify the brand of the drug ingested through no fault of the plaintiff, each producer of the defective drug has to be liable in proportion to his share on the market of the drug. Moreover, the plaintiff does not have to bring to court all the producers. It is enough to sue the producers that in sum constitute substantial share of the market.

Conclusions of the research. In theory application of market share liability eventually yields the same distributive effects as would have been yielded by regular rules given the perfect information (as to the identity of the producer): the total burden of liability borne by a particular producer equals the damage caused by his product. However, some distortion may be caused due to the rule that plaintiff has to sue producers constituting substantial share of the market. This rule may be treated in two ways: first, defendants brought to court have to compensate plaintiff for the part of his damage in proportion to the overall market share of the defendants; second, defendants brought to court have to compensate plaintiff for the whole amount of his damage (thus sharing between themselves also the portion that should have been compensated by producers not brought to court). The former interpretation should prevail, since in the latter case the disproportion appears between total burden of liability borne by a particular producer and the damage caused by his product.

Short Abstract for an article

Abstract. The article addresses the theory of market share tort liability, enunciated by the Supreme Court of California in *Sindell v. Abbott Laboratories*. Conditions and distributive effects of the theory's application are analyzed. Distributive effects of the theory's application are compared with distributive effects of regular rules of tort law being applied in a hypothetical case of complete knowledge.

Key words: causation; uncertain causation; alternative liability; market share liability; diethylstilbestrol.

Article details:

Received: 10 May 2020

Revised: 12 June 2020

Accepted: 30 June 2020

Рекомендоване цитування: Карнаух Б. П. Деліктна відповідальність згідно з часткою на ринку. *Економічна теорія та право*. 2020. № 3 (42). С. 49–63. DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-49.

Suggested Citation: Karnaukh, B. P. (2020). Deliktna vidpovidalnist zghidno z chastkoiu na rynku [Market share tort liability]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 3 (42), 49–63. DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-49.

M. S. AMBARCHIAN

Ph.D. in Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of
Accounting at Credit and Public Sector
Institutions and Economic Analysis,
Kyiv National Economic University
Named After Vadym Hetman,
Ukraine, Kyiv
e-mail: ambarchian.m@kneu.edu.ua
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3178-906X>



ASSESSING THE LOCAL GOVERNMENT EFFICIENCY IN UKRAINE: MULTI-ATTRIBUTE RANKINGS BASED ON BUDGET PROGRAM INDICATORS¹

Over the past few years, a number of Ukrainian scientists alongside international organizations have done research in the area of optimizing the current method for assessing the efficiency of budget programs in Ukraine. Evaluating the efficiency of budget programs seeks for appropriate analytical tools enabling to present different indicators in the common format. Therefore, an issue of supplementing the tools for assessing the efficiency of budget programs in Ukraine is of considerable importance. To accomplish this goal, the author has applied four ranking methods, which allow indicating what local government agency has conducted its budget programs most efficiently.

Key words: public sector, program-based budgeting, performance budgeting, performance indicators, budget program, ranking methods.

JEL Classification: H83, H72, H53.

Problem setting. Analysing the efficiency of budget programs is a pivotal step of program-based budgeting in Ukraine. The Budget Code of Ukraine (2010) defines program-based budgeting as a method of managing budget funds to achieve specific results against budget funds by assessing the efficiency of using budget funds

¹ © Ambarchian M. S., 2020. Article is published under the terms of the Creative Commons License – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).
Available at <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

across all the stages of the budget process. Budget program is referred to as a range of measures aimed at achieving a common objective, tasks, and the expected result identified and implemented by a spending unit according to its respective functions (“The Budget Code of Ukraine”, 2010). Evaluating the efficiency of budget programs seeks for appropriate analytical tools enabling to present different indicators in a common format. To accomplish this goal, the author has applied several ranking methods, which allow indicating what local government agency has conducted its budget programs most efficiently.

Recent research and publication analysis. Issues concerned with the implementation of performance budgeting in local governments of European countries and the evaluation of budget programs by executive bodies have been considered in scientific papers of numerous economists such as Mussari, Tranfaglia, Reichard, Bjørnå, Nakrošis, and Bankauskaitė-Grigaliūnienė (2016), Moynihan, Beazley, de Jong, Hawke, Mordacq, Raudla, and Vaksova (2016), Sejdini (2014), Kowalczyk (2018), Grynchuk (2019), Slukhai (2011), Kraan, von Trapp, Kostyleva, van Tuinen, and Morgner (2016).

Raudla points out that the central government of Estonia does evaluate programs, but there is no requirement that these programs have to be evaluated at regular intervals. Systematic evaluations are required, however, for programs financed by EU structural funds (Moynihan et al., 2016). De Jong mentions that in Poland, as in many other countries, the public sector has no pattern of critical self-reflection or of using performance measures as opportunities to learn and improve. The use of performance information for budget allocation is very limited. Nevertheless, the performance budgeting system did help the Ministry of Finances conduct better examinations of public spending (Moynihan et al., 2016). Mordacq argues that, in France, there is not enough time for discussion of performance during budget negotiations. Hence, reducing the number of indicators can facilitate this discussion. Although it may be possible to link performance data and budgeting to efficiency and quality indicators, how to use effectiveness indicators (outcomes) is still in question (Moynihan et al., 2016).

Over the past few years, a number of Ukrainian scientists alongside international organizations have done research in the area of optimizing the current method for assessing the efficiency of budget programs drawn up by the Ministry of Finances of Ukraine. Particularly, they highlight the necessity for analysing the extent of citizen’s satisfaction with services rendered by public sector institutions (Kraan et al., 2016). Slukhai (2011) reveals the absence of rigorous selection of performance indicators to evaluate the budget program implementation and a need for changes in approaches to assessing budget programs in Ukraine. According to observations of Grynchuk (2019), the situation regarding the proper assessment of budget programs’ outcomes in Ukraine did not improve significantly. Grynchuk

emphasizes that performance indicators are formally drawn up without a proper analysis of the reasons for previously underperformed or over fulfilled performance indicators.

Therefore, an issue of supplementing the tools for assessing the budget program efficiency in Ukraine is of considerable importance.

Paper's objective. The article's objectives are as follows: to ascertain what ranking methods may be applied to arrange local government agencies by their level of performance efficiency; to compile four multi-attribute rankings based on proposed samplings of performance indicators achieved by local government agencies of certain Ukrainian regions and scores of the budget program efficiency.

Paper main body. A multi-attribute ranking is an efficient tool of the economic research created through combining several ranked lists into a single ranking. To make multi-attribute ranked lists, managers of public sector agencies may use methods for comparative rank assessment. The methods for comparative rank assessment are methods of economic modelling applied in making ranked lists to present different indicators in the unified format. The method of the sum of points, the method of the sum of positions, the method of standardized indicators, the method of the geometric mean, and the method of distances are the most common methods for comparative rank assessment (Sheremet, 2006).

To analyse the budget program efficiency, the author has enhanced the aforementioned methods and applied them for evaluating the efficiency of activities performed by key spending units or persons in charge of budget programs (executive bodies, their departments, and branches). A database for doing this research comprises two types of official reports issued by public sector entities: reports on the implementation of the budget program passport and generalized results of analysing the budget program efficiency.

The author has carried out the comparative rank assessment of the efficiency of budget programs prepared by:

1) offices of oblast state administrations (OSAs) of fifteen oblasts (regions), using the methods of:

- a) *the geometric mean*;
- b) *the sum of points accompanied by the significance ratio*;

2) social protection agencies belonged to city councils (SPAs) of eight cities of oblast subordination, using the methods of:

- a) *the sum of points accompanied by the ratio of frequency of appearance*;
- b) *standardized indicators*.

The author has ranked the offices of OSAs, drawing on data on factual and planned values of eight performance indicators disclosed in budget programs "The Exercise of Executive Power in the ____ Oblast" in 2019 for the offices of 15 oblast state administrations, namely Vinnytsia, Volyn, Zaporizhzhia, Ivano-Frankivsk,

Kyiv, Kirovohrad, Lviv, Mykolaiv, Poltava, Rivne, Sumy, Ternopil, Kharkiv, Kherson, and Cherkasy Oblast State Administrations (Vinnytsia Oblast State Administration, 2019; Volyn Oblast State Administration, 2019; Zaporizhzhia Oblast State Administration, 2019; Ivano-Frankivsk Oblast State Administration, 2019; Kyiv Oblast State Administration, 2019; Kirovohrad Oblast State Administration, 2019; Lviv Oblast State Administration, 2019; Mykolaiv Oblast State Administration, 2019; Poltava Oblast State Administration, 2019; Rivne Oblast State Administration, 2019; Sumy Oblast State Administration, 2019; Ternopil Oblast State Administration, 2019; Kharkiv Oblast State Administration, 2019; Kherson Oblast State Administration, 2019; Cherkasy Oblast State Administration, 2019).

To compile a ranked list of the offices of OSAs, the author has used the following performance indicators of budget programs “The Exercise of Executive Power in the ___ Oblast”:

- the number of full-time positions (Indicator 1);
- the number of state, oblast, and district programs implemented in the territory of an oblast (Indicator 2);
- the number of made managerial decisions (Indicator 3);
- the number of bought computer equipment (Indicator 4);
- a rate of gross regional product of an oblast (Indicator 5);
- a share of administrative services provided by administrative service centres (ASCs) in the general number of administrative services, which can be provided by ASCs (Indicator 6);
- a share of administrative services provided by ASCs, which are offered in the electronic format (Indicator 7);
- a share of the execution of local budgets in the general number of local budgets executed by local governments (by the general fund) (Indicator 8).

The process of compiling a ranked list of the offices of OSAs according to *the method of the geometric mean* may be divided into four stages (Table 1, Table 2, and Table 4).

At the first stage, the author has determined *ratios of factual to planned values* for the performance indicators of the fifteen budget programs (Table 1).

At the second stage, the author has calculated *the geometric mean of the ratios of factual to planned values* for each of the eight performance indicators (Table 1):

$$\text{Geometric mean} = \sqrt[i]{\prod_1^i C_{ij}}, \quad (1)$$

where i – office of OSA (assumes values from 1 to 15);

j – performance indicator (assumes values from 1 to 8);

C_{ij} – ratio of factual to planned values for a j performance indicator and an i office of OSA.

Table 1

Ratios of factual to planned values for the performance indicators of the budget programs “The Exercise of Executive Power in the __Oblast” in 2019

Offices	C_{ij}							
	Indicator 1	Indicator 2	Indicator 3	Indicator 4	Indicator 5	Indicator 6	Indicator 7	Indicator 8
Vinnysia OSA	0.898	0.902	1.007	1.655	2.167	1.012	0.619	0.967
Volyn OSA	0.901	0.897	1.070	0.813	1.650	0.850	3.308	0.970
Zaporizhzhia	0.794	2.190	1.117	1.120	0.680	1.000	1.912	0.905
Ivano-Frankivsk OSA	0.911	0.982	1.020	0.815	1.000	1.000	0.900	0.640
Kyiv OSA	0.714	1.093	1.098	1.345	1.320	1.007	1.004	1.031
Kirovohrad OSA	0.823	2.361	0.434	1.000	1.004	1.000	1.000	0.714
Lviv OSA	0.886	1.000	0.932	0.964	0.750	1.059	1.000	0.971
Mykolaiv OSA	0.849	1.052	3.128	1.774	1.952	0.600	1.000	0.994
Poltava OSA	0.884	1.007	1.852	0.925	1.415	0.381	0.043	1.000
Rivne OSA	0.889	1.273	0.990	2.792	1.500	1.667	1.000	1.000
Sumy OSA	0.759	1.841	0.572	2.313	1.147	1.018	1.259	0.928
Ternopil OSA	0.893	1.208	0.950	1.000	1.000	1.000	1.000	0.822
Kharkiv OSA	0.845	1.007	1.347	1.190	1.400	1.078	1.653	1.000
Kherson OSA	0.729	1.000	0.936	2.788	0.914	1.629	1.137	1.000
Cherkasy OSA	0.835	1.043	1.037	1.563	1.000	1.000	1.050	0.890
Geometric mean	0.838	1.193	1.055	1.347	1.196	0.969	0.937	0.915
K_j	0.1	0.1	0.1	0.1	0.3	0.1	0.1	0.1

Source: calculated by the author

At the third stage, the author has computed absolute deviations of *the ratio of factual to planned values* for a performance indicator belonging to a certain office of OSA from *the geometric mean of the ratios* for this indicator (Table 2).

At the fourth stage, the author has computed the sum of *absolute deviations* (the ranking score) for each participant of the ranking (Table 4). The higher the value of the sum of deviations is, the higher the position of an office of OSA in the ranking is.

Table 2

Absolute deviations of the ratios of factual to planned values for the performance indicators from the geometric mean of the ratios

Offices	Indicator 1	Indicator 2	Indicator 3	Indicator 4	Indicator 5	Indicator 6	Indicator 7	Indicator 8
Vinnysia OSA	0.060	-0.291	-0.048	0.308	0.970	0.043	-0.318	0.052
Volyn OSA	0.063	-0.296	0.015	-0.535	0.454	-0.119	2.370	0.055
Zaporizhzhia	-0.044	0.997	0.062	-0.227	-0.516	0.031	0.974	-0.010
Ivano-Frankivsk OSA	0.072	-0.211	-0.035	-0.533	-0.196	0.031	-0.037	-0.275
Kyiv OSA	-0.125	-0.100	0.043	-0.002	0.124	0.038	0.067	0.116
Kirovohrad OSA	-0.015	1.168	-0.621	-0.347	-0.192	0.031	0.063	-0.201
Lviv OSA	0.048	-0.193	-0.122	-0.383	-0.446	0.090	0.063	0.056
Mykolaiv OSA	0.011	-0.142	2.073	0.427	0.756	-0.369	0.063	0.079
Poltava OSA	0.046	-0.186	0.797	-0.422	0.218	-0.588	-0.894	0.085
Rivne OSA	0.050	0.080	-0.065	1.445	0.304	0.698	0.063	0.085
Sumy OSA	-0.079	0.648	-0.483	0.965	-0.049	0.048	0.322	0.013
Ternopil OSA	0.055	0.014	-0.105	-0.347	-0.196	0.031	0.063	-0.093
Kharkiv OSA	0.007	-0.186	0.293	-0.157	0.204	0.109	0.715	0.085
Kherson OSA	-0.109	-0.193	-0.118	1.441	-0.282	0.660	0.200	0.085
Cherkasy OSA	-0.003	-0.150	-0.018	0.216	-0.196	0.031	0.113	-0.025

Source: calculated by the author

The process of compiling a ranked list of the offices of OSAs according to *the method of the sum of points accompanied by the significance ratio* may be split into four stages (Table 1, Table 3, and Table 4).

At the first stage, the author has determined *the ratio of factual to planned values* of the performance indicators of budget programs (Table 1).

At the second stage, the author has calculated *the significance ratio* for each indicator out of eight performance indicators. One indicator (the rate of gross regional product of an oblast (indicator 5)) from among eight indicators is a macro-economic indicator of an outcome of applied measures. Thus, the author has assigned a higher significance ratio to the indicator 5, compared to the other indicators (0.3 for the indicator 5 and 0.1 for the others) (Table 1).

At the third stage, the author has computed the product of *the ratio of factual to planned values* of a performance indicator of a certain office of OSA and *the significance ratio* for this indicator (Table 3):

$$P_i = C_{ij} \times K_j, \quad (2)$$

where C_{ij} – ratio of factual to planned values of a j performance indicator for an i office of OSA (Table 1);

K_j – significance ratio for a j performance indicator (Table 1).

At the fourth stage, the author has calculated the sum of products (P_{ij}) (the ranking score) for each participant of the ranking (Table 4). The higher the value of the sum of products is, the higher the position of an office of OSA in the ranking is.

Table 3

**Products of the ratios of factual to planned values
of the performance indicators and the significance ratios**

Offices	$C_{ij} \times K_j$							
	Indicator 1	Indicator 2	Indicator 3	Indicator 4	Indicator 5	Indicator 6	Indicator 7	Indicator 8
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Vinnytsia OSA	0.090	0.090	0.101	0.166	0.650	0.101	0.062	0.097
Volyn OSA	0.090	0.090	0.107	0.081	0.495	0.085	0.331	0.097
Zaporizhzhia	0.079	0.219	0.112	0.112	0.204	0.100	0.191	0.091

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Ivano-Frankivsk OSA	0.091	0.098	0.102	0.081	0.300	0.100	0.090	0.064
Kyiv OSA	0.071	0.109	0.110	0.135	0.396	0.101	0.100	0.103
Kirovohrad OSA	0.082	0.236	0.043	0.100	0.301	0.100	0.100	0.071
Lviv OSA	0.089	0.100	0.093	0.096	0.225	0.106	0.100	0.097
Mykolaiv OSA	0.085	0.105	0.313	0.177	0.586	0.060	0.100	0.099
Poltava OSA	0.088	0.101	0.185	0.093	0.424	0.038	0.004	0.100
Rivne OSA	0.089	0.127	0.099	0.279	0.450	0.167	0.100	0.100
Sumy OSA	0.076	0.184	0.057	0.231	0.344	0.102	0.126	0.093
Ternopil OSA	0.089	0.121	0.095	0.100	0.300	0.100	0.100	0.082
Kharkiv OSA	0.085	0.101	0.135	0.119	0.420	0.108	0.165	0.100
Kherson OSA	0.073	0.100	0.094	0.279	0.274	0.163	0.114	0.100
Cherkasy OSA	0.084	0.104	0.104	0.156	0.300	0.100	0.105	0.089

Source: calculated by the author

The author may conclude that, in 2019, the office of the Mykolaiv Oblast State Administration conducted its program “The Exercise of Executive Power in the Mykolaiv Oblast” most efficiently from among the offices of fifteen oblast state administrations according to both methods (the method of the geometric mean and the method of the sum of points accompanied by the significance ratio). Unlike the office of the Mykolaiv Oblast State Administration, the offices of the Ivano-Frankivsk Oblast State Administration and the Lviv Oblast State Administration carried out similar programs least efficiently according to the method of the geometric mean and the method of the sum of points accompanied by the significance ratio, respectively (Table 4).

The author has made a comparative rank assessment of efficiency of implementing budget programs prepared by social protection agencies (SPAs). This assessment is grounded in scores of the budget program efficiency for forty-five budget programs and subprograms, which pertain to a sector of local budget expenditures No. 3000 “Social Protection and Social Welfare”. The programs were carried out in 2018 by SPAs of eight city councils (CCs): Zaporizhzhia (Entity 1), Kupiansk

(Entity 2), Lyman (Entity 3), Mykolaiv (Entity 4), Nizhyn (Entity 5), Odesa (Entity 6), Pavlohrad (Entity 7), and Chuhuiv (Entity 8) City Councils (Zaporizhzhia City Council, 2019; Kupiansk City Council, 2019; Lyman City Council, 2019; Mykolaiv City Council, 2019; Nizhyn City Council, 2019; Odesa City Council, 2019; Pavlohrad City Council, 2019; Chuhuiv City Council, 2019). Table 5 shows codes of programs, which pertain to the sector No. 3000 “Social Protection and Social Welfare”, in compliance with the Typical Program-Based Classification of Expenditures and Loans of Local Budgets (TPCEL LBs) (“Typova prohramna klasyfikatsiia”, 2017).

Table 4

**Rankings of the offices of oblast state administrations
by the efficiency of conducting the budget program
“The Exercise of Executive Power in the __ Oblast” in 2019**

Offices	Method of the geometric mean		Method of the sum of points accompanied by the significance ratio	
	Score (the sum of deviations from the geometric mean)	Position in the ranking	Score (the sum of points)	Position in the ranking
1	2	3	4	5
Vinnysia OSA	0.777	8	1.356	4
Volyn OSA	2.008	3	1.376	3
Zaporizhzhia	1.267	6	1.108	9
Ivano-Frankivsk OSA	-1.184	15	0.927	14
Kyiv OSA	0.161	9	1.125	8
Kirovohrad OSA	-0.115	11	1.034	11
Lviv OSA	-0.888	13	0.906	15
Mykolaiv OSA	2.899	1	1.525	1
Poltava OSA	-0.944	14	1.034	12
Rivne OSA	2.660	2	1.411	2
Sumy OSA	1.386	5	1.213	6
Ternopil OSA	-0.578	12	0.987	13

1	2	3	4	5
Kharkiv OSA	1.070	7	1.232	5
Kherson OSA	1.682	4	1.196	7
Cherkasy OSA	-0.032	10	1.042	10

Source: calculated by the author

In Table 5, there are the scores of the budget program efficiency for these social protection programs disclosed in the generalized results of analysing the budget program efficiency (Zaporizhzhia City Council, 2019; Kupiansk City Council, 2019; Lyman City Council, 2019; Mykolaiv City Council, 2019; Nizhyn City Council, 2019; Odesa City Council, 2019; Pavlohrad City Council, 2019; Chuhuiv City Council, 2019).

Expenditures of the above-mentioned sector comprise a wide range of expenditures, particularly for benefits and housing subsidies used to pay for utility services, the low income assistance, the social aid for pregnant women, the adoption assistance, privileged health care services for persons affected by the Chernobyl Disaster, the financial assistance for disabled persons, the financial assistance for persons being not eligible for pension, the social aid for orphan children and children deprived of parental care, and the financial aid for persons escorting disabled persons.

The process of compiling a ranked list of social protection agencies according to the method of the sum of points accompanied by the ratio of frequency of appearance may be divided into four stages (Table 5 and Table 7).

At the first stage, the author has determined: a) which budget programs (from among forty-five ones) each social protection agency has undertaken; b) how many social protection agencies have undertaken each program (Table 5).

At the second stage, as can be seen from Table 5, the author has grouped the scores of the budget program efficiency for each social protection agency. It is worth mentioning that, in compliance with requirements of the Amended Guidelines for Doing the Comparative Analysis of the Budget Program Efficiency Conducted by Spending Units of Local Budgets, the maximum score to be taken into account in determining the program efficiency amounts to 250 points (Ministry of Finances of Ukraine, 2013). As shown in Table 5, the author has given 250 points to the programs, the scores of which exceed 250 points (e.g. to the program No. 3030 of the Chuhuiv City Council and to the program No. 3120 of the Lyman City Council). It should be noted that the author has indicated 0 points in Table 5 for those programs, which were not undertaken by a certain social protection agency in 2018.

At the third stage, the author has calculated the ratio of frequency of appearance for each budget program (Table 5). The author has determined this ratio, using the following formula:

$$KFA_i = \frac{8}{N_{SPA_i}}, \quad (3)$$

where 8 – the greatest possible number of SPAs conducting each program;
 N_{SPA_i} – the number of SPAs, which conducting an i program.

At the fourth stage, the author has computed the sum of products of *the scores of the budget program efficiency* for each social protection agency and *the ratio of frequency of appearance* for a corresponding budget program (Table 7). The author determines *the sum of products*, using the following formula for each social protection agency:

$$P_{*j} = S_{1j} \times KFA_1 + S_{2j} \times KFA_2 + S_{3j} \times KFA_3 + \dots + S_{45j} \times KFA_{45}, \quad (4)$$

where i – budget program (assumes values from 1 to 45);
 j – social protection agency (assumes values from 1 to 8);

S_{ij} – score of the efficiency of an i budget program for a j social protection agency.

The aforementioned formula will assume the form of the following equation for the social protection agency belonging to the Zaporizhzhia City Council ($j=1$):

$$P_{*1} = S_{11} \times KFA_1 + S_{21} \times KFA_2 + S_{31} \times KFA_3 + \dots + S_{451} \times KFA_{45} = 6639.2. \quad (5)$$

The higher the value of the sum of products is, the higher a position of a certain social protection agency in the ranking is.

The process of compiling a ranking list of social protection agencies according to *the method of standardized indicators* may be split into four stages (Table 5, Table 6, and Table 7).

Table 5

Scores of efficiency received by the budget programs in 2018

Code (TPCEL LBs) of a program	Entity 1	Entity 2	Entity 3	Entity 4	Entity 5	Entity 6	Entity 7	Entity 8	N_{SPA_i}	KFA_i
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
3010	231	237.3	184.3	210.4	0	0	0	225	5	1,60
3011	0	0	0	0	0	247.4	0	0	1	8,00
3012	0	0	0	0	0	190	175.9	0	2	4,00
3020	236	250	229.2	224.6	0	0	0	225	5	1,6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
3021	0	0	0	0	0	249.7	0	0	1	8,00
3022	0	0	0	0	0	250	238.7	0	2	4,00
3030	224	215.8	227.8	224.4	225.6	0	0	250	6	1,33
3032	0	0	0	0	0	212.3	166.9	0	2	4,00
3033	0	0	0	0	0	0	250	0	1	8,00
3035	0	0	0	0	0	250	227.3	0	2	4,00
3040	225	135.1	118.1	222	0	0	0	218	5	1,6
3041	0	0	0	0	0	125	227	0	2	4,00
3042	0	0	0	0	0	125	225	0	2	4,00
3043	0	0	0	0	0	125	225	0	2	4,00
3044	0	0	0	0	0	125	225	0	2	4,00
3045	0	0	0	0	0	125	224	0	2	4,00
3046	0	0	0	0	0	125	225	0	2	4,00
3047	0	0	0	0	0	125	215	0	2	4,00
3050	0	0	110.5	200	0	0	0	0	2	4,00
3080	225	99.5	209.3	224.2	0	0	0	210	5	1,60
3081	0	0	0	0	0	125	199	0	2	4,00
3082	0	0	0	0	0	100	220	0	2	4,00
3083	0	0	0	0	0	125	216	0	2	4,00
3084	0	0	0	0	0	100	223	0	2	4,00
3085	0	0	0	0	0	100	216	0	2	4,00
3100	231	0	179.6	224.5	0	0	0	210	4	2,00
3104	0	229.5	0	0	229.7	152.7	226	0	4	2,00
3105	0	0	0	0	219	0	0	0	1	8,00
3110	0	0	0	0	0	0	0	225	1	8,00
3120	232	0	250	214.7	0	0	0	235	4	2,00
3121	0	0	0	0	0	143.8	0	0	1	8,00
3140	216	0	0	0	0	0	0	0	1	8,00

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
3160	225	100	200.4	225	191.3	99	225	225	8	1,00
3170	0	0	150.5	216.1	0	0	0	0	2	4,00
3180	0	0	220.8	225	216.8	143.3	0	0	4	2,00
3190	225	100	100	224	0	0	0	225	5	1,60
3191	0	0	0	0	0	0	228	0	1	8,00
3192	0	0	0	0	225	0	191	0	2	4,00
3210	225	250	225	250	0	133.5	219.5	200	7	1,14
3220	238	0	0	217.5	0	0	0	200	3	2,67
3221	0	0	0	0	0	0	225	0	1	8,00
3230	225	172.1	174.1	223.3	0	0	225	210	6	1,33
3240	222	0	250	224.8	0	0	0	220	4	2,00
3241	0	0	0	0	0	133.2	0	0	1	8,00
3242	0	100	0	0	225.6	124.5	242	0	4	2,00

Source: calculated by the author

At the first stage, as can be seen from Table 5, the author has grouped the scores of the budget program efficiency for each social protection agency, drawing on data from the generalized results of analysing the budget program efficiency (Zaporizhzhia City Council, 2019; Kupiansk City Council, 2019; Lyman City Council, 2019; Mykolaiv City Council, 2019; Nizhyn City Council, 2019; Odesa City Council, 2019; Pavlohrad City Council, 2019; Chuhuiv City Council, 2019).

At the second stage, the author has determined a benchmark for the scores of the budget program efficiency. Taking into consideration requirements of the Amended Guidelines for Doing the Comparative Analysis of the Budget Program Efficiency Conducted by Spending Units of Local Budgets, the author has chosen 250 points as the benchmark score (Ministry of Finances of Ukraine, 2013).

At the third stage, the author has computed *proportions of the scores* received by the budget programs in 2018 in relation to *the benchmark score* (Table 6).

At the fourth stage, the author has indicated the sum of *proportions of the scores* in relation to *the benchmark score* pertaining to all the forty-five budgets programs for each social protection agency (Table 7).

The higher the value of the sum of proportions is, the higher a position of a certain social protection agency in the ranking is.

The author may conclude that, in 2018, the social protection agency of the Pavlohrad City Council carried out its budget programs pertaining to the sector of expenditures No. 3000 «Social Protection and Social Welfare» most efficiently according to both methods (the method of the sum of points accompanied by the ratio of frequency of appearance and the method of standardized indicators) (Table 7).

Table 6

**Proportions of the scores received by the budget programs
in 2018 in relation to the benchmark score**

Code (TPCEL LBs) of a program	Entity 1	Entity 2	Entity 3	Entity 4	Entity 5	Entity 6	Entity 7	Entity 8
1	2	3	4	5	6	7	8	9
3010	0.923	0.949	0.737	0.842	0	0	0	0.900
3011	0	0	0	0	0	0.990	0	0
3012	0	0	0	0	0	0.760	0.704	0
3020	0.944	1	0.917	0.898	0	0	0	0.900
3021	0	0	0	0	0	0.999	0	0
3022	0	0	0	0	0	1	0.955	0
3030	0.898	0.863	0.911	0.898	0.902	0	0	1
3032	0	0	0	0	0	0.849	0.668	0
3033	0	0	0	0	0	0	1	0
3035	0	0	0	0	0	1	0.909	0
3040	0.900	0.540	0.472	0.888	0	0	0	0.872
3041	0	0	0	0	0	0.500	0.908	0
3042	0	0	0	0	0	0.500	0.900	0
3043	0	0	0	0	0	0.500	0.900	0
3044	0	0	0	0	0	0.500	0.900	0
3045	0	0	0	0	0	0.500	0.896	0
3046	0	0	0	0	0	0.500	0.900	0
3047	0	0	0	0	0	0.500	0.860	0

1	2	3	4	5	6	7	8	9
3050	0	0	0.442	0.800	0	0	0	0
3080	0.900	0.398	0.837	0.897	0	0	0	0.840
3081	0	0	0	0	0	0.500	0.796	0
3082	0	0	0	0	0	0.400	0.880	0
3083	0	0	0	0	0	0.500	0.864	0
3084	0	0	0	0	0	0.400	0.892	0
3085	0	0	0	0	0	0.400	0.864	0
3100	0.924	0	0.718	0.898	0	0	0	0.840
3104	0	0.918	0	0	0.919	0.611	0.904	0
3105	0	0	0	0	0.876	0	0	0
3110	0	0	0	0	0	0	0	0.900
3120	0.930	0	1	0.859	0	0	0	0.940
3121	0	0	0	0	0	0.575	0	0
3140	0.864	0	0	0	0	0	0	0
3160	0.900	0.400	0.802	0.900	0.765	0.396	0.900	0.900
3170	0	0	0.602	0.864	0	0	0	0
3180	0	0	0.883	0.900	0.867	0.573	0	0
3190	0.900	0.400	0.400	0.896	0	0	0	0.900
3191	0	0	0	0	0	0	0.912	0
3192	0	0	0	0	0.900	0	0.764	0
3210	0.901	1	0.900	1	0	0.534	0.878	0.800
3220	0.950	0	0	0.870	0	0	0	0.800
3221	0	0	0	0	0	0	0.900	0
3230	0.900	0.688	0.696	0.893	0	0	0.900	0.840
3240	0.887	0	1	0.899	0	0	0	0.880
3241	0	0	0	0	0	0.533	0	0
3242	0	0.400	0	0	0.902	0.498	0.968	0

Source: calculated by the author

Simultaneously, the social protection agency of the Kupiansk City Council (according to the method of the sum of points accompanied by the ratio of frequency of appearance) and the social protection agency of the Nizhyn City Council (according to the method of standardized indicators) carried out their budget programs pertaining to the sector of expenditures No. 3000 «Social Protection and Social Welfare» least efficiently. Results of both rankings with regard to the other participants coincide (Table 7).

Table 7

**Rankings of the social protection agencies of city councils
by the budget program efficiency**

Social protection agencies	Method of the sum of points accompanied by the ratio of frequency of appearance		Method of standardized indicators	
	Ranking score (sum of points)	Position in the ranking	Ranking score (sum of proportions)	Position in the ranking
Zaporizhzhia CC	6639.2	4	12.72	4
Kupiansk CC	2877.0	8	7.56	7
Lyman CC	5183.6	6	11.32	6
Mykolaiv CC	6898.2	3	14.20	3
Nizhyn CC	4488.3	7	6.13	8
Odesa CC	16594.0	2	15.02	2
Pavlohrad CC	21895.0	1	21.92	1
Chuhuiv CC	6495.0	5	12.31	5

Source: calculated by the author

Conclusions. The author has illustrated the application of multi-attribute rankings based on performance indicators of budget programs for assessing the local government efficiency. Having enhanced classic methods for compiling multi-attribute rankings (the method of the sum of points, the method of the geometric mean, and the method of standardized indicators), the author applies four methods: a) the method of the geometric mean; b) the method of the sum of points accompanied by the significance ratio; c) the method of the sum of points accompanied by the ratio of frequency of appearance; d) the method of standardized indicators) to process data of budget program passports and reports on the budget program efficiency. These data encompass the factual and planned values of performance

indicators achieved by the offices of certain oblast (regional) state administrations of Ukraine and the scores of the budget program efficiency received by the social protection agencies of certain city councils.

The examined performance indicators are disclosed in the reports on the implementation of the budget program passport “The Exercise of Executive Power in the ___ Oblast”. The indicators include the following ones: the number of full-time positions; the number of state, oblast, and district programs implemented in the territory of an oblast; the number of made managerial decisions; the number of bought computer equipment; a rate of gross regional product of an oblast; a share of administrative services provided by administrative service centres in the general number of administrative services, which can be provided by ASCs; a share of administrative services provided by ASCs, which are offered in electronic format; a share of the execution of local budgets in the general number of local budgets executed by local governments (by the general fund). By compiling the rankings according to the *a* and *b* methods, the author has ascertained that the Mykolaiv oblast state administration had carried out the budget program “The Exercise of Executive Power in the Mykolaiv Oblast” most efficiently.

The considered scores of the budget program efficiency are disclosed in the generalized results of analysing the budget program efficiency. These scores are calculated by agencies of local councils in compliance with the Amended Guidelines for Doing the Comparative Analysis of the Budget Program Efficiency Conducted by Spending Units of Local Budgets. The author has selected and processed the scores of efficiency for forty-five budget programs belonging to the sector of local budget expenditures No. 3000 “Social Protection and Social Welfare”. Names of the considered budget programs coincide with names of local budget expenditures, codes of which are presented in the Typical Program-Based Classification of Expenditures and Loans of Local Budgets. By compiling the rankings according to the *c* and *d* methods, the author has ascertained that the social protection agency of the Pavlohrad City Council had conducted its budget programs pertaining to the sector of local budget expenditures No. 3000 most efficiently.

The examined methods may be applied for processing performance indicators of budget programs and clustering government agencies or other public sector entities in order to substantiate the expediency of implementing a particular budget program by local government agencies.

REFERENCES

Cherkasy State Oblast Administration. (2019). *Zvit pro vykonannia pasporta biudzhetnoi prohramy na 2019 rik “Zdiisnennia vykonavchoi vlady u Cherkaskii oblasti”* [Report on the implementation of the passport of budget program for 2019 “The Exercise of

- Executive Power in the Cherkasy Oblast*"]. Retrieved from <http://ck-oda.gov.ua/> [in Ukrainian].
- Chuhuiv City Council. (2019). *Uzahalneni rezultaty analizu efektyvnosti biudzhetykh prohram stanom na 01.01.2019 roku Upravlinnia sotsialnoho zakhystu naselennia Chuhuivskoi miskoi rady* [Generalized results of analysing the budget program efficiency as of 01.01.2019 prepared by the Department of Social Protection of the Population of the Chuhuiv City Council]. Retrieved from http://chuguev-rada.gov.ua/files/docs/2019/6275_Uzagalneni_rezultati_analizu_efektivnosti_byudzh.pdf [in Ukrainian].
- Grynchuk, N. (2019). Performance-Based Program Budgeting in Ukraine (with a Focus on the Local Budget Level). In M. S. de Vries, J. Nemec, & D. Špaček (Eds.), *Performance-Based Budgeting in the Public Sector*. Palgrave Macmillan. Retrieved from <https://www.springerprofessional.de/en/performance-based-program-budgeting-in-ukraine-with-a-focus-on-t/16431116>.
- Ivano-Frankivsk Oblast State Administration. (2019). *Zvit pro vykonannia pasporta biudzhetnoi prohramy na 2019 rik "Zdiisnennia vykonavchoi vlady u Ivano-Frankivskii oblasti"* [Report on the implementation of the passport of budget program for 2019 "The Exercise of Executive Power in the Ivano-Frankivsk Oblast"]. Retrieved from <http://www.if.gov.ua/> [in Ukrainian].
- Kharkiv State Oblast Administration. (2019). *Zvit pro vykonannia pasporta biudzhetnoi prohramy na 2019 rik "Zdiisnennia vykonavchoi vlady u Kharkivskii oblasti"* [Report on the implementation of the passport of budget program for 2019 "The Exercise of Executive Power in the Kharkiv Oblast"]. Retrieved from <https://kharkivoda.gov.ua/> [in Ukrainian].
- Kherson State Oblast Administration. (2019). *Zvit pro vykonannia pasporta biudzhetnoi prohramy na 2019 rik "Zdiisnennia vykonavchoi vlady u Khersonskii oblasti"* [Report on the implementation of the passport of budget program for 2019 "The Exercise of Executive Power in the Kherson Oblast"]. Retrieved from <https://khoda.gov.ua/> [in Ukrainian].
- Kirovohrad State Oblast Administration. (2019). *Zvit pro vykonannia pasporta biudzhetnoi prohramy na 2019 rik "Zdiisnennia vykonavchoi vlady u Kirovohradskii oblasti"* [Report on the implementation of the passport of budget program for 2019 "The Exercise of Executive Power in the Kirovohrad Oblast"]. Retrieved from <http://www.kr-admin.gov.ua/start.php> [in Ukrainian].
- Kowalczyk, M. (2018). Key Performance Indicators in Local Government in Poland. *Research Papers of Wrocław University of Economics*, 503, 236-245. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/331314496_Key_Performance_Indicators_in_local_government_in_Poland_PRACE_NAUKOWE_UNIWERSYTETU_EKONOMICZNEGO_WE_WROCLAWIU.
- Kraan, D.-J., Trapp, L. von, Kostyleva, V., Tuinen, J. van, & Morgner, M. (2016). Budgeting in Ukraine. *OECD Journal on Budgeting*, 5, 69-140. Retrieved from <http://gogov.org.ua/wp-content/uploads/2016/05/Budgeting-in-Ukraine.pdf>.
- Kupiansk City Council. (2019). *Uzahalneni rezultaty analizu efektyvnosti biudzhetykh prohram stanom na 01.01.2019 roku Upravlinnia pratsi ta sotsialnoho zakhystu naselennia Kupianskoi miskoi rady* [Generalized results of analysing the budget program

- efficiency as of 01.01.2019 prepared by the Department of Labour and Social Protection of the Population of the Kupiansk City Council*]. Retrieved from <http://kupyansk-rada.gov.ua/info/page/8805> [in Ukrainian].
- Kyiv State Oblast Administration. (2019). *Zvit pro vykonannia pasporta biudzhetnoi prohramy na 2019 rik "Zdiisnennia vykonavchoi vlady u Kyivskii oblasti"* [Report on the implementation of the passport of budget program for 2019 "The Exercise of Executive Power in the Kyiv Oblast"]. Retrieved from <http://koda.gov.ua/> [in Ukrainian].
- Lviv State Oblast Administration. (2019). *Zvit pro vykonannia pasporta biudzhetnoi prohramy na 2019 rik "Zdiisnennia vykonavchoi vlady u Lvivskii oblasti"* [Report on the implementation of the passport of budget program for 2019 "The Exercise of Executive Power in the Lviv Oblast"]. Retrieved from <https://loda.gov.ua/> [in Ukrainian].
- Lyman City Council. (2019). *Uzahalneni rezultaty analizu efektyvnosti biudzhetnykh proham stanom na 01.01.2019 roku. Upravlinnia sotsialnoho zakhystu naselennia Lymanskoi miskoi rady* [Generalized results of analysing the budget program efficiency as of 01.01.2019 prepared by the Department of Social Protection of the Population of the Lyman City Council]. Retrieved from http://krliman.gov.ua/upload/editor/analiz_efektivnostiutsn_2018.pdf [in Ukrainian].
- Ministry of Finances of Ukraine. (2013). *Udoskonalennia metodyky zdiisnennia porivnialnoho analizu efektyvnosti biudzhetnykh proham, yaki vykonuiutsia rozporiadnykamy koshtiv mistsevykh biudzhetiv* [Amended Guidelines for Doing the Comparative Analysis of the Budget Program Efficiency Conducted by Spending Units of Local Budgets] (Letter No. 31-05110-14-5/27486). Retrieved from https://www.ibser.org.ua/sites/default/files/metodyka_zdiysnennya_porivnyalnogo_analizu.pdf [in Ukrainian].
- Moynihan, D., Beazley, I., Jong, M. de, Hawke, L., Mordacq, F., Raudla, R., & Vaksova, E. (2016). *Toward Next-Generation Performance Budgeting: Lessons from the Experiences of Seven Reforming Countries*. The World Bank. Retrieved from <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/25297/9781464809545.pdf?sequence=2>.
- Mussari, R., Tranfaglia, A. E., Reichard, C., Bjørnå, H., Nakrošis, V., & Bankauskaitė-Grigaliūnienė, S. (2016). Design, Trajectories of Reform, and Implementation of Performance Budgeting in Local Governments: A Comparative Study of Germany, Italy, Lithuania, and Norway. In S. Kuhlmann & G. Bouckaert (Eds.), *Local Public Sector Reforms in Times of Crisis*. Palgrave Macmillan. Retrieved from https://doi.org/10.1057/978-1-137-52548-2_6.
- Mykolaiv City Council. (2019). *Uzahalneni rezultaty analizu efektyvnosti biudzhetnykh proham stanom na 01.01.2019 roku Departament pratsi ta sotsialnoho zakhystu naselennia Mykolaivskoi miskoi rady* [Generalized results of analysing the budget program efficiency as of 01.01.2019 prepared by the Department of Labour and Social Protection of the Population of the Mykolaiv City Council]. Retrieved from <https://mkrada.gov.ua/content/departament-praci-ta-socialnogo-zahistu-naselennya-mikolaivskoi-miskoi-radi.html> [in Ukrainian].
- Mykolaiv State Oblast Administration. (2019). *Zvit pro vykonannia pasporta biudzhetnoi prohramy na 2019 rik "Zdiisnennia vykonavchoi vlady u Mykolaivskii oblasti"* [Report on the implementation of the passport of budget program for 2019 "The Exercise of

- Executive Power in the Mykolaiv Oblast*"]. Retrieved from <http://www.mk.gov.ua/> [in Ukrainian].
- Nizhyn City Council. (2019). *Uzahalneni rezultaty analizu efektyvnosti biudzhetykh prohram stanom na 01.01.2019 roku Upravlinnia pratsi ta sotsialnoho zakhystu naseleennia Nizhynskoi miskoi rady* [Generalized results of analysing the budget program efficiency as of 01.01.2019 prepared by the Department of Labour and Social Protection of the Population of the Nizhyn City Council]. Retrieved from <http://www.nizhyn-rada.gov.ua/article/1666/upravlnnya-prats-ta-sotsalnogo-zahistu-naseleennya-njnsko-msko-radi.html> [in Ukrainian].
- Odesa City Council. (2019). *Uzahalneni rezultaty analizu efektyvnosti biudzhetykh prohram stanom na 01.01.2019 roku Departament pratsi ta sotsialnoi polityky Odeskoi miskoi rady* [Generalized results of analysing the budget program efficiency as of 01.01.2019 prepared by the Department of Labour and Social Protection of the Population of the Odesa City Council]. Retrieved from <https://omr.gov.ua/ua/city/departments/dpsp/passport/> [in Ukrainian].
- Pavlohrad City Council. (2019). *Zvedeni dani otsinky efektyvnosti biudzhetykh prohram za 2018 rik Upravlinnia sotsialnoho zakhystu naseleennia Pavlohradskoi miskoi rady* [Aggregated data on evaluating the budget program efficiency for 2018 prepared by the Department of Social Protection of the Population of the Pavlohrad City Council]. Retrieved from <https://pavlogradmrada.dp.gov.ua/finansove-upravlinnya/vikonannya-byudetu/analiz-efektivnosti-vikonannya-byudzhetnikh-program-za-2018-rik.html> [in Ukrainian].
- Poltava State Oblast Administration. (2019). *Zvit pro vykonannia pasporta biudzhetnoi prohramy na 2019 rik "Zdiisnennia vykonavchoi vlady u Poltavskii oblasti"* [Report on the implementation of the passport of budget program for 2019 "The Exercise of Executive Power in the Poltava Oblast"]. Retrieved from <http://www.adm-pl.gov.ua/> [in Ukrainian].
- Rivne State Oblast Administration. (2019). *Zvit pro vykonannia pasporta biudzhetnoi prohramy na 2019 rik "Zdiisnennia vykonavchoi vlady u Rivnenskii oblasti"* [Report on the implementation of the passport of budget program for 2019 "The Exercise of Executive Power in the Rivne Oblast"]. Retrieved from <https://www.rv.gov.ua/> [in Ukrainian].
- Sejdini, M. (2014). Towards Establishing Financial and Budget Indicators for Municipalities: Theoretical Approach. *European Journal of Social Science Education and Research*, 1(1), 243-251. Retrieved from <http://journals.euser.org/index.php/ejser/article/view/672>
- Sheremet, A. D. (2006). *Kompleksnyi analiz khoziaistvennoi deiatelnosti* [Complex analysis of economic activities]. Moscow: Infra-M [in Russian].
- Slukhai, S. (2011). M&E and Budget Program Performance Measurement in Ukraine: Current State and Needs for Improvement. *European Financial and Accounting Journal*, 6(2), 28-47. Retrieved from <https://efaj.vse.cz/pdfs/efa/2011/02/03.pdf>.
- Sumy State Oblast Administration. (2019). *Zvit pro vykonannia pasporta biudzhetnoi prohramy na 2019 rik "Zdiisnennia vykonavchoi vlady u Sumskii oblasti"* [Report on the implementation of the passport of budget program for 2019 "The Exercise of Executive Power in the Sumy Oblast"]. Retrieved from <http://sm.gov.ua/uk/oda> [in Ukrainian].

- Ternopil State Oblast Administration. (2019). *Zvit pro vykonannia pasporta biudzhetnoi prohramy na 2019 rik "Zdiisnennia vykonavchoi vlady u Ternopils'kii oblasti"* [Report on the implementation of the passport of budget program for 2019 "The Exercise of Executive Power in the Ternopil Oblast"]. Retrieved from <http://www.oda.te.gov.ua/> [in Ukrainian].
- The Budget Code of Ukraine (2010). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 50-51, 572. Retrieved from <http://gogov.org.ua/wp-content/uploads/2016/05/THE-BUDGET-CODE-OF-UKRAINE.pdf>.
- Typova prohramna klasyfikatsiia vydatkiv ta kredytuvannia mistsevoho biudzhetu [Typical program-based classification of expenditures and loans of local budgets], the Order of the Ministry of Finances of Ukraine No. 793 (2017). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0793201-17> [in Ukrainian].
- Vynnytsia Oblast State Administration. (2019). *Zvit pro vykonannia pasporta biudzhetnoi prohramy na 2019 rik "Zdiisnennia vykonavchoi vlady u Vinnyts'kii oblasti"* [Report on the implementation of the passport of budget program for 2019 "The Exercise of Executive Power in the Vinnytsia Oblast"]. Retrieved from <http://www.vin.gov.ua/> [in Ukrainian].
- Volyn Oblast State Administration. (2019). *Zvit pro vykonannia pasporta biudzhetnoi prohramy na 2019 rik "Zdiisnennia vykonavchoi vlady u Volyns'kii oblasti"* [Report on the implementation of the passport of budget program for 2019 "The Exercise of Executive Power in the Volyn Oblast"]. Retrieved from <https://voladm.gov.ua/> [in Ukrainian].
- Zaporizhzhia City Council. (2019). *Uzagalneni rezultaty analizu efektyvnosti biudzhethnykh prohram stanom na 01.01.2019 roku Upravlinnia sotsialnoho zakhystu naselennia Zaporizkoi miskoi rady* [Generalized results of analysing the budget program efficiency as of 01.01.2019 prepared by the Department of Social Protection of the Population of the Zaporizhzhia City Council]. Retrieved from <http://uszn.zp.ua/wp-content/uploads/2018/08/uzagalneni-rezultati-analizu-efektivnosti-byudzhethnih-program-za-2018-rik.pdf> [in Ukrainian].
- Zaporizhzhia Oblast State Administration. (2019). *Zvit pro vykonannia pasporta biudzhetnoi prohramy na 2019 rik "Zdiisnennia vykonavchoi vlady u Zaporizkii oblasti"* [Report on the implementation of the passport of budget program for 2019 "The Exercise of Executive Power in the Zaporizhzhia Oblast"]. Retrieved from <https://www.zoda.gov.ua/> [in Ukrainian].

Article details:

Received: 10 May 2020

Revised: 12 June 2020

Accepted: 30 June 2020

М. С. АМБАРЧЯН

кандидат экономических наук, доцент кафедры учета в кредитных и бюджетных учреждениях и экономического анализа, ГБУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана», Украина, г. Киев

ОЦЕНИВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В УКРАИНЕ: КОМПЛЕКСНЫЙ РЕЙТИНГ НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БЮДЖЕТНЫХ ПРОГРАММ

Анализ эффективности бюджетных программ является ключевым этапом программно-целевого метода планирования местного бюджета. На протяжении последних лет украинские экономисты осуществляли исследования в сфере оптимизации существующей методики оценки эффективности бюджетных программ, разработанной Министерством финансов Украины. В частности, они подчеркивают необходимость анализа степени удовлетворения граждан услугами, которые предоставляются учреждениями государственного сектора. Таким образом, актуальным является дополнение инструментария оценки эффективности бюджетных программ в Украине. Для проведения исследования автором дополнены и применены несколько методов сравнительной комплексной рейтинговой оценки (методы средней геометрической, суммы баллов с коэффициентом значимости, суммы баллов с коэффициентом частоты появления, стандартизированных показателей). В результате осуществленного исследования автором составлены четыре рейтинга: два рейтинга аппаратов областных государственных администраций на основе фактических и плановых значений результативных показателей паспортов бюджетных программ; два рейтинга органов социальной защиты населения городов областного подчинения на основе баллов эффективности бюджетных программ.

Ключевые слова: государственный сектор, программно-целевой метод, бюджетное планирование, результативные показатели, бюджетная программа, методы сравнительной комплексной рейтинговой оценки.

М. С. АМБАРЧЯН

кандидатка економічних наук, доцентка кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна, м. Київ

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ: КОМПЛЕКСНИЙ РЕЙТИНГ НА ОСНОВІ ПОКАЗНИКІВ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ

Постановка проблеми. Аналіз ефективності бюджетних програм є ключовим етапом програмно-цільового методу планування місцевого бюджету. В основі аналізу ефективності бюджетних програм лежить вибір інструментарію, який дозволяє подавати різнопланові показники паспортів бюджетних програм у єдиній стандарт-

ній формі. З метою проведення аналізу автором запропоновано доповнити декілька методів комплексної рейтингової оцінки, що можуть бути застосовані для визначення органів місцевого самоврядування, які виконують власні бюджетні програми найбільш ефективно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впровадження програмно-цільового бюджетування на рівні місцевих бюджетів європейських країн та оцінки бюджетних програм органами виконавчої влади розглядалися в наукових працях низки економістів, серед яких Р. Муссари (R. Mussari), А. Е. Транфaglia (A. E. Tranfaglia), С. Рейхард (C. Reichard), Г. Бйорна (H. Bjørnå), Д. Мойніган (D. Moynihan), І. Бізлі (I. Beazley), М. де Йонг (M. de Jong), М. Ковальчик (M. Kowalczyk), Н. Гринчук, С. Слухай. Зокрема, вони підкреслюють необхідність аналізу ступеня задоволеності громадян послугами, які надаються установами державного сектору. Зважаючи на це, актуальним є питання доповнення інструментарію оцінки ефективності бюджетних програм в Україні.

Формулювання цілей. Цілями статті є: визначити, які методи комплексної рейтингової оцінки можуть бути застосовані для упорядкування органів місцевого самоврядування за рівнем ефективності виконання бюджетних програм; скласти чотири комплексні рейтинги на основі результативних показників, досягнутих органами місцевого самоврядування України, та балів ефективності виконання бюджетних програм.

Виклад основного матеріалу. Методи порівняльної рейтингової оцінки – це методи економіко-математичного моделювання, що застосовуються для побудови рейтингів шляхом приведення різнопланових показників в єдину стандартну форму. Зазначені методи можуть використовуватися для оцінки ефективності діяльності головних розпорядників / відповідальних виконавців бюджетних програм. Інформаційними джерелами для проведення дослідження можуть бути звіти про виконання бюджетних програм та узагальнені результати аналізу ефективності бюджетних програм.

Автором здійснено порівняльну рейтингову оцінку ефективності діяльності: 1) апаратів обласних державних адміністрацій (ОДА) 15 областей України з використанням методів: а) середньої геометричної; б) суми балів із коефіцієнтом значущості; 2) органів соціального захисту та соціального забезпечення населення міських рад 8 міст обласного значення з використанням методів: а) суми балів із коефіцієнтом частоти появи; б) стандартизованих показників.

Рейтинги апаратів ОДА побудовано на основі даних про фактичні та планові значення 8 результативних показників бюджетних програм «Здійснення виконавчої влади в ____ області» за 2019 рік, що виконувалися апаратами 15 ОДА. Для побудови рейтингів автором використано такі результативні показники бюджетних програм «Здійснення виконавчої влади»: кількість штатних одиниць; кількість державних, обласних та районних програм, що реалізуються на території області; кількість при-

йнятих управлінських рішень; кількість придбаної комп'ютерної техніки; ріст валового регіонального продукту області; частка адміністративних послуг, що надаються центрами надання адміністративних послуг (ЦНАП), до загальної кількості адміністративних послуг, що можуть надаватись ЦНАП; частка адміністративних послуг, що надаються в електронному вигляді ЦНАП; частка виконання місцевих бюджетів в загальній їх кількості, які виконуються місцевими державними адміністраціями (за загальним фондом).

Рейтинг ефективності діяльності органів соціального захисту побудовано на основі балів ефективності виконання 45 бюджетних програм та підпрограм напряму видатків 3000 «Соціальний захист та соціальне забезпечення», які виконувались управліннями/департаментами соціального захисту 8 міських рад (Запорізької, Куп'янської, Лиманської, Миколаївської, Ніжинської, Одеської, Павлоградської, Чугуївської міських рад) у 2018 р.

Висновки. Відповідно до одержаних рейтингів за методом середньої геометричної та методом балів з коефіцієнтом значущості, у 2019 р. апарат Миколаївської обласної державної адміністрації виконав свою програму «Здійснення виконавчої влади у Миколаївській області» найбільш ефективно серед апаратів 15 ОДА. Відповідно до одержаних рейтингів за методом суми балів з коефіцієнтом частоти появи та методом стандартизованих показників, у 2018 році орган соціального захисту Павлоградської міської ради виконав свої програми з напрямом видатків 3000 «Соціальний захист та соціальне забезпечення» найбільш ефективно серед органів соціального захисту 8 міських рад.

Коротка анотація статті

Анотація. Аналіз ефективності бюджетних програм є ключовим етапом програмно-цільового методу планування місцевого бюджету. Упродовж декількох останніх років українські економісти за участю міжнародних організацій здійснювали дослідження у сфері оптимізації існуючої методики оцінки ефективності бюджетних програм, розробленої Міністерством фінансів України. Зокрема, вони підкреслюють необхідність аналізу ступеня задоволеності громадян послугами, які надаються установами державного сектору. Зважаючи на це, актуальним є питання доповнення інструментарію оцінки ефективності бюджетних програм в Україні. Для проведення дослідження, автором доповнено і застосовано декілька методів комплексної рейтингової оцінки (середньої геометричної, суми балів із коефіцієнтом значущості, суми балів із коефіцієнтом частоти появи, стандартизованих показників). У результаті здійсненого дослідження автором побудовано чотири рейтинги: два рейтинги апаратів обласних державних адміністрацій на основі фактичних та планових значень показників виконання паспортів бюджетних програм; два рейтинги органів соціального захисту населення міст обласного значення на основі балів ефективності бюджетних програм.

Ключові слова: державний сектор, програмно-цільовий метод, бюджетне планування, результативні показники, бюджетна програма, методи порівняльної комплексної рейтингової оцінки.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2020 р.

Стаття пройшла рецензування 12.06.2020 р.

Стаття рекомендована до опублікування 30.06.2020 р.

Рекомендоване цитування: Амбарчян М. С. Оцінювання ефективності діяльності органів місцевого самоврядування в Україні: комплексний рейтинг на основі показників бюджетних програм. *Економічна теорія та право*. 2020. № 3 (42). С. 64–88. DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-64.

Suggested Citation: Ambarchian, M. S. (2020). Otsiniuvannia efektyvnosti diialnosti orhaniv mistsevoho samovriaduvannia v Ukraini: kompleksnyi reitynh na osnovi pokaznykiv biudzhetykh prohram [Assessing the local government efficiency in Ukraine: multi-attribute rankings based on budget program indicators]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 3 (42), 64–88. DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-64.

УДК 346.546

DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-89

Р. А. ДЖАБРАІЛОВ

доктор юридичних наук, доцент,
заступник директора з наукової роботи
Інституту економіко-правових
досліджень НАН України, Україна, м. Київ
e-mail: ruzaur13@gmail.com
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4422-2102>



В. К. МАЛОЛІТНЕВА

кандидатка юридичних наук, учена секретарка
Інституту економіко-правових
досліджень НАН України, Україна, м. Київ
e-mail: vestamalolitneva@gmail.com
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-9678-1750>



ІНТЕГРАЦІЯ КРИТЕРІЮ «ПЕРЕВАГ ДЛЯ ГРОМАДИ» У МЕХАНІЗМ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ: ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ НА СТАЛИЙ РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК¹

Статтю присвячено питанням максимізації економічних, соціальних та екологічних переваг, які можуть бути отримані від використання бюджетних коштів під час здійснення публічних закупівель шляхом встановлення вимог щодо «переваг для

¹ Робота виконана в межах Програмно-цільової та конкурсної тематики НАН України за темою «Економіко-правове забезпечення відновлення сфери життєдіяльності міста на постконфліктних територіях» (№ державної реєстрації 0120U101505) та фундаментального дослідження «Правова модель сталого розвитку» (№ державної реєстрації 0119U101590).

© Джабраїлов Р. А., Малолітнева В. К., 2020. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

громади» як додаткових «горизонтальних» до функціональної мети закупівель цілей державної політики, з акцентом на Донецькій та Луганській областях України для врахування особливостей їх соціально-економічного розвитку в період постконфліктного відновлення. Наголошено на необхідності розширення концепції найкращого результату в публічних закупівлях.

Ключові слова: публічні закупівлі, сталий розвиток, «переваги для громади», «горизонтальні» цілі, найкращий результат, Донецька та Луганська області, постконфліктне відновлення.

Постановка проблеми. З ухваленням у вересні 2015 р. у рамках 70-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН 17 глобальних Цілей сталого розвитку до 2030 р. Україна приєдналася до глобального процесу забезпечення сталого розвитку, що вимагає концептуальних змін в усіх сферах життя. Щодня держава в особі замовників закуповує товари, роботи та послуги для виконання своїх функцій. При цьому виникає питання, чи можуть замовники в контексті вимог сталого розвитку та використання значних сум платників податків отримувати якомога більшу вигоду від використання бюджетних коштів та досягати широких соціальних, економічних та екологічних переваг? Наприклад, деякі країни під час здійснення певних видів публічних закупівель проводять аналіз соціальної цінності закупівлі і встановлюють вимоги щодо «переваг для громади» (community benefits), які виступають невід’ємною частиною реалізації їх національних стратегій сталого розвитку. Тобто замовники, закуповуючи відповідні товари, роботи та послуги для виконання своїх функцій, передбачають додатковий вплив закупівлі на населення, в інтересах якого вони діють. У даному випадку користь від закупівлі оцінюється не лише з позиції її короткострокового впливу, враховуючи переваги виключно для замовника за формального дотримання процедурних правил. Це надає можливість враховувати особливості соціально-економічного розвитку відповідних областей, об’єднаних територіальних громад або міст. Особливо актуальним для України це питання є в контексті необхідності відновлення життєдіяльності міст на постконфліктних територіях Донецької та Луганської областей, підконтрольних українській владі. Враховуючи складну економічну ситуацію, що викликана наслідками пандемії COVID-19, великої значущості набуває завдання пошуку шляхів максимізації переваг, які можуть бути отримані від витрачання бюджетних коштів.

Важливо й те, що в науковій літературі та на практиці дотепер тривають дискусії щодо реалізації замовником додаткових цілей державної політики у сфері публічних закупівель. Так, відповідно до так званого економічного підходу до закупівель, замовник має діяти на кшталт приватного покупця, в основі прийняття рішень якого щодо закупівель мають лежати лише еконо-

мічні міркування [1, с. 63–132]. Додатково в наукових джерелах наводиться думка про те, що держава має утримуватися від реалізації додаткових цілей державної політики в закупівлях, а відносини у сфері публічних закупівель повинні бути «чистими» від соціальних та політичних питань [2, с. 207–249; 3]. Додатково наголошується на тому, що рішення мають прийматись на основі найкращого результату, який трактується переважно через найнижчу ціну [4, с. 115]. В Україні наразі надається перевага «вузькому» підходу до публічних закупівель, коли в основу найкращого результату переважно покладено критерій найнижчої ціни. Крім того, окремими науковцями відзначається, що існує відірваність закупівель від програм соціально-економічного розвитку, стратегій розвитку областей, міст, об'єднаних територіальних громад [5, с. 7], унаслідок чого нівелюється ефективність реалізації додаткових цілей державної політики у закупівлях.

У контексті вищевказаного **метою** даної статті виступатиме визначення шляхів та правової основи для використання вимог щодо «переваг для громади» як додаткових до функціональної мети закупівель цілей державної політики, зокрема сталого розвитку, з акцентом на окремих областях України для врахування особливостей їх соціально-економічного розвитку. Для досягнення даної мети слід вирішити такі завдання: 1) дослідити можливість реалізації у закупівлях додаткових цілей державної політики, які не мають безпосередньої переваги та вигоди для замовника, яка лежить в основі економічного підходу до закупівель, і тим самим вирішити проблему розмежування вигоди для замовника та більш широких груп населення; 2) дослідити зарубіжний досвід із використання вимог щодо «переваги для громади» в публічних закупівлях; 3) у контексті потенційного використання «переваг для громади» проаналізувати концепцію найкращого результату в публічних закупівлях і запропонувати новий підхід до неї.

Для вирішення вказаних завдань вбачається за доцільне врахувати досвід Європейського Союзу (далі – ЄС) у сфері правового регулювання відносин публічних закупівель, адже правові норми, які визначають можливості реалізації додаткових цілей у закупівлях в Україні, знайшли відображення в новій редакції Закону України «Про публічні закупівлі» від 19.04.2020 р. у результаті реалізації заходів з адаптації національних нормативно-правових актів до права ЄС. У зв'язку з цим врахування правозастосовної практики ЄС у досліджуваній сфері відносин сприятиме більш повному розкриттю сутності та змісту нових положень, закладених у вітчизняне законодавство, з'ясуванню їх регуляторного потенціалу тощо.

Виклад основного матеріалу. Згідно з новими Директивами ЄС у сфері закупівель 2014/24 та 2014/25 країни – члени ЄС отримали більш широкі можливості для реалізації у закупівлях додаткових, як їх ще називають у на-

уковій літературі «горизонтальних», цілей [6] державної політики, у першу чергу у сфері охорони навколишнього середовища, соціального захисту та інновацій. Адже Директиви чітко визначають закупівлі одним із засобів досягнення цілей Стратегії Європа-2020. Утім, так було не завжди. Наразі одним із найбільш поширених засобів реалізації додаткових цілей у публічних закупівлях в ЄС є критерії оцінки пропозиції. Однак ще в 2001 р. Європейська комісія у своїй Комунікації щодо можливостей інтеграції питань з охорони навколишнього середовища до публічних закупівель [7] зазначала, що замовник має право брати до уваги екологічні аспекти під час вибору найбільш економічно вигідної пропозиції лише за умови, що він отримає пряму економічну перевагу від екологічних характеристик товару. В основі такої позиції лежить так званий економічний підхід до публічних закупівель, згідно з яким єдиною місією державного замовника виступає отримання того, що потрібно в контексті кількості та якості, у потрібний час за розумною ціною та відповідно до умов, які є підходящими як для держави, так і постачальника. Не має бути значної різниці між приватними особами та державою, коли закуповують певні товари, роботи та послуги [4, с. 115]. Такий економічний підхід до закупівель у 2012 р. ЄС підтримав у справі органу з вирішення спорів Світової організації торгівлі, коли висловив свою позицію щодо визначення закупівель для державних потреб як закупівель товарів, робіт і послуг, які необхідні лише для підтримки роботи та функцій держави. Таким чином, товари, які закуповуються, мають бути використані або спожиті державними замовниками під час виконання адміністративних завдань або їх функцій, і ціль закупівлі має розумітися в контексті ситуації, в якій державні замовники не зможуть виконувати свої функції без використання товару, який був придбаний. ЄС вважає, що поняття «державні цілі» збігається з фразою «товари, для негайного та повного споживання під час використання державою» [8].

Однак у 2002 р. Суд ЄС не підтримав позицію Європейської комісії і прийняв рішення, яке повністю змінило підхід до можливості реалізації додаткових цілей державної політики у сфері публічних закупівель та використання нецінових критеріїв оцінки пропозиції. Так, у рішенні *Concordia bus* Суд ЄС визначив, що, відповідно до Директиви ЄС про закупівлі, замовник (місто Гельсінкі, Фінляндія), який проводив закупівлю послуг з управління мережею автобусного міського транспорту, мав право включати до критеріїв оцінки пропозиції учасника екологічний критерій, який враховує рівень шкідливих викидів та шуму автобусів. Питання, яке ставилося перед Судом ЄС, полягало в тому, чи може замовник включати критерій оцінки пропозиції, який сприяє досягненню цілей екологічної політики, навіть якщо він не має прямої економічної переваги для замовника. Суд зазначив, що критерій оцін-

ки, який береться для визначення найбільш економічно вигідної пропозиції, необов'язково повинен мати суто економічну природу. При цьому це не означає, що замовнику надано широку дискрецію у встановленні таких критеріїв, адже є загроза проявів дискримінації. Таким чином, Суд установив ряд обмежень щодо застосування таких критеріїв і відхилив позицію, що державний замовник має поводитися лише як приватний покупець, щоб його критерії оцінки пропозиції виражали лише ринкові цінності. По-перше, критерій оцінки, який встановлює замовник, має бути пов'язаний із предметом договору про закупівлю, тобто він не може стосуватися характеристики самого учасника, зокрема його способу ведення господарської діяльності, що не стосується предмета закупівлі. По-друге, з метою визначення найбільш економічно вигідної пропозиції замовник має бути спроможним оцінити подані пропозиції та прийняти рішення на основі якісних та кількісних критеріїв (ознак), які стосуються контракту. Крім того, згідно з рішенням Суду ЄС такий критерій має відповідати загальним принципам рівного ставлення та прозорості, і замовник має чітко зазначати про цей критерій в оголошенні про закупівлю та в усій закупівельній документації, щоб учасники заздалегідь були поінформовані про особливі вимоги [9].

Включення таких так званих неекономічних факторів у оцінку тендерних пропозицій може розглядатись як невід'ємний аспект свободи замовника визначати оптимальний результат закупівлі в межах установлених процедурних правил. Однак Суд ЄС у своїх рішеннях прямо не вирішує питання, чи критерій оцінки пропозиції повинен мати перевагу (економічну або іншу) саме для замовника, чи критерій може мати перевагу для більш широкої спільноти. У рішенні не йдеться про роль скорочення шкідливих викидів на фінансове навантаження самого замовника [10]. У справі Суду ЄС *Concordia bus* зазначено лише позицію самого замовника-міста Гельсінкі, яке вважає, що зменшення кількості шкідливих викидів безпосередньо впливає на інтереси міста та його населення. Так, пряма економічна вигода для міста, яке є відповідальним за захист навколишнього середовища в межах своєї території, може мати місце в медичній сфері, фінансування якої становить приблизно 50% усього бюджету міста. Будь-які фактори, які мають навіть найменший вклад у покращення стану здоров'я населення, дозволяють скоротити витрати у цій сфері значною мірою.

При цьому умова щодо пов'язаності з предметом закупівлі може означати, що критерій повинен нести перевагу саме для замовника. Якщо така перевага вимагається, то постає наступне запитання: чи перевага надається замовнику, який діє у ролі споживача/закупівельника, або така перевага може полягати для нього як для виразника публічного інтересу? Усі публічні закупівлі включають у себе елемент публічного інтересу, навіть коли малася

на увазі просто закупівельна операція [10]. Публічний інтерес може опосередковано реалізовуватись у закупівлі. Наприклад, публічна закупівля замовником нової комп'ютерної техніки у подальшому впливатиме на швидкість виконання завдань або надання електронних послуг населенню. Державні та місцеві органи влади наділені владними повноваженнями, і у цьому сенсі вигода, яку вони отримують під час здійснення закупівель, означає і виражає пряму вигоду для населення, яке вони представляють. Порівняння держави з приватним покупцем не є доцільним з точки зору того, що держава, на відміну від приватного покупця, зобов'язана захищати добробут своїх громадян.

Тому провести розмежування між критеріями, які мають перевагу саме для замовника, та тими, що мають перевагу для більш широких груп населення, в цілому досить важко. Деякі автори пропонують у даному випадку застосовувати тест, який використовується для визначення, чи була надана державна допомога під час закупівлі, яка є забороненою [10]. Відповідно до рішення *BAI v Commission* [11] Суд ЄС розробив тест для визначення того, коли закупівельне рішення тягне за собою економічну перевагу для підприємства, яка порушує ст. 107 Договору про функціонування ЄС. Це стосується «звичайної комерційної операції» та вимагає визначити, чи замовник діяв як приватний інвестор або як покупець у звичайних умовах. Такий тест у сфері публічних закупівель, на думку окремих науковців, дозволить Суду ЄС розрізняти між «горизонтальними» політиками, які мають пряму перевагу для замовника, і таким чином, правомірно включені до рішення, та тими, які не мають. Однак застосування такого тесту приватного інвестора/покупця до державного замовника не виключає інтеграції екологічних або соціальних факторів у закупівельні рішення. Адже багато суб'єктів господарювання впроваджують їх у своїй діяльності в межах соціальної корпоративної відповідальності та програм з охорони навколишнього середовища [10].

У цьому аспекті кожна закупівля містить у собі певний публічний інтерес, навіть за «вузького» підходу, коли предмет закупівлі забезпечує виконання функціональних обов'язків замовника, адже він у подальшому матиме вплив на населення. Тут в основі може лежати вищезгаданий економічний підхід до закупівлі, коли замовник закуповує товари, роботи та послуги, без яких він не зможе виконувати свої визначені законом функції. Наприклад, замовник закуповує нові патрульні машини, адже не може виконувати свої функції із забезпечення безпеки населення без даного предмета закупівлі. Така вигода замовника передбачає опосередковану вигоду населення, якому в подальшому буде вчасно надано захист і забезпечено безпеку з використанням даних автомобілів. Крім того, замовник, закуповуючи товари, роботи та послуги, може, крім отримання так званої вигоди для себе і опосередкованої вигоди для населення, додатково інтегрувати до закупівель вже безпосередню

вигоду для населення. Наприклад, при закупівлі тих же машин для поліції замовник може використати критерій оцінки пропозиції щодо рівня викидів забруднюючих речовин таких машин, і, крім забезпечення безпеки, замовник досягає більш широкої мети – захист навколишнього середовища, що має вплив на населення міста, де патрулюватимуть машини. Або при будівництві лікарні, без якої замовник не може здійснювати свої функції з охорони здоров'я населення, він встановлює до учасника вимоги із забезпечення працевлаштування під час будівництва осіб, які тривалий час знаходяться без роботи. У даному випадку досягається додатковий більш широкий ефект закупівлі на населення. Фактично замовник може виконати свою функцію із забезпечення безпеки населення без встановлення вимог та переплати за менший рівень викидів автомобілів або закупівлі електромобілів, однак, ураховуючи цінності, які лежать в основі соціально-економічного розвитку держави, наприклад сталого розвитку, він може за допомогою закупівлі досягти більш значного позитивного ефекту та реалізувати додаткові цілі державної політики. Як правило, це передбачає проведення оцінки впливу закупівлі саме на споживачів.

Директива ЄС у сфері публічних закупівель 2014/24 дозволяє використовувати під час визначення найбільш економічно вигідної пропозиції екологічні та соціальні критерії, які пов'язані з предметом закупівлі (ст. 67), а також включати спеціальні умови до договору про закупівлю, які пов'язані із розвитком інновацій, соціального захисту та охорони довкілля (ст. 70). Згідно зі ст. 29 нової редакції Закону України «Про публічні закупівлі» серед критеріїв оцінки тендерних пропозицій замовник може визначити ціну/вартість життєвого циклу разом з іншими критеріями оцінки, серед яких визначено підготовку управлінських, наукових і виробничих кадрів, застосування заходів охорони навколишнього середовища та/або соціального захисту, які пов'язані з предметом закупівлі. Закріплення таких критеріїв, як застосування заходів з охорони навколишнього середовища та/або соціального захисту, обумовлено адаптацією вітчизняного законодавства до права ЄС. Позитивним у новій редакції Закону є те, що замовникам відтепер дозволено використовувати нецінові критерії під час усіх закупівель, а не тільки складних та спеціалізованих, адже така вимога надавала перевагу лише такому критерію оцінки пропозиції, як ціна. Згідно з попередньою редакцією Закону України «Про публічні закупівлі» існувало два види критеріїв оцінки пропозицій учасників: 1) ціна – в разі закупівлі товарів, робіт і послуг, які виробляють, виконують чи надають не за окремо розробленою специфікацією – технічним проектом; для яких існує постійно діючий ринок; 2) інші критерії разом з ціною – у випадку, коли закупівля має складний або спеціалізований характер. До таких критеріїв оцінки відносять, наприклад, умови оплати праці, строк

виконання, гарантійне обслуговування та експлуатаційні витрати. Тобто завдяки даним критеріям визначалася додаткова нецінова перевага тендерної пропозиції учасника. Застосування нецінових критеріїв виступало досить складним питанням. Оскільки попередня редакція Закону України «Про публічні закупівлі» не містила визначення поняття «закупівля, яка має складний або спеціалізований характер», замовникам доводилось обґрунтовувати застосування нецінових критеріїв. Орган оскарження у сфері публічних закупівель не завжди підтримував використання замовниками інших критеріїв оцінки пропозиції, ніж ціна, навіть, коли предметом закупівлі виступали послуги для забезпечення оздоровлення дітей [12].

Крім того, замовник може використовувати більш широкий, додатково до функціонального, підхід до закупівлі через технічні специфікації. Знову ж повертаючись до попередньої позиції Європейської комісії та попередніх Директив ЄС у сфері закупівель, слід зазначити, що існувало обмеження щодо використання специфікацій із вимогами, які не впливають на споживчі характеристики предмета закупівлі, тобто характеристики, які проявляються під час користування [7]. І негативно оцінювалися специфікації, які мали відношення до способу та методу виробництва товару. Тобто якщо б дана позиція Європейської комісії була б підтримана, замовник знов був би вимушений прийняти суто економічний, «вузький» підхід до закупівель, коли він має діяти як приватний покупець, що керується мотивами збільшення вигоди для себе. Втім Суд ЄС не підтримав Європейську комісію і в контексті розгляду вимог щодо вироблення електроенергії саме з відновлювальних джерел енергії дозволив їх встановлення [13].

Наразі згідно зі ст. 42 Директиви ЄС 2014/24 про закупівлі технічні специфікації можуть містити характеристики, які відносяться до конкретного процесу чи способу виробництва, виконання робіт, надання послуг, постачання товару, або конкретного процесу для іншої стадії його життєвого циклу, навіть, якщо такі фактори не становлять частину матеріальної субстанції, за умови, що вони пов'язані із предметом закупівлі і є пропорційними до його вартості та цілей. Ст. 23 нової редакції Закону України «Про публічні закупівлі» визначає, що характеристики товарів, робіт або послуг можуть містити опис конкретного технологічного процесу або технології виробництва чи порядку постачання товару (товарів), виконання необхідних робіт, надання послуги (послуг). Також важливо вказати, що згідно з новим визначенням технічних специфікацій, вони можуть включати показники впливу на довкілля й клімат, а також особливості проєктування (у тому числі щодо придатності для осіб з обмеженими фізичними можливостями).

Крім того, додаткові до функціональної мети закупівлі цілі можуть бути реалізовані за допомогою встановлення умов у договорі про закупівлю у разі їх пов'язаності з предметом закупівлі.

Беручи за основу «вузький» підхід до закупівель, що не має передбачати додатковий вплив на більш широку спільноту, крім самого замовника, виключається можливість інтерналізації зовнішніх факторів та витрат у публічній закупівлі. Дані фактори виникають, коли виробництво або споживання однієї особи впливає на виробництво або споживання іншої особи, при цьому вони не закладаються у ринкову ціну. Такий вплив може бути як позитивним, так і негативним. При цьому особа, яка має перевагу від цього, не сплачує за неї, і особа, яка має певні збитки від такого впливу, також не отримує компенсації за це. Класичним прикладом виступає забруднення довкілля населеного пункту, яке спричиняє певне підприємство. Вартість такого забруднення не закладено у вартість товарів, які виробляє підприємство. Роль державного регулювання може полягати у встановленні вимоги інтерналізувати ці витрати підприємством. Отже, роль публічних закупівель може полягати в перенесенні публічних цінностей у договірний контекст, який міг би їх в іншому випадку проігнорувати або недооцінити [4, с. 125–126]. Європейська комісія відповідно до свого попереднього підходу 2001 р. зазначала, що зовнішні витрати та вигоди протиставляються «традиційним» витратам та вигодам, таким як операційні витрати або дохід від продажу. Характерним для останніх витрат є те, що вони оплачуються за ціною, яка визначається ринком. За загальним правилом зовнішні витрати не несе учасник закупівлі, а несе суспільство, і таким чином, вони не можуть включатися до оцінки тендерної пропозиції. Лише в окремих випадках, наприклад, коли зовнішні витрати через виконання договору про закупівлю несе безпосередньо учасник – виробник товару, роботи чи послуги, тоді такі витрати можуть братися до уваги [7, с. 21]. Так, застосування замовником вимоги із захисту навколишнього середовища покладає на учасників додаткові витрати. Учасники, які керуються намірами отримати прибуток, перекладають ці витрати на замовника шляхом збільшення своєї цінової пропозиції. Як правило, такі вимоги не матимуть безпосередньої економічної переваги для замовника. Отже, якщо б замовник діяв як звичайний споживач на ринку, який керується цілями збільшення прибутку, він не висував би такі вимоги, оскільки це передбачає додаткові витрати без компенсації економічної переваги. Він може зробити вибір на користь шкоди навколишньому середовищу, коли такі витрати залишаються зовнішніми стосовно того, за що він має сплатити, тобто перекладаються на населення [14, с. 322]. Втім, як зазначено вище, вибір того чи іншого підходу до публічних закупівель залежить від цінностей, які лежать в основі соціально-економічного розвитку держави і визначаються моделлю державної політики у сфері публічних закупівель.

Розглянувши потенційні шляхи реалізації додаткових цілей до функціональної мети закупівель під час здійснення публічних закупівель, є доцільним

звернутися до зарубіжного досвіду для визначення потенційних цілей державної політики, які можуть бути досягнуті у публічних закупівлях з урахуванням особливостей соціально-економічного розвитку окремих областей України.

Серед найбільш прогресивних країн, які запровадили широкий підхід до публічних закупівель і активно використовують їх для досягнення Цілей сталого розвитку, виступає Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії (далі – Велика Британія), в якому ще у 2012 р. було прийнято Акт про соціальну цінність [15]. Соціальну цінність визначають як економічні, екологічні та соціальні переваги для конкретних територій/громад, де здійснює свою діяльність замовник, за винятком територій поза межами Великої Британії. Соціальна цінність являє собою щось додаткове до того, що закуповувалося зазвичай, тобто обов'язково з ним пов'язане [16, с. 17]. Крім того, соціальну цінність розглядають як додаткову до прямої закупівлі товарів, робіт та послуг перевагу для громади від закупівельного процесу. Акцент на соціальній цінності спрямований на те, щоб заохотити замовників розглядати більш широкі мультиплікаційні ефекти та переваги предмета закупівлі, що виходять за рамки лише його вартості [17, с. 48].

Акт про соціальну цінність вимагає від відповідних замовників розглядати економічні, соціальні або екологічні переваги саме перед здійсненням закупівель послуг, що за вартістю перевищують установлені порогові показники. Замовники зобов'язані розглянути, як те, що вони мають намір закупити, може додати певних переваг для території, яку вони представляють. Такі переваги повинні залежати від того, що найкращим чином задовольнятиме потреби даної території, і може виступати у формі соціальних переваг (наприклад, зниження антисоціальної поведінки, моніторинг дотримання трудових стандартів у ланцюгу поставок), економічні переваги (створення робочих місць у відповідній громаді або для груп населення, які мають проблеми з виходом на ринок праці, створення можливостей для малих та середніх суб'єктів господарювання для участі у закупівлі), екологічні переваги (зменшення рівня заторів та викидів CO₂ на відповідній території). Для забезпечення відповідності даному Актові замовники мають підтвердити факт врахування таких переваг (наприклад, задокументувати процес, протягом якого було прийнято відповідне рішення), або провести попередні переговори з місцевими учасниками, користувачами послуг та громадою, в цілому про такі переваги. Соціальна цінність може допомогти замовникам отримати більшу цінність з тих грошових коштів, які вони витратили на послуги, шляхом отримання більших результатів від витраченого 1 фунта. Наприклад, один учасник з 2008 р. запровадив програму із залучення правопорушників, які неодноразово притягались до відповідальності, до робіт з прибирання. Понад

40 колишніх правопорушників пройшли програму із залучення до таких робіт, із них наразі 22 особи вже перебувають на постійній роботі, і лише 4 – повторно вчинили правопорушення. У 2014 р. було підраховано економію у розмірі 442 740 фунтів для поліції та 404 318 фунтів для в'язниць, а також 110 562 фунти у сфері виплати допомоги по безробіттю [18, с. 31].

Таку соціальну цінність можуть надавати будь-які суб'єкти господарювання. Серед прикладів наводиться досвід малих та середніх підприємств, які реалізують переваги для своєї території таким чином, щоб це підходило під їхню бізнес-модель, тобто певні додаткові послуги виступають природним доповненням до їхньої основної діяльності. Так, одне підприємство, яке надає послуги з перевезення пасажирів, запропонувало такі соціальні цінності: підтримка своїх 100 зі 400 працівників-водіїв у проходженні курсів з вивчення мови; надання можливості для 6 стажерів і супровід двох бізнес-наставників; допомога студентам університету, який знаходиться на території населеного пункту, щоб повернутися додому на таксі до їхнього місця проживання, коли в них немає грошей, на підставі їх студентського квитка як гарантії оплати в майбутньому.

Під час оцінки результативності Акта про соціальну цінність проводиться аналіз його впливу не лише на замовників та учасників закупівель, але й на кінцевих споживачів послуг. Наразі у Великій Британії обговорюються запропоновані зміни, які полягають у врахуванні соціального впливу як частини критерію оцінки пропозиції, де соціальний вплив пов'язаний з предметом закупівлі та пропорційний тому, що закуповують, а також розширити сферу дії Акта на товари та роботи. У разі застосування такого критерію соціальна цінність у критерії оцінки пропозиції має становити частину якісного (нецінового) критерію. Для замовників наводиться приклад визначення питомої ваги такого критерію, наприклад, ціна – 70%, якість – 30% (гарантійне обслуговування – 15%; соціальна цінність – 15%) [18, с. 35].

Важливо наголосити на тому, що на відміну від України, у Великій Британії публічні закупівлі офіційно визнані засобом реалізації завдань, закріплених у відповідних документах, які визначають пріоритетні напрями економічного та соціального розвитку держави або відповідної громади. Значна кількість замовників затвердили стратегії зі сталих публічних закупівель, що передбачають досягнення соціальної цінності/переваги для громади [16, с. 40].

Нещодавно для публічного обговорення центральними органами державної влади була представлена модель оцінки соціальної цінності закупівель. Відповідно до цієї моделі, наприклад, такій цінності, як «інклюзивність, здоров'я та благополуччя», відповідає результат державної політики «забезпечення бізнесом у ланцюгу поставок підтримки згуртованості громади». Дана політика визначена в декількох державних стратегіях, зокрема Страте-

гії громадянського суспільства, Стратегії для боротьби із самотністю «Об'єднане суспільство» та ін. Наприклад, Стратегія громадянського суспільства прямо визначає важливість публічних закупівель у досягненні цілей, встановлених у Стратегії [19]. Для даної цінності визначено можливий критерій оцінки пропозиції учасників закупівлі – «більш згуртовані громади». Можливі питання для учасників для проведення оцінки: опишіть, як ваша організація шляхом виконання договору про закупівлю буде підтримувати місцеві ініціативи громади? Критерій, за яким можна оцінити відповіді учасника: яким чином місцеві пріоритети розвитку підтримуватимуться під час виконання договору про закупівлю. Це може включати доступ до різних центрів громади (наприклад, парків, бібліотек, закладів культури) та ін. Можливі показники для вимірювання досягнення результатів – ініціативи з підтримки залучення громад до розробки або виконання договору про закупівлю [20].

У Шотландії Акт про реформу публічних закупівель 2014 р. містить окреме визначення «вимог щодо переваг закупівлі для громади» як таких, що стосуються працевлаштування та навчання працівників; передбачають наявність можливостей для субпідряду, тобто забезпечення участі малих та середніх суб'єктів господарювання в закупівлях; або які іншим чином покращують економічний, соціальний або екологічний добробут відповідної території шляхом доповнення основної мети закупівлі та договору, до якого включено такі вимоги. Замовники повинні розглядати можливість включення вимог щодо «переваг для громади» для всіх закупівель, які за вартістю дорівнюють або перевищують 4 млн фунтів. Замовник має в оголошенні про закупівлю зазначити опис вимог щодо «переваг для громади», які планується включити до договору про закупівлю, і у випадку, коли він вирішує їх не включати до своєї закупівлі, має зазначити причину [21]. Крім того, заслуговують на увагу вимоги Акта про реформу публічних закупівель у Шотландії щодо розробки та публікації стратегії закупівлі, у разі якщо замовник планує на наступний бюджетний рік здійснення закупівлі, очікувана вартість якої дорівнює або перевищує 5 млн фунтів. Така стратегія має визначати, який вплив матиме закупівля на виконання функцій замовника та реалізацію ним його цілей, досягнення найкращого результату, а також застосування вимог щодо «переваг для громади», покращення здоров'я, добробуту та освіти в громадах, у сфері діяльності замовника. Згідно з наявними дослідженнями лише за період з 2009 р. по 2014 р. у Шотландії 2/3 замовників використовували вимоги щодо «переваг для громади». Окремі замовники розробляють та затверджують керівництва зі здійснення закупівель з урахуванням вимог щодо «переваги для громади», визначаючи види таких переваг, у т. ч. територію, для якої буде розроблено такі переваги [22].

Отже, перевага або цінність для громади означає, що замовник запитує учасника запропонувати щось, що покращить економічний, екологічний або соціальний добробут відповідної території, додатково до товарів, робіт або послуг, що закуповуються. Вимога щодо «переваги для громади» має бути пов'язана з предметом закупівлі, але перевищувати вигоду від товару, роботи та послуги, яка пропонується учасником. Така перевага передбачає внесення кількісно вимірюваної різниці для громади, щоб можна було порівнювати пропозиції учасників.

Наразі у Великій Британії застосовують різні методики для здійснення розрахунку соціальної цінності. Наприклад, аналіз SROI (Social Return on Investment) – це підхід, який дозволяє вимірювати цінності в широкому сенсі слова і враховує соціальні, екологічні та економічні витрати та вигоди. Метод SROI дозволяє проаналізувати зміни, істотні для ключових стейкхолдерів (окремих осіб чи організацій, які їх здійснюють і для яких вони впроваджуються), а також представити їх у вартісному вираженні [23, с. 145]. Крім того, важливою умовою для застосування вимог «переваг для громади» у межах міжнародних зобов'язань у сфері закупівель виступає попередження випадків, коли місцеві постачальники знаходяться в нерівних умовах через відсутність у них знань про особливості розвитку громади. Адже зарубіжні постачальники також мають запропонувати відповідне покращення для громади.

Вважається за доцільне для замовників під час планування закупівлі зазначати саме бажаний результат, а не конкретну соціальну цінність. Часто чітке визначення соціальної цінності може позбавити учасників креативності та можливостей. Наприклад, замовник може визначити цінність як покращення результатів у сфері зайнятості. У зв'язку із цим одні учасники можуть вже мати певну програму з вирішення проблем безробітних, а інші можуть забезпечувати проходження практики для молодих людей, щоб допомогти їм отримати доступ до ринку праці. Утім це може зумовити перевагу учасників, які є більш досвідченими та мають значні ресурси, а тому вирішенню даної проблеми можуть сприяти попередні ринкові консультації з метою аналізу ринку [15].

Важливо позиціонувати такі цінності, щоб учасники могли на них орієнтуватись у своїй діяльності. Наприклад, рада області Перт-і-Кінросс у Шотландії визначила одним із завдань здійснення співпраці з громадою та бізнесом для досягнення соціальної цінності від грошей, які вони витрачають на закупівлі. У зв'язку з цим було створено так званий «список бажань» відповідних організацій, наприклад благодійних, які створюють соціальну цінність для громад, зокрема допомагають дітям-інвалідам, проводять заходи з боротьби із самотністю та покращення психічного здоров'я тощо. Наприклад,

Музичний фонд області зазначив, що шукає призові розіграші для регулярних заходів зі збору коштів протягом року [24]. Від замовників вимагається публікувати свої стратегічні плани на офіційних веб-сайтах, на які можуть орієнтуватись учасники під час розробки своїх пропозицій із соціальних цінностей для громади.

У контексті реалізації додаткових цілей державної політики в публічних закупівлях важливо розглянути досвід Австралії, яка з травня 2019 р. стала членом Угоди СОТ про державні закупівлі. Так, із 1 січня 2020 р. в Австралії діють нові вимоги щодо підготовки та реалізації учасниками-переможцями в тендерах вартістю 20 і більше млн австралійських дол. планів щодо забезпечення участі австралійської промисловості, особливо малих та середніх суб'єктів господарювання, у виконанні договору про закупівлю. Правила не передбачають саме обов'язок залучати тільки австралійських суб'єктів господарювання, а забезпечити, щоб вони продемонстрували свої можливості, які можна було б урахувати під час прийняття закупівельних рішень. Замовник не має права підписувати договір про закупівлю, поки такий план учасника не буде погоджений з уповноваженим органом влади [25]. Під час здійснення певних закупівель в Австралії замовники повинні застосовувати вимоги відповідних напрямів державної політики, наприклад політики із залучення до участі в публічних закупівлях учасників-підприємств, де працюють представники корінного населення Австралії [26]. У загальних правилах про публічні закупівлі Австралії 2019 р. прямо передбачено, що політики, пов'язані з публічними закупівлями – це політики, для яких закупівлі визначені як засіб їх реалізації [27]. Тобто здійснення певних, визначених законодавством, закупівель передбачає більш широкий додатковий соціально-економічний ефект. Не просто придбати товари, роботи або послуги для виконання своїх функцій, а й досягти додаткових переваг, що, як правило, обмежуються перевагами саме для населення країни або відповідної громади. І знову ж, як і на прикладі Великої Британії, закупівлі тісно пов'язані з реалізацією державних програм соціально-економічного розвитку або стратегій розвитку відповідних областей або міст.

Також важливо встановити вплив вимог із інтеграції соціальної цінності, у т.ч. «переваг для громади», у публічні закупівлі на досягнення найкращого результату (як результату досягнення економічної ефективності у закупівлях). Адже в науковій літературі часто визначають, що досягнення будь-яких додаткових цілей у закупівлях спотворює найкращий результат [1, с. 134–135].

Концепція найкращого результату є комплексною і залежить від цінностей, які лежать в основі соціально-економічного розвитку держави. У межах так званого «економічного підходу» до публічних закупівель вважається, що ефективність вільного ринку створює найкращий результат [14, с. 331]. Втім

найкращий результат необов'язково дорівнює економічній ефективності. Слід погодитися з П. Кунзліком (P. Kunzlik), який зазначає, що концепція найкращого результату не є зоною, вільною від цінностей, а залежить від того, що є цінним для суспільства. Потреба забезпечити, щоб закупівля здійснювалася на найкращих умовах, є важливим аспектом найкращого результату в публічних закупівлях, що включає досягнення балансу між ціною, операційними витратами, якістю, швидкістю доставки, гарантійними строками тощо. Але закупівля на найкращих умовах виступає лише одним аспектом найкращого результату, адже він передбачає також і порівняння різних варіантів того, як може бути досягнута потреба замовника, щоб, наприклад, не допустити витрачання бюджетних коштів на функції та характеристики, які не будуть використовуватись або будуть перевищувати потреби замовника, так зване «позолочування» закупівлі. Найкращий результат також означає, що і учасник здатен виконати свої зобов'язання на погоджених умовах [14, с. 347].

Однак концепція найкращого результату стає більш комплексною, коли включає в себе не тільки цінність, яка досягається шляхом задоволення функціональної мети замовника, але і більш широкі переваги для суспільства. Такі цілі, наприклад з охорони навколишнього середовища або забезпечення зайнятості, можуть також мати цінність для платників податків, навіть якщо коштують дорожче за закупівлю, яка переслідує лише функціональну мету. На думку П. Трепте (P. Trepte), у випадку індивідуального споживача закупівельне рішення приймається на основі аналізу переваг та витрат, залежно від його вподобань та вимог, а також оцінки того, що становить для нього найкращий результат. Вибір здійснюється з метою максимізації корисності для себе. У випадку держави такі вподобання будуть також відображати і політичні, і соціальні аспекти. Таким чином, оцінка найкращого результату вже буде враховувати різні цілі державної політики. У разі вибору реалізовувати неекономічні «горизонтальні» цілі в публічних закупівлях держава буде готова заплатити більше за товари, адже вона оцінює досягнення таких цілей вище за ціну, що буде відображатись у найкращому результаті [1, с. 390]. У даному випадку концепція найкращого результату виходить за межі простого аналізу переваг та витрат індивідуального споживача, який намагається збільшити переваги для себе на основі своїх уподобань, і буде відображати цінності на основі вподобань більшості [1, с. 205].

Для більш глибокого розуміння можливості інтеграції додаткових цілей до найкращого результату є доцільним звернутися до зарубіжного досвіду, адже в Україні поки що переважає «вузький» підхід до закупівель, коли в основу найкращого результату покладено найнижчу ціну. Так, у Південній Австралії Закон про закупівлі штату визначає, що ціллю даного Закону ви-

ступає просування державних пріоритетів та завдань за допомогою системи закупівель для державних замовників, на основі принципів отримання найкращого результату; забезпечення етичного та чесного відношення до учасників, а також прозорості у закупівельних операціях [28]. Таким чином, наголошується на пріоритетності державних завдань, для яких публічні закупівлі виступають як засіб їх досягнення. Одним із основоположних принципів виступає досягнення найкращого результату. При цьому, згідно з роз'ясненнями, які було розроблено для замовників щодо найкращого результату, зазначено, що такий результат має визначатись у контексті реалізації державних пріоритетів та цілей. Отже, дана концепція є порівняною з «публічною» цінністю, як про це зазначено в офіційних роз'ясненнях штату.

Найкращий результат вимірюється в контексті досягнутих цілей закупівлі і визначається як оптимальне використання ресурсів платників податків для досягнення поставлених цілей закупівель. Зазначено, що найменша ціна – це не завжди найкращий результат. Критерієм для визначення, чи найкращий результат досягнутий, виступає ефективність як основа для порівняння запланованих результатів з фактичними результатами. Оптимальне використання ресурсів можна оцінити, використовуючи два критерії: економія – використання найбільш дешевих ресурсів на основі оцінки вартості життєвого циклу товару для досягнення необхідних цілей закупівлі, та результативність – використання найменшої кількості ресурсів для досягнення необхідного результату. Втім, оскільки визначення найкращого результату визначається досягненням цілей закупівель, важливо зазначити, що закупівлі не існують у вакуумі та очікується, що замовники сприятимуть інтеграції «публічних цінностей» до закупівельного процесу. Такі цінності можуть передбачати соціальні результати, які спрямовані на генерування соціальної цінності за допомогою закупівельних процесів, що може виникати через прямі та непрямі підходи: прямі – як приклад, закупівля в підприємств, де більшість становлять люди з обмеженими можливостями, або непрямі – наприклад, шляхом включення до закупівель соціальних вимог з працевлаштування. Крім того, у переліку наведено результати у сфері охорони довкілля, а також вимоги Політики розвитку промисловості штату Південна Австралія. Основою планування та плану закупівель виступає чітке формулювання цілей закупівлі і як вони співвідносяться зі стратегією публічних цінностей та державними пріоритетами [29]. Тобто до традиційного розуміння найкращого результату в публічних закупівлях, інтегруються додаткові цінності, які мають більшу сферу впливу і додатковий ефект. Отже, знову можна прослідкувати тісну пов'язаність закупівель із державними пріоритетами.

Ще в 2008 р. у Шотландії було опубліковано результати реалізації пілотного проекту із застосування вимог «переваги для громади», згідно з якими

такі вимоги не мали негативного впливу на досягнення найкращого результату в закупівлях, зокрема включення таких вимог не усували від участі суб'єктів господарювання, а також не зумовлювали значних додаткових витрат [30].

У Північній Ірландії тривалий час існувала дискусія, наскільки далеко можуть зайти замовники у використанні вимог щодо соціальної цінності або сталого розвитку, щоб не порушувати при цьому свої паралельні зобов'язання із забезпечення економічної ефективності. Втім наразі було прийнято за основу підхід, коли найкращий результат тлумачиться більш широко, з урахуванням прихованих витрат для населення (зовнішніх факторів), через які знижуються стандарти в таких сферах, як охорона навколишнього середовища, охорона здоров'я та безпека [31, с. 11]. На даний момент екологічні та соціальні критерії можуть бути враховані під час визначення ефективності витрат у публічних закупівлях, що чітко зафіксовано в актах Північної Ірландії, зокрема закріплено наступне визначення «найкращого результату» в публічних закупівлях: це найбільш вигідне поєднання витрат, якості та сталого розвитку з метою задоволення вимог споживача [32]. При цьому витрати передбачають витрати життєвого циклу товару; якість – відповідність специфікаціям, які відповідають меті та є достатніми для задоволення вимог споживача; сталий розвиток передбачає економічні, соціальні та екологічні переваги на підтримку Програми Уряду.

У цьому аспекті для України важливою та цікавою є позиція Верховного Суду в складі колегії суддів Касаційного адміністративного суду щодо розуміння максимальної ефективності в закупівлях, адже законодавством України це не визначено. Згідно з даною позицією реалізація принципу максимальної ефективності публічних закупівель можлива лише при закупівлі товарів (визначенні річного плану закупівель) та складанні тендерної документації з урахуванням фактичних потреб відповідної категорії населення, специфіки товарів і цілей, для досягнення яких вони закуповуються [33]. Тобто ціль, для досягнення якої здійснюється закупівля, становить невід'ємну частину максимальної ефективності. Таким чином, якщо ціллю закупівлі на початку формування річного плану буде виступати, у тому числі, досягнення переваг для громади, то досягнення таких цілей виступатиме невід'ємною частиною найкращого результату закупівлі. Крім того, у даній справі Суд дійшов висновку: «Слід урахувати, що продукти лікувального харчування, які підлягали закупівлі, не є товарами загального вжитку, мають специфічні характеристики та склад, апробовані кінцевими споживачами та призначені для лікування хворих на фенілкетонурію. Тому вкрай важливо здійснювати закупівлю саме товарів, рекомендованих лікарями та апробованих хворими. Відтак, закупівля лікувальних сумішей для хворих на фенілкетонурію лише

за критерієм ціни є недопустимою». Така позиція Суду є важливою у двох напрямках: по-перше, найнижча ціна не завжди є невід’ємною частиною найкращого результату в закупівлі; по-друге, посиляючись на необхідність товару, який апробований кінцевими споживачами, Суд дає підстави вважати, що замовник має право застосовувати критерії, які можуть стосуватися саме осіб, які будуть користуватися товарами, роботами та послугами, що виступають предметом договору про закупівлю. У цьому також переконує позиція Суду ЄС у справі *Max Havelaar*, в якій Суд зазначив, що замовники мають право включати соціальний критерій оцінки пропозиції, що може стосуватися саме осіб, які будуть користуватися товарами, роботами та послугами, які виступають предметом договору про закупівлю, а також інших осіб [34].

Вимоги щодо «переваг для громади» дають можливість узгодити інтереси держави і учасників з інтересами суспільства. Так, за умови використання таких вимог держава може забезпечити виконання програм економічного та соціального розвитку, учасники – збільшення ринків збуту продукції і отримання прибутку, а суспільство отримує розв’язання загальнодержавних, регіональних та місцевих проблем (публічні інтереси) [5, с. 7].

Вимоги щодо «переваг для громади» можуть створити можливості для врахування особливостей соціально-економічного розвитку окремих областей України під час здійснення закупівель, що є актуальним у контексті необхідності відновлення сфери життєдіяльності міст Донецької та Луганської областей як постконфліктних територій, підконтрольних українській владі. Так, у 2019 р. Донецька область займала одне з провідних місць серед інших областей України за кількістю завершених надпорогових процедур закупівель, у т.ч. за їх очікуваною вартістю (8,54 тис. процедур з очікуваною вартістю 24,30 млрд грн) [35].

Цілі та завдання, визначені у Стратегіях розвитку Донецької та Луганської областей, могли б виступати основою для орієнтування учасників у потенційних перевагах для громади. Так, згідно зі Стратегією розвитку Донецької області на період до 2027 року, виходячи із стратегічної цілі «Екологічна безпека та збалансоване природокористування» та операційної цілі 4.1. «Безпечний стан довкілля», закупівля відповідних товарів, робіт та послуг, що закуповуються замовниками для виконання своїх функцій, можуть бути посилені додатковими цілями, що враховують більш широкі інтереси громади у безпечному довкіллі. Тобто замовник має не просто закупити товар, а завчасно передбачити те, як така закупівля вплине на навколишнє середовище відповідної громади. Відповідно до стратегічної цілі «Оновлена, конкурентна економіка», що включає в себе операційну ціль «Кваліфікаційні кадри, продуктивна зайнятість та гідна праця», замовник може використовувати вимоги щодо працевлаштування або підвищення кваліфікації. Публічні за-

купівлі можуть бути визначені одним із засобів досягнення визначених цілей. Так, у Великій Британії вимоги щодо працевлаштування є одними із найбільш поширених у врахуванні «переваг для громади» під час здійснення публічних закупівель робіт, зокрема будівництва нових об'єктів [18]. Такі вимоги можуть охоплювати певну вікову категорію осіб. Так, у Донецькій області потребує вирішення проблема високого рівня молодіжного безробіття, адже кожна третя молода людина віком до 35 років перебуває на обліку у Центрі зайнятості [36]. Наразі ситуація погіршується й наслідками пандемії COVID-19. У 2019 р. у Донецькій області очікувана вартість процедур закупівлі за кодом СРВ «будівельні роботи та поточний ремонт» становила 9,10 млрд грн. Серед таких закупівель виступало, наприклад, будівництво навчального корпусу для учнів і студентів навчального закладу спортивного профілю очікуваною вартістю 171 млн грн [37]. Саме такі закупівлі через свою значну вартість можуть мати додатковий вплив на населення м. Бахмут, що може відображатись у вимогах до учасників.

Таким чином, такі фактори, як покращення стану здоров'я, зниження рівня злочинності, відновлення об'єктів інфраструктури, підвищення рівня освіти й навичок та ін., можуть бути інтегровані у механізм публічних закупівель, що призведе до довгострокових сталих переваг для громади. Зазначене також сприятиме підвищенню ефективності заходів, передбачених Державною цільовою програмою відновлення та розбудови миру в східних регіонах України, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 13 грудня 2017 р. № 1071, особливо в частині забезпечення модернізації всіх аспектів життєдіяльності східних регіонів України на засадах сталого розвитку (за економічним, соціальним та екологічним вимірами).

На підставі вищенаведеного можна дійти таких **висновків**:

1. Доведено недоцільність застосування «вузького» підходу до закупівель, згідно з яким предмет закупівлі має бути використаний або спожитий державними замовниками під час виконання своїх функцій, а мета закупівлі розуміється лише в контексті ситуації, в якій державні замовники не зможуть виконувати свої функції без використання предмета закупівлі, який був придбаний.

2. Обґрунтовано, що кожна публічна закупівля має відповідну цінність, тобто вплив на суспільство, навіть за «вузького» функціонального підходу до закупівлі. Акцентовано увагу на можливості замовника реалізовувати додаткову цінність закупівлі під час придбання необхідних товарів, робіт та послуг, коли використання бюджетних коштів спрямовується також на отримання більш широких соціальних, економічних та екологічних переваг. Установлено, що такі переваги мають бути інтегровані у процес прийняття закупівельних рішень через використання вимог щодо «переваг для громади»,

що передбачають оцінку впливу закупівлі саме на споживачів товарів, робіт та послуг і можливість враховувати особливості соціально-економічного розвитку окремих областей або міст України. Вимоги щодо «переваги для громади» мають становити частину стратегії розвитку замовників, не повинні призводити до дискримінації учасників, бути чітко визначеними в тендерній документації, пов'язаними з предметом закупівлі, бути вимірюваними і відповідати принципу пропорційності. Принцип пропорційності повинен лежати в основі прийняття замовником рішення про доцільність застосування вимоги щодо «переваги для громади» в кожному конкретному випадку, враховуючи вартість закупівлі, природу закупівлі, строк дії договору про закупівлю, а також фізичну присутність (або віддаленість) потенційних постачальників на території, наприклад відповідної області, під час виконання договору про закупівлю.

3. Наголошено на необхідності розширення концепції найкращого результату в публічних закупівлях. У контексті досягнення відповідної соціальної цінності в публічних закупівлях, зокрема «переваг для громад», найкращий результат у закупівлях не повинен зводитися до отримання найменшої ціни. Найкращий результат можна визначити як оптимальний баланс між ціною, якістю та сталим розвитком з метою задоволення вимог споживача. При цьому сталий розвиток передбачає економічні, соціальні та екологічні переваги, що можуть бути реалізовані у публічних закупівлях, у т.ч. шляхом встановлення вимог щодо «переваг для громади».

4. Обґрунтовано, що врахування замовниками економічних, соціальних та екологічних переваг для певної громади, які можуть бути отримані від використання бюджетних коштів під час здійснення публічних закупівель, сприятиме підвищенню ефективності заходів з реалізації цілей державної регіональної політики, особливо в частині забезпечення постконфліктного відновлення Донецької та Луганської областей. У зв'язку з цим наголошено на тому, що публічні закупівлі слід розглядати як один із правових засобів реалізації цілей стратегічних документів соціально-економічного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Trepte P. *Regulating Procurement. Understanding the Ends and Means of Public Procurement Regulation*. USA: Oxford University Press, 2004. 411 p.
2. Martinic S., Kozina A. "Europe 2020" and the EU public procurement and state aid rules: good intentions that pave a road to hell? *Croatian Yearbook of European Law and Policy*. 2016. Vol. 12. P. 207–249.
3. Sanchez-Graells A. A conversation on horizontal policies in public procurement. How to Crack a Nut? A blog on EU economic law. URL: <https://www.howtocrackanut.com/>

- blog/2015/03/a-conversation-on-horizontal-policies.html?rq=horizontal%20 (дата звернення: 01.05.2020).
4. McCrudden C. *Buying Social Justice: Equality, Government Procurement, & Legal Change*. New York: Oxford University Press, 2007. 679 p.
 5. Сошинков А. Господарсько-правове забезпечення публічних закупівель: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Київ, 2019. 20 с.
 6. Arrowsmith S. Horizontal policies in public procurement: a taxonomy. *Journal of public procurement*. 2010. Vol. 10. Issue 2. P. 149–186.
 7. Interpretative Communication on the Community law applicable to public procurement and the possibilities for integrating environmental considerations into public procurement. *Official Journal*. 2001. С 333. P. 12–26.
 8. Canada – certain measures affecting the renewable energy generation sector, Canada – measures relating to the Feed-in tariff program. Report of the Appellate Body. WT/DS412/AB/R, WT/DS426/AB/R. 2013. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds412_e.htm (дата звернення: 02.05.2020).
 9. Case C-513/99, Concordia Bus Finland: [2002] E.C.R. I-07213.
 10. Semple A. Reform of the EU Procurement Directives and WTO GPA: Forward steps for sustainability? 2012. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2089357 (дата звернення: 20.04.2020).
 11. Case T 14/96, BAI v Commission: [1999] E.C.R. II-00139.
 12. Рішення Постійно діючої адміністративної колегії Антимонопольного комітету України з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері публічних закупівель від 10.04.2020 р. № 6905. URL: <https://prozorro.gov.ua/tender/UA-2020-03-11-001491-с> (дата звернення: 27.04.2020).
 13. Case C-448/01, EVN AG and Wienstrom GmbH v Republic Austria: [2003] E.C.R. I-14527.
 14. Kunzlik P. Neoliberalism and the European Public Procurement Regime. *Cambridge Yearbook of European Legal Studies*. 2013. Vol.15. P. 283–356.
 15. The Public Services (Social Value) Act 2012. An introductory guide for commissioners and policymakers. Department for Digital, Culture Media & Sport. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/690780/Commissioner_Guidance_V3.8.pdf (дата звернення: 26.04.2020).
 16. Tackling Poverty Through Public Procurement. Report. Joseph Rowntree Foundation. URL: <https://www.jrf.org.uk/report/tackling-poverty-through-public-procurement> (дата звернення: 27.04.2020).
 17. Halloran D. The Social Value in Social Clauses: Methods of Measuring and Evaluation in Social Procurement. *Global Public Procurement Theories and Practices*. Edt. K.V. Thai. USA: Springer International Publishing, 2017. P. 39–58.
 18. Social Value Act Review – report. *Cabinet Office*. 2015. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/403748/Social_Value_Act_review_report_150212.pdf (дата звернення: 26.04.2020).
 19. Civil Society Strategy: building future that works for everyone. 2018. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/732765/Civil_Society_Strategy_-_building_a_future_that_works_for_everyone.pdf (дата звернення: 25.04.2020).

20. Social value in government procurement. Closed consultation. URL: <https://www.gov.uk/government/consultations/social-value-in-government-procurement> (дата звернення: 25.04.2020).
21. Procurement Reform (Scotland) Act 2014. URL: <https://www.legislation.gov.uk/asp/2014/12/part/3/crossheading/community-benefit-requirements> (дата звернення: 18.04.2020).
22. Community Benefits in Procurement: Policy & Guidance. The University of Edinburgh. URL: https://www.ed.ac.uk/files/atoms/files/uoe_procurement_community_benefits_policy.pdf (дата звернення: 18.04.2020).
23. Солопун Н. М., Пономарьов Н. В. Діалектика соціально-перетворювальних інвестицій в сфері управління транспортним підприємством. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. 2019. № 1 (22). С. 139–152.
24. Community Benefits Wish List as at 27th February 2020. URL: https://www.pkc.gov.uk/media/44393/Community-Benefits-Wish-List/pdf/PKC_Community_Benefits_Wish_List.pdf?m=637013719784830000 (дата звернення: 19.04.2020).
25. Australian industry participation. Australian Government. URL: <https://www.industry.gov.au/regulations-and-standards/australian-industry-participation> (дата звернення: 20.04.2020).
26. Procurement Connected Policies. Australian Government. URL: <https://www.finance.gov.au/government/procurement/buying-australian-government/procurement-connected-policies> (дата звернення: 20.04.2020).
27. Commonwealth Procurement Rules. Australian Government. URL: https://www.finance.gov.au/sites/default/files/2019-11/CPRs-20-April-2019_1.pdf (дата звернення: 20.04.2020).
28. State Procurement act 2004. South Australia. URL: <https://www.legislation.sa.gov.au/LZ/C/A/STATE%20PROCUREMENT%20ACT%202004/CURRENT/2004.28.AUTH.PDF> (дата звернення: 21.04.2020).
29. Value for Money in Procurement Guideline. Government of South Australia. URL: <https://www.spb.sa.gov.au/sites/default/files/Value%20for%20Money%20Guideline%20v%201.0%20January%202018.pdf> (дата звернення: 22.04.2020).
30. Community benefits in public procurement. Scottish Government. URL: <https://www.gov.scot/publications/community-benefits-public-procurement/pages/19/> (дата звернення: 22.04.2020).
31. Public Procurement and Human Rights un Northern Ireland. Northern Ireland Human Rights Commission. 2013. URL: https://www.nihrc.org/uploads/publications/NI-HRC_Public_Procurement_and_Human_Rights.pdf (дата звернення: 22.04.2020).
32. Northern Ireland Public Procurement Policy. URL: <https://www.finance-ni.gov.uk/sites/default/files/publications/dfp/NI-public-procurement-policy.pdf> (дата звернення: 23.04.2020).
33. Постанова Верховного Суду у складі колегії суддів Касаційного адміністративного суду від 26.11.2019 р. Справа №826/16757/16 http://www.reyestr.court.gov.ua/Revieiw/85933600?fbclid=IwAR11zTvkD6bLT-G1JF_zMigNimvDH8-fSd6UzN5ltHh-cE3SWZHJwd6UpPbg. (дата звернення: 20.04.2020).
34. Case C-368/10, Commission v Netherlands. 2012. URL: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=122644&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=6254802> (дата звернення: 22.04.2020).

35. Bi.prozorro. URL: <https://bi.prozorro.org/sense/app/fba3f2f2-cf55-40a0-a79f-b74f-5ce947c2/sheet/HbXjQep/state/analysis#view/q6zpiXHy> (дата звернення: 22.04.2020).
36. Будівництво учбового корпусу на 400 учнів та студентів навчального закладу спортивного профілю. URL: <https://prozorro.gov.ua/tender/UA-2019-12-21-003214-b> (дата звернення: 22.04.2020).
37. Комплексний аналіз регіонального ринку праці Донецької області. Аналітичний звіт. URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/recovery-and-peacebuilding/comprehensive-analysis-of-the-regional-labour-market-in-donetsk-.html> (дата звернення: 22.04.2020).

REFERENCES

1. Trepte, P. (2004). *Regulating Procurement. Understanding the Ends and Means of Public Procurement Regulation*. USA: Oxford University Press.
2. Martinic, S., & Kozina, A. (2016). “Europe 2020” and the EU public procurement and state aid rules: good intentions that pave a road to hell? *Croatian Yearbook of European Law and Policy*, 12, 207-249.
3. Sanchez-Graells, A. (2015). *A conversation on horizontal policies in public procurement. How to Crack a Nut?* A blog on EU economic law. Retrieved from <https://www.howtocrackanut.com/blog/2015/03/a-conversation-on-horizontal-policies.html?rq=horizontal%20>.
4. McCrudden, C. (2007). *Buying Social Justice: Equality, Government Procurement, & Legal Change*. New York: Oxford University Press.
5. Sosnykov, A. (2019). *Hospodarsko-pravove zabezpechennia publichnykh zakupivel* [Commercial and legal provision of public procurement]. Extended abstract of candidate's thesis. Kyiv [in Ukrainian].
6. Arrowsmith, S. (2010). Horizontal policies in public procurement: a taxonomy. *Journal of public procurement*, 10 (2), 149–186.
7. European Commission (2001). Interpretative Communication on the Community law applicable to public procurement and the possibilities for integrating environmental considerations into public procurement. *Official Journal*, C 333, 12–26.
8. *Canada – certain measures affecting the renewable energy generation sector, Canada – measures relating to the Feed-in tariff program*. (2013). Report of the Appellate Body. WT/DS412/AB/R, WT/DS426/AB/R. Retrieved from https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds412_e.htm.
9. Case C-513/99, Concordia Bus Finland (2002). E.C.R. I-07213.
10. Semple, A. (2012). *Reform of the EU Procurement Directives and WTO GPA: Forward steps for sustainability?* Retrieved from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2089357.
11. Case T 14/96, BAI v Commission (1999). E.C.R. II-00139.
12. Rishennia Postiino diuchoi administratyvnoi kolehii Antymonopolnoho komitetu Ukrainy z rozhliadu skarh pro porushennia zakonodavstva u sferi publichnykh zakupivel vid 10.04.2020 r. № 6905. (2020). [Decision of the Permanent Administrative Board of the Antimonopoly Committee of Ukraine on complaints about violations of legislation in the field of public procurement № 6905 dated April 10, 2020]. Retrieved from <https://prozorro.gov.ua/tender/UA-2020-03-11-001491-c> [in Ukrainian].

13. Case C-448/01, EVN AG and Wienstrom GmbH v Republic Austria (2003). E.C.R. I-14527.
14. Kunzlik, P. (2013). Neoliberalism and the European Public Procurement Regime. *Cambridge Yearbook of European Legal Studies*, 15, 283–356.
15. Department for Digital, Culture Media & Sport (2012). *The Public Services (Social Value) Act 2012. An introductory guide for commissioners and policymakers*. Retrieved from https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/690780/Commissioner_Guidance_V3.8.pdf.
16. Joseph Rowntree Foundation (2014). *Tackling Poverty Through Public Procurement. Report*. Retrieved from <https://www.jrf.org.uk/report/tackling-poverty-through-public-procurement>.
17. Halloran, D. (2017). The Social Value in Social Clauses: Methods of Measuring and Evaluation in Social Procurement. In K.V. Thai (Ed.), *Global Public Procurement Theories and Practices*. USA: Springer International Publishing.
18. Cabinet Office (2015). *Social Value Act Review – report*. Retrieved from https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/403748/Social_Value_Act_review_report_150212.pdf.
19. *Civil Society Strategy: building future that works for everyone*. (2018). Retrieved from: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/732765/Civil_Society_Strategy_-_building_a_future_that_works_for_everyone.pdf.
20. Cabinet Office (2015). *Social value in government procurement. Closed consultation*. Retrieved from <https://www.gov.uk/government/consultations/social-value-in-government-procurement>.
21. Procurement Reform (Scotland) Act (2014). Retrieved from <https://www.legislation.gov.uk/asp/2014/12/part/3/crossheading/community-benefit-requirements>.
22. The University of Edinburgh (2018). *Community Benefits in Procurement: Policy & Guidance*. Retrieved from https://www.ed.ac.uk/files/atoms/files/uoec_procurement_community_benefits_policy.pdf.
23. Solopun, N., & Ponomaryova, N. (2019). Dialektyka sotsialno-peretvoriuvalnykh investytsii v sferi upravlinnia transportnym pidpriemstvom. [Dialecticity of social-converting investment in the field of management of the transport enterprise]. *Problemy i perspektyvy rozvytku pidpriemnytstva - Problems and prospects of entrepreneurship development*, 22, 139-152 [in Ukrainian].
24. Perth and Kinross Council (2020). *Community Benefits Wish List as at 27th February 2020*. Retrieved from https://www.pkc.gov.uk/media/44393/Community-Benefits-Wish-List/pdf/PKC_Community_Benefits_Wish_List.pdf?m=637013719784830000.
25. Australian Government (2019). *Australian industry participation*. Retrieved from <https://www.industry.gov.au/regulations-and-standards/australian-industry-participation>.
26. Australian Government (2019). *Procurement Connected Policies*. Retrieved from <https://www.finance.gov.au/government/procurement/buying-australian-government/procurement-connected-policies>.
27. Australian Government (2019). *Commonwealth Procurement Rules*. Retrieved from https://www.finance.gov.au/sites/default/files/2019-11/CPRs-20-April-2019_1.pdf.

28. South Australia (2004). *State Procurement act*. Retrieved from <https://www.legislation.sa.gov.au/LZ/C/A/STATE%20PROCUREMENT%20ACT%202004/CURRENT/2004.28.AUTH.PDF>.
29. Government of South Australia (2018). *Value for Money in Procurement Guideline*. Retrieved from <https://www.spb.sa.gov.au/sites/default/files/Value%20for%20Money%20Guideline%20v%201.0%20January%202018.pdf>.
30. Scottish Government (2008). *Community benefits in public procurement*. Retrieved from <https://www.gov.scot/publications/community-benefits-public-procurement/pages/19/>
31. Northern Ireland Human Rights Commission (2013). *Public Procurement and Human Rights in Northern Ireland*. Retrieved from https://www.nihrc.org/uploads/publications/NIHRC_Public_Procurement_and_Human_Rights.pdf.
32. Department of Finance and Personnel (2014). *Northern Ireland Public Procurement Policy*. Retrieved from <https://www.finance-ni.gov.uk/sites/default/files/publications/dfp/NI-public-procurement-policy.pdf>.
33. Постанова Верховного Суду у складі колегії суддів Касаційного адміністративного суду від 26.11.2019 р. Справа №826/16757/16. (2019). [Resolution of the Supreme Court in the composition of the panel of judges of the Cassation Administrative Court, Case 826/16757/16 dated November 26, 2019]. Retrieved from http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/85933600?fbclid=IwAR11zTvkD6bLT-G1JF_zMigNimvDH8-fSd6UzN5ltHhcE3SWZHJwd6UpPbg [in Ukrainian].
34. Case C-368/10, Commission v Netherlands (2012). Retrieved from <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=122644&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=6254802>.
35. Bi.prozorro. Retrieved from <https://bi.prozorro.org/sense/app/fba3f2f2-cf55-40a0-a79f-b74f5ce947c2/sheet/HbXjQep/state/analysis#view/q6zpiXHy>.
36. *Budivnytstvo uchbovoho korpusu na 400 uchniv ta studentiv navchalnoho zakladu sportyvnogo profilu [Construction of a sport school for 400 pupils and students]*. (2019). Retrieved from <https://prozorro.gov.ua/tender/UA-2019-12-21-003214-b> [in Ukrainian].
37. *Kompleksnyi analiz rehionalnoho rynku pratsi Donetskoi oblasti. Analitychnyi zvit [Comprehensive analysis of the regional labor market of Donetsk region. Analytical report]*. (2019). Retrieved from <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/recovery-and-peacebuilding/comprehensive-analysis-of-the-regional-labour-market-in-donetsk-.html> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 04.05.2020 р.

Стаття пройшла рецензування 11.06.2020 р.

Стаття рекомендована до опублікування 30.06.2020 р.

Р. А. ДЖАБРАИЛОВ

доктор юридических наук, доцент, заместитель директора по научной работе
Института экономико-правовых исследований НАН Украины, Украина, г. Киев

В. К. МАЛОЛЕТНЕВА

кандидат юридических наук, ученый секретарь Института экономико-правовых
исследований НАН Украины, Украина, г. Киев

ИНТЕГРАЦИЯ КРИТЕРИЯ «ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ГРОМАДЫ» В МЕХАНИЗМ ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПОК: ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ НА УСТОЙЧИВОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

Статья посвящена вопросам максимизации экономических, социальных и экологических преимуществ, которые могут быть получены от использования бюджетных средств при осуществлении публичных закупок, путем установления требований относительно «преимуществ для громады» как дополнительных «горизонтальных» целей государственной политики к функциональной цели закупок, с акцентом на Донецкой и Луганской областях Украины для учета особенностей их социально-экономического развития в период постконфликтного восстановления. Отмечена необходимость расширения концепции наилучшего результата в публичных закупках.

Ключевые слова: публичные закупки, устойчивое развитие, «преимущества для громады», «горизонтальные» цели, наилучший результат, Донецкая и Луганская области, постконфликтное восстановление.

R. A. DZHABRAILOV

Doctor of Law, Deputy Director, Institute of Economic and Legal Research of the National Academy of Sciences of Ukraine, Ukraine, Kyiv.

V. K. MALOLITNEVA

PhD in Law, Academic Secretary, Institute of Economic and Legal Research of the National Academy of Sciences of Ukraine, Ukraine, Kyiv.

THE INCLUSION OF A “COMMUNITY BENEFITS” CRITERION IN A PUBLIC PROCUREMENT MECHANISM: PECULIARITIES OF THE INFLUENCE ON SUSTAINABLE REGIONAL DEVELOPMENT

Problem setting. Ukraine, like other UN member states, has joined the global process of ensuring sustainable development. In this context it is important to do research on the potential of public procurement in maximising social, economic and environmental benefits for citizens, considering the large sums of public money involved in public procurement. Some countries, within certain types of public procurement, analyze its social value, and set “community benefits” requirements, which are an integral part of their national sustainable development strategies. That is, contracting authorities, when purchasing goods, works and services to perform their functions, provide additional impact of procurement on the community, which they represent. It provides an opportunity to consider the peculiarities of socio-economic development of the respective regions or cities. This issue is especially relevant for Ukraine in the context of the need to restore the vital functions of

cities in the post-conflict territories of Donetsk and Luhansk regions, controlled by Ukrainian authorities. However, Ukraine has introduced a narrow approach to public procurement, when the value for money is primarily based on the lowest price and there are no connections between public procurement and socio-economic development programs.

Recent research and publications analysis. The implementation of “community benefits” requirements and additional goals of public policy in public procurement is highly debated issue within the foreign scholars, however, there is no analysis of this problem among Ukrainian scientists. In the context of Ukraine’s obligations within the EU-Ukraine Association Agreement the authors give special consideration to the European Union law and practice.

Paper objective is to define on the basis of foreign experience ways and legal framework for the use of “community benefits” requirements as additional goals to the functional purpose of procurement, with the emphasis on certain regions of Ukraine to consider the peculiarities of their socio-economic development.

Paper main body. The authors give special consideration to the potential ways of implementation additional goals of public policy to public procurement, in particular using award criteria, technical specifications and contract. The article provides an overview of the so-called economic approach to procurement, according to which the contracting authority has to act like a private purchaser, whose decisions should be based only on economic considerations. Some important cases of the Court of Justice of the EU were analyzed. Current research is focused on the experience of foreign countries in assessing social value of public procurement and using “community benefits” requirements in public procurement. The article covers the concept of value for money in public procurement. Authors make suggestions how “community benefits” requirements could be implemented in Donetsk and Luhansk regions controlled by Ukrainian authorities, during the post-conflict recovery.

Conclusions of the research. In the context of sustainable development requirements, the authors emphasize on the inappropriateness of the ‘narrow’ approach to public procurement, according to which the subject of procurement must be used or consumed by contracting authorities within the performance of their functions. It is substantiated that every public procurement has its own value and benefit for citizens. However, by using the ‘community benefits’ requirements the contracting authority could broaden environmental, social and economic benefit of the procurement. It provides an assessment of the impact of procurement on consumers (community) of goods, works and services and the ability to consider the peculiarities of socio-economic development of regions or cities of Ukraine. “Community benefits” requirements should be part of the development strategy of the contracting authority, should not discriminate against bidders, be clearly defined in the tender documents, be related to the subject-matter of the contract, be measurable and comply with the principle of proportionality. The principle of proportionality should underlie the decision of the contracting authority on the relevance of applying the “commu-

nity benefits” requirement in each case. The article suggests that the concept of value for money has to be expanded. Public procurement should be considered as one of the legal means of achieving the goals of strategic documents of socio-economic development.

Short abstract for an article

Abstract. The present article is dedicated to the ways of maximizing the economic, social and environmental benefits that can be derived from the use of public funds in public procurement by setting ‘community benefits’ requirements as ‘horizontal’ aims to the functional purpose of public procurement, with emphasis on Donetsk and Luhansk regions of Ukraine to take into account the peculiarities of their socio-economic development during the post-conflict recovery. Special consideration is given to the concept of value for money in the context of sustainable development goals in public procurement.

Key words: public procurement, sustainable development, ‘community benefits’, ‘horizontal aims’, value for money, Donetsk region, Luhansk region, post-conflict recovery.

Article details:

Received: 04 May 2020

Revised: 11 June 2020

Accepted: 30 June 2020

Рекомендоване цитування: Джабраїлов Р. А., Малолітнева В. К. Інтеграція критерію «переваг для громади» у механізм публічних закупівель: особливості впливу на сталий регіональний розвиток. *Економічна теорія та право*. 2020. № 3 (42). С. 89–116. DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-89.

Suggested Citation: Dzhabrailov, R. A., & Malolitneva, V. K. (2020). Intehratsiia kryteriiu «perevah dlia hromady» u mekhanizm publichnykh zakupivel: osoblyvosti vplyvu na stalyi rehionalnyi rozvytok [The inclusion of a “community benefits” criterion in a public procurement mechanism: peculiarities of the influence on sustainable regional development]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 3 (42), 89–116. DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-89.

УДК 343.01

DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-117

І. О. ЗІНЧЕНКО

кандидатка юридичних наук, доцентка,
доцентка кафедри кримінального права № 2
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків
e-mail: criminallaw2v@gmail.com
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-8295-4518>



Є. В. ШЕВЧЕНКО

кандидат юридичних наук, доцент,
доцент кафедри кримінального права № 1
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків
e-mail: krimlaw1@nulu.edu.ua
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-7072-8505>



ДО ПИТАННЯ ЩОДО УТОЧНЕННЯ ЗМІСТУ ОХОРОННОЇ ФУНКЦІЇ КРИМІНАЛЬНОГО ПРАВА¹

У статті з урахуванням сучасної юридичної літератури проаналізовано зміст основних доктринальних концепцій щодо визначення функціональної спрямованості кримінального права, а також розглянуто охоронну та регулятивну функції кримінального права. Доведено, що охоронна та регулятивна функції разом становлять сутність і зміст механізму кримінально-правового регулювання. Розкрито, що регулятивна функція передусім вирішує тактичні завдання, а охоронна – забезпечує нормальне існування суспільних відносин і сприяє їх розвитку. Своє втілення вона знаходить у кримінальній політиці, тобто діяльності органів держави в боротьбі зі злочинністю та реалізації завдань кримінального права.

З'ясовано, що охоронна функція кримінального права за змістом є більш широкою, ніж її сучасне тлумачення в літературі і містить у собі три складових елементи:

¹ © Зінченко І. О., Шевченко Є. В., 2020. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

1) захист правоохоронюваних суспільних відносин від кримінальних правопорушень; 2) запобігання (попередження) вчиненню кримінальних правопорушень та 3) поновлення суспільних відносин, які були зруйновані (постраждали) при вчиненні кримінального правопорушення. Кожен із цих елементів при реалізації охоронної функції має на меті досягнення власного результату.

Ключові слова: охоронна функція кримінального права, регулятивна функція кримінального права, завдання Кримінального кодексу, суспільні відносини, загальна превенція, спеціальна превенція.

Постановка проблеми. На початку XXI ст. наука кримінального права продовжує активний пошук фундаментального підґрунтя для визначення видів суспільних відносин, які становлять предмет кримінального права. Тому сучасні тенденції розвитку правознавства вимагають поглиблення уявлень про сутність функцій кримінального права як фундаменту для вдосконалення його поняття, змісту предмета правового регулювання і, як наслідок, уточнення переліку суспільних відносин, які його утворюють. Особливе значення в контексті зазначеного має охоронна функція кримінального права. Вона знаходить своє втілення в кримінальній політиці держави, від неї залежать ефективність боротьби зі злочинністю та реалізація завдань кримінального права.

У даній статті її автори не претендують на вичерпне вирішення поставленого питання, але вважають вихідний матеріал корисним для подальшого, більш глибокого аналізу способів законодавчого закріплення завдань КК та з'ясування основних функцій кримінального права.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З'ясуванням питання про завдання кримінального права та його функції займалися багато науковців. Серед них: Ю. В. Баулін (Yu. V. Baulin) [1], Н. В. Генріх (N. V. Genryh) [2], Н. Ф. Кузнецова (N. F. Kuznetsova) [3], О. В. Наден (O. V. Naden) [4], М. І. Панов (M. I. Panov) [5, 6], А. А. Піонтковський (A. A. Piontkovsky) [7], В. Я. Тацій (V. Ya. Tatsiy) [8], В. Д. Філімонов (V. D. Filimonov) [9], М. Д. Шаргородський (M. D. Shargorodsky) [10] та ін. Утім у більшості наукових праць питання щодо аналізу змісту охоронної функції кримінального права та її співвідношення із завданнями КК, закріпленими в ч. 1 ст. 1 КК майже не досліджувались, хоча для реформування кримінального права, яке наразі відбувається у нашій країні, ці питання мають неабияку актуальність.

Формулювання цілей. У зв'язку із вищезазначеним, мета цієї публікації полягає в тому, щоб на ґрунтовній теоретичній основі проаналізувати зміст охоронної функції кримінального права та способи її впливу на вирішення його завдань.

Виклад основного матеріалу. Важливим показником кола суспільних відносин, що становлять предмет кримінального права, є законодавчі приписи, закріплені в ч. 1 ст. 1 КК, а саме: «Кримінальний кодекс України має своїм завданням правове забезпечення охорони прав і свобод людини і громадянина, власності, громадського порядку та громадської безпеки, довкілля, конституційного устрою України від злочинних посягань, забезпечення миру та безпеки людства, а також запобігання злочинам» [11].

Відповідно до завдань кримінального права виокремлюються його функції, тобто «система кримінально-правових засобів і напрямів правової діяльності держави з вирішення завдань цієї галузі права» [5, с. 58]. Функції кримінального права містять у собі об'єктивний порядок речей, що встановлюється державою з приводу охорони, регулювання та попередження посягань на найбільш важливі з точки зору законодавця суспільні відносини на тому чи іншому етапі розвитку суспільства [12, с. 177].

У літературі більшість авторів вважають, що кримінальному праву принаманні дві функції – охоронна та регулятивна [13, с. 18–19], іноді говорять про третю – виховну функцію [14, с. 12–13; 5, с. 58]. Також є думка, що зазначені функції не є рівнозначними з точки зору очікуваного соціального результату їх реалізації. Регулятивна функція передусім вирішує тактичні завдання, а охоронна – забезпечує нормальне існування суспільних відносин і сприяє їх розвитку. Своє втілення вона знаходить у кримінальній політиці, тобто діяльності органів держави у боротьбі зі злочинністю та реалізації завдань кримінального права [5, с. 60]. Таким чином, охоронна та регулятивна функції разом становлять сутність і зміст механізму кримінально правового регулювання.

Із тексту ч. 1 ст. 1 КК також випливає, що основна функція кримінального права – це функція охоронна, адже воно властивими йому засобами охороняє суспільні відносини, що регулюються іншими галузями права: конституційним, цивільним, господарським, трудовим, екологічним тощо (так звані регулятивні галузі права). Ці галузі права сприяють розвитку і реалізації певних суспільних відносин, тоді як кримінальне право передусім охороняє їх від кримінально-протиправних посягань [13, с. 19]. Як зазначається в літературі, зміст охоронної функції кримінального права полягає у встановленні в кримінальному законі заборон щодо вчинення суспільно небезпечних діянь, які визнаються злочинами, у загрози застосування покарання до тих осіб, які можуть вчинити такі діяння (загальна превенція), а також у застосуванні покарання до осіб, які вчинили злочин (спеціальна превенція) [5, с. 59].

Утім на рівні доктрини обґрунтовано виникає питання: чи вичерпується зміст охоронної функції кримінального права тільки нормативним закріпленням у законі діянь, що визнаються злочинами, встановленням покарань

за їх вчинення та превентивними заходами? За якими напрямками діє охоронна функція кримінального права у разі вчинення кримінального правопорушення?

Передусім звернемо увагу, що традиційний для КК термін «охорона», через який у науковій літературі небезпідставно робиться висновок про зміст основної функції кримінального права, і термін «запобігання» кримінальним правопорушенням (попередження), хоча в повному обсязі і не збігаються за своїм етимологічним змістом (не є синонімами) але, по суті, припускають одну й ту саму мету. Уявляється, що «охорона» полягає не тільки в обов'язку держави реагувати на вчинення винною особою злочину (карати її), але у тому числі й у запровадженні заходів щодо недопущення посягань на правоохоронювані суспільні відносини з боку інших осіб. Такий висновок ґрунтується на тій підставі, що охорона суспільних відносин передбачає не тільки реакцію (репресію) на вже вчинене кримінальне правопорушення, тобто містить у собі виключно ретроспективний характер, а й включає у себе всебічні комплексні заходи, які пов'язані із впливом на свідомість особи (осіб) з метою її (їх) утримання від протиправної поведінки в майбутньому.

З огляду на зазначене можна зробити попередній висновок про те, що охорона суспільних відносин і запобігання кримінальним правопорушенням в певному сенсі мають спільний напрям, тобто перетинаються в своїй досяжності.

Указане дає нам підстави критично ставитися до думки, висловленої прихильниками поглядів Ю. В. Бауліна (Yu. V. Baulin) з приводу того, що суспільно небезпечне, винне діяння, вчинене суб'єктом кримінального правопорушення, не забороняється КК, а лише «містить описання вичерпного переліку видів... складів злочинів» [15, с. 16] як «норм-моделей» [15, с. 17] щодо правомірної поведінки держави стосовно осіб, які ці делікти вчиняють.

Тут доречно зробити невеликий відступ. Справа в тім, що наявність у держави відповідних обмежень і визнання прав і свобод людини найвищими соціальними цінностями ставить під сумнів коректність суджень тих фахівців, які вбачають у кримінально-правових відносинах виключно «владовідносини». До того ж підхід, запропонований Ю. В. Бауліним (Yu. V. Baulin), навряд чи можна вважати чимось новим у науці кримінального права. Наприклад, ще Я. М. Брайнін (Ya. M. Brainin) уважав, що «вчинення особою злочину веде до виникнення особливого роду відносин – владовідносин, які породжуються при одноосібному здійсненні своїх прав і обов'язків представниками її уповноважених органів з розкриття злочинів та виявлення винних» [16, с. 36]. Таке визнання «однобічності» кримінально-правових відносин, на наш погляд, є наслідком перебільшення ролі держави в регулюванні суспільних відносин,

фактично – узурпацією нею влади, коли держава пов'язує право тільки зі своєю нормотворчою діяльністю [17, с. 18–28].

Заперечення цієї наукової позиції призводить до неминучого визнання кримінально-правових відносин традиційними правовими відносинами, зміст яких становлять взаємні права і обов'язки їх суб'єктів (учасників). Фактичний статус суб'єктів суспільних відносин, що утворюють предмет кримінального права, має полягати у визначенні правових меж взаємодії правопорушника і держави через обмеження влади останньої у виборі засобів і методів впливу на особу, що вчинила кримінальне правопорушення. Не менш важливим для сучасного суспільства є гарантування захисту від свавілля держави і тим особам, які не порушують кримінально-правових заборон. У таких гарантіях повинен бути зацікавлений кожний, хто потрапляє в межі дії владного імперативу держави. Це стосується не тільки осіб, що мають ознаки суб'єкта злочину, а й, наприклад, тих, хто не досяг віку кримінальної відповідальності або діяв без вини чи під відповідним примусом, тобто будь-яких осіб, що не підлягають кримінальній відповідальності. Кожен має бути впевнений, що його свобода не може бути обмежена, якщо він не порушив кримінально-правових заборон.

Взаємна пов'язаність держави і особи правами й обов'язками є ключовою характеристикою кримінального права. Вона (така пов'язаність держави і людини через права та обов'язки) вимагає встановлення наявності між зазначеними суб'єктами соціальної взаємодії (суспільних зв'язків) у межах відповідних відносин та здатна відбивати саму їх сутність.

Тут зазначимо, що слід розрізняти відносини, по-перше, такі, в силу яких держава взяла на себе зобов'язання забезпечувати охорону, а по-друге, завдяки яким отримала право на відповідні заходи кримінально-правового примусу. Ю. Хабермас (Yu. Habermas) з цього приводу писав, що слід розрізняти матеріально організовані відносини, що існують незалежно від правового регулювання та підлеглі внутрішньому механізму «неформального» регулювання, і формально організовані, тобто такі, що виникають уперше у формі правовідносин і не існували раніше як відносини суспільного характеру [18, с. 53]. Ці формально організовані відносини є результатом застосування в різних сферах життя спільноти права як засобу соціального управління, утворюючи сфери «соціально інтегрованих комунікативних дій» [19, с. 3].

Підхід до кримінального права з позицій розуміння права як особливого роду свободи дає можливість уточнити два важливих аспекти. По-перше, встановлюючи ті чи інші заборони в кримінальному законодавстві, держава встановлює межі свободи людини. Тут закон є тонким і вкрай небезпечним

інструментом при визначенні меж протиправності та кримінальної відповідальності. За умови, якщо останні коректно встановлені, як результат волевиявлення суспільства, відповідають природним правам людини і не ускладнюють їх, то і кримінальний закон цілком відповідає праву як «мірилу» загальної справедливості. В іншому випадку закон перетворюється на інститут легальної репресії людини і жорсткого адміністрування, втрачаючи властивості правового інструменту.

На підтвердження наших міркувань з цього приводу слід звернутися до базових поглядів (зрозуміло, у сучасній інтерпретації) Жан-Жака Руссо (Zh.-Zh. Rousseau) [20] та (в деякому сенсі) І. Канта (I. Kant) [21] як представників «каперниканського перевороту» у філософії права. Ці відомі представники європейської школи досить цікаво висловлювалися з приводу теорії суспільного договору, який базується на «народному суверенітеті» та його здатності впливати на розуміння співіснування держави з суспільством через відповідні правові узгодженості. Сутність тут полягає в тому, що суспільство (а це означає і кожен з його членів) дає свою згоду (і навіть – вимагає) на застосування державою примусу кримінально-правового характеру, на виконання нею свого інституціонального обов'язку. Тобто кримінальне право (за всезагальною погодженістю сторін – особистості, суспільства та держави) являє собою Дамоклів меч (*Damoclis gladius*), щось на кшталт постійної небезпеки, що загрожує кожному, хто може вчинити протиправне діяння та бути визнаним суб'єктом правопорушення. Держава ж, у свою чергу, зобов'язується не застосовувати репресивні заходи стосовно осіб, що володіють ознаками суб'єкта кримінального правопорушення у разі утримання ними від вчинення деліктів.

При цьому неправильно вважати, що кримінальний закон, так би мовити, здатен перебувати лише в пасивному становищі й не діє щодо відповідної категорії осіб доти, доки протиправне діяння ними не буде вчинене. Така теза, наприклад, явно суперечить сучасному погляду на обґрунтування кримінальної відповідальності при злочинній бездіяльності, що є наслідком сну на робочому місці представників певної категорії професій. Класичним прикладом цього є кримінальне провадження щодо стрілочників, машиністів та робітників ремонтної бригади, які 7 грудня 1946 року на станції Об Томської залізниці заснули на роботі й допустили зіткнення двох потягів¹, що призвело до загибелі 110 та заподіяння тяжкої шкоди здоров'ю ще 133 особам [22, с. 131].

¹ 20-ти обвинуваченим, за тодішнім КК РРФСР як покарання загрожувала смертна кара (з часом, через особисте втручання у справу І. В. Сталіна, всі вони були виправдані), а сама катастрофа була визнана однією з наймасштабніших на відповідному виді транспорту в СРСР того часу. До речі, про цю катастрофу в ЗМІ, на той час так і не повідомлялося.

Слід також звернути увагу, що наразі в кримінальному законі, крім норм, які мають, так би мовити, превентивне спрямування, міститься ціла низка приписів, що володіють подвійною попереджувальною спрямованістю. Це передусім норми із бланкетними диспозиціями. Ознаки об'єктивної сторони складів кримінальних правопорушень, передбачених ними, пов'язані з недотриманням (порушенням) певних правил, які самі по собі, без настання відповідних наслідків, являють собою адміністративні або дисциплінарні проступки (наприклад, ст. 269, 271, 286, 291 КК тощо). Сам факт існування таких норм у КК має стримуючий вплив на свідомість осіб, що можуть бути схильними до порушення відповідних законодавчих приписів. Згідно із ч. 1 ст. 1 КУпАП деякі з його завдань полягають у запобіганні правопорушенням та вихованні громадян у дусі точного і неухильного додержання Конституції і законів України [23]. Отже, ще на етапі вчинення указаних деліктів їх передбачуваність у законі як підстави для застосування відповідних стягнень, додатково сприяє захисту, в тому числі й найбільш важливих суспільних відносин, що є об'єктами кримінально-правової охорони.

Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок, що як термін «охорона» повністю охоплює собою термін «запобігання», так і охоронна функція кримінального права відповідно включає в себе попередження кримінальних правопорушень як свою невід'ємну частину.

На додаток укажемо, що запобігання (попередження) кримінальних правопорушень як частина (елемент) охоронної функції кримінального права передусім складається із загального попередження, яке не несе в собі персоналізації, тобто конкретизованого переліку осіб, які не вчиняли злочин. Утім вільне тлумачення змісту попередження не обмежується лише загальною превенцією. Цей елемент охоронної функції здатен впливати й на конкретизоване коло осіб, які вже притягнуті до кримінальної відповідальності, тобто здійснювати спеціальну превенцію. Цей підхід підтверджується і приписами ч. 2 ст. 50 КК, згідно із якими метою покарання є «...запобігання вчиненню нових кримінальних правопорушень як засудженими, так і іншими особами» [11].

Не підлягає сумніву, що ефективність здійснення кримінальним правом своїх функцій у повному обсязі залежить від політико-економічних та соціальних причин злочинності, а також від досвіду законодавця при розробці відповідних положень КК. Тому означена тут проблематика свідчить про необхідність поглибленого аналізу змісту терміна «охорона», що як закріплення основної функції кримінального права використовує законодавець у ч. 1 ст. 1 КК. Наразі в юридичній літературі з кримінального права з'ясуванню його змісту не приділяється належної уваги. Утім, як влучно висловився Рене

Декарт (Rene Descartes), визначивши правильне значення слова, ви позбавите світ від половини непорозумінь.

Як свідчить доктрина, термін «охорона» наразі тлумачиться вченими виходячи із його етимологічного значення. Проте таке використання іноді призводить до ототожнення (або вживання цього терміна як синоніму) «охорони» з терміном «захист». Наприклад, В. Я. Тацій (V. Ya. Tatsiy) під час аналізу кримінально-правових відносин указує, що вони «в теорії права називаються охоронними», а їх практична реалізація здійснюється через «захисну функцію держави» [8, с. 26]. Такий підхід, на наш погляд, містить у собі низку прихованих проблем і є прикладом поширеного тлумачення закону про кримінальну відповідальність.

Зауважимо, що походження слова «охорона» вченими-філологами здебільшого пов'язується із запозиченням давньослов'янського слова «хорон». Утім, на жаль, його не можна знайти у церковнослов'янських джерелах словесних ресурсів, наприклад у найвизначнішій праці Памво Беринди (Pamvo Berindi) – друкованому українському словнику «Лексіконъ славеноросскій альбо Имень тлъкованіє» (1627). Не зареєстроване воно жодним зі словників української, білоруської або російської мов XVIII і XIX ст. Проведене нами дослідження свідчить про існування як мінімум декількох джерел його походження. Наприклад, це слово могло бути пов'язане з вторинною появою від дієслова «охороняти» (поховати – похорон) або, від прикметника «охоронний». Найбільш прийнятним вважається тлумачення слова «охорона» надане В. І. Далем (V. I. Dal). Він указував, що його використання потрібно пов'язувати з такими оборотами, як: «охоронний лист, наданий владою для охорони когось», або «віддати гроші під охорону, на збереження». Тобто, на його думку (і з цим варто погодитись), це слово має таке саме значення, що й слова: «збереження» або «оберіг» [24, с. 112].

Цей висновок є певним підтвердженням того, що однією з основних функцій кримінального права була і є не тільки відповідна реакція держави на вчинення злочину, але й створення умов, за яких заподіяння шкоди правоохоронюваним суспільним відносинам вдалося запобігти або відвернути. При цьому, якщо розуміти кримінальне право, за висловлюванням М. С. Таганцева (M. S. Tagantsev), у його «реальному існуванні...» [25, с. 10], так би мовити, в динаміці, то запобігання або відвернення шкоди суспільним відносинам, які охороняються КК, повинно відбуватися, починаючи ще на «віддалених підступах», тобто до моменту їх руйнування. У цьому контексті доречно згадати відомий вислів Чезаре Беккарія¹ (Cesare Beccaria), що «краще попе-

¹ Цікавість полягає в тому, що з указаної тези, яка у переробленому вигляді належить вислову Єскатерини II, починається перший із Вітчизняних підручників з Кримінального права за авторством Пауля Йоганна Ансельма фон Фейєрбаха.

реджувати злочини, ніж карати за них. Це становить мету будь-якого хорошого законодавства, яке, по суті, є мистецтвом вести людей до найвищого щастя чи до можливо меншого нещастя» [26, с. 230]. Указана теза залишається актуальною і для сучасного законодавця. Її зміст покладено у підставу завдання кримінального закону щодо запобігання кримінальним правопорушенням, про що йдеться в ч. 1 ст. 1 КК.

Певним підтвердженням висновку щодо здійснення кримінальним правом охорони суспільних відносин, як було сказано вище, на «віддалених підступах», тобто до моменту їх руйнування, свідчить, наприклад, і наявність у законі інституту незакінченого злочину (ч. 2 ст. 13, ст. 14, 15 КК). Цей інститут, як відомо, пов'язаний з юридичним обґрунтуванням можливості (за винятком готування до злочину невеликої тяжкості – ч. 2 ст. 14 КК) притягнення особи до кримінальної відповідальності за умови, коли вона (суб'єкт злочину) в повному обсязі ще не реалізувала свій протиправний умисел, і тільки створила загрозу заподіяння шкоди об'єкту кримінально-правової охорони (готування до злочину – ч. 1 ст. 14 КК); або з причин, що не залежали від її, волі не вчинила усіх дій, які вважала необхідними для доведення злочину до кінця (при незакінченому замаху – ч. 3 ст. 15 КК); або хоча і виконала усі дії, які вважала необхідними для доведення злочину до кінця, але злочин не було закінчено з причин, що не залежали від її волі (закінчений замах – ч. 2 ст. 15 КК) [11].

Таким чином, на нашу думку, попередження (запобігання) злочинів як частину (елемент) охоронної функції кримінального права можна розглядати як мінімум на трьох рівнях. Перший рівень попередження спрямований на подолання дефіциту соціальної і позитивної (поваги до права) правосвідомості, як головних причин кримінальних правопорушень. Другий рівень превенції здійснюється правоохоронними органами і пов'язаний із передбаченими в законі засобами утримання особи від учинення кримінальних правопорушень. Третій рівень попередження передбачає заходи кримінально правового характеру, які застосовуються до винної особи в процесі реалізації кримінальної відповідальності.

Тут може виникнути питання: чому законодавець, навіть ураховуючи певний змістовий збіг термінів «охорона» і «запобігання», в ч. 1 ст. 1 КК окремо визначає останній як такий, що має самостійне значення? Навіщо на попередженні (запобіганні) наголошується як на окремому завданні кримінального права? Чи не доцільно було б використати термін «охорона» як загальний та всеосяжний, змістом якого також охоплював би запобігання заподіяння шкоди правоохоронюваним суспільним відносинам?

На перший погляд, така думка є логічною, проте такий підхід призвів би до виникнення проблем іншого рівня. Це зумовлено тим, що охороняти сус-

пільні відносини шляхом захисту їх від кримінальних правопорушень (тобто шляхом запобігання) можливо, як мінімум, декількома засобами. По-перше, самим фактом передбачуваності в КК певного діяння як злочину, тобто впливати на регулювання суспільних відносин завдяки криміналізації. По-друге, здатністю карати розпочате, але не доведене до кінця суспільно небезпечне діяння (наприклад, завдяки інституту незакінченого злочину, ст. 14–15 КК). По-третє, за рахунок наявності інших заходів кримінально-правового характеру, наприклад: примусових заходів медичного характеру – ст. 92–96 КК; або виховного характеру – ст. 97, 105 КК, тобто коли мова йде про запобігання новим суспільно небезпечним посяганням з боку неосудної, обмежено осудної або неповнолітньої особи тощо [11]. В останньому випадку кримінальний закон, вочевидь, виконує не тільки попередження, а й захист правоохоронюваних суспільних відносин. Словники свідчать, що слово «захищати» означає «оберігати, охороняти, відстоювати, заступатися» [27, с. 668]. Через багато в чому подібний зміст поняття «охорона» і «захист» у літературі отожднюються. Можна погодитися, що ці поняття є взаємопов'язаними, проте, на наш погляд, вони співвідносяться як ціле і частина, з тією відмінністю, що права та інтереси особи, суспільства та держави охороняються постійно, а захищаються тільки тоді, коли на них відбувається суспільно небезпечне посягання, тобто їх зміст виявляється порушеним. Як справедливо зазначає М. І. Матузов (М. І. Matuzov), «захист є момент охорони, одна з її форм» [28, с. 131].

Таким чином, при з'ясуванні змісту охоронної функції кримінального права потрібно брати до уваги наступне.

1. Об'єкти кримінально-правової охорони захищаються, коли на них уже відбувається посягання, тобто вони порушуються, і потребують подальших заходів державного примусу, природа якого пов'язується із застосуванням КК у момент або після вчинення кримінального правопорушення.

2. Захист об'єктів кримінально-правової охорони також відбувається за наявності потенційної загрози, тобто у випадку створення реальної можливості заподіяння істотної шкоди.

Якщо проаналізувати норми Загальної частини КК, можна зробити висновок, що поняття «захист» у ній майже не використовується. Винятком є ст. 36 КК. При відтворенні в ній положень Конституції України, згідно з якими кожен має право захищати своє життя і здоров'я, життя і здоров'я інших людей від протиправних посягань (ч. 3 ст. 27), законодавець застосовує термінологічні звороти «з метою захисту», «обстановка захисту», «захист від нападу» тощо.

Тут укажемо, що наявність у КК інституту обставин, що виключають кримінальну протиправність діяння (як мінімум у частині положень про необ-

хідну оборону або затримання злочинця), є певним аргументом на користь тих науковців, які вважають, що кримінальне право, як галузь, не має виключно публічного характеру. Більшість учених вважають, що соціальний зміст правомірного захисту законних інтересів особи, суспільства або держави від суспільно небезпечного посягання, викликаного необхідністю його негайного відвернення чи припинення відповідно до ст. 36 КК, є суспільно корисним вчинком того, хто обороняється. Тобто відповідні приписи КК спрямовані не тільки до відповідних органів державної влади з приводу заборони на визнання таких діянь кримінальними правопорушеннями, а й мають заохочувальний (стимулюючий) характер щодо осіб, які захищають правоохоронювані інтереси. Отже, у даному випадку, виконуючи охоронну функцію існуючих у державі суспільних відносин, норми кримінального права одночасно і регулюють останні. Більше того, норми, які містяться у розділі VIII Загальної частини КК, належать до регулятивних норм, що і вносить окремі приватноправові риси у публічну по суті галузь кримінального права. Тут цілком погоджуємося із М. І. Пановим (М. І. Panov), який зазначав, що в окремих випадках одні й ті самі норми можуть виконувати, крім охоронної, також і регулятивну функцію, тобто підкреслював «бінарність» – подвійність функцій кримінального права [5, с. 62].

Утім, якщо занурюватись у проблематику функцій кримінального права глибше, то виявиться, що досягнення завдань КК шляхом здійснення основних його функцій: охоронної та регулятивної тощо у випадку, коли кримінальне правопорушення вже вчинене і відповідні суспільні відносини зруйновані або пошкоджені, не є остаточним вирішенням проблеми. Можливо, слід бути більш прагматичними і ставити питання не лише про охорону, а й про наступне поновлення (відновлення) порушених суспільних відносин.

Розмежування понять «поновлення» і «відновлення» в даному контексті має принциповий характер. Справа в тім, що з урахуванням особливостей механізму заподіяння шкоди деяким об'єктам кримінально-правової охорони, наприклад при вчиненні так званих «деліктів безпеки», доцільніше ставити питання саме про «поновлення» порушених суспільних відносин. Як відомо, засоби законодавчого визначення наслідків у таких правопорушеннях є досить специфічними. Наприклад, у ст. 277 КК при пошкодженні шляхів сполучення і транспортних засобів наслідки виражаються словами «*могли спричинити аварію поїзда, судна...*». У ст. 279 КК при блокуванні транспортних комунікацій... та у ст. 292 КК при умисному пошкодженні об'єктів магістральних нафто-, газо-, нафтопродуктопроводів наслідки визначені як «*створення небезпеки*». У ст. 283 КК при самовільній зупинці поїзду... мова йде про «*створення загрози*» [11]. Слід погодитися із думкою М. І. Панова (М. І. Panov) і В. П. Тихого (В. Р. Tykhyi), що у всіх випадках, коли існує за-

конодавча вказівка на реальність загрози (реальну можливість) настання наслідків, шкода, що спричиняється об'єкту, виражається в порушенні стану захищеності, безпеки суспільних відносин, цінностей, благ, які поставлені під охорону кримінального закону [6, с. 258], як найбільш вдалу з тез, що відбиває зміст наслідків даного виду. Якщо це так, то термін «поновлення» є більше прийнятним для приведення у первинний стан суспільних відносин, які повністю або частково зруйновані. Він здатен охопити всю різноманітність видів шкоди, яка може заподіюватись через вчинене кримінальне правопорушення, виступає як родове поняття щодо її визначення і є більш вдалим для позначення даної складової (елемента) охоронної функції.

Такий висновок дає підстави не поділяти розповсюджену в літературі точку зору, що змістом відновлювальних/поновлювальних суспільних відносин є відновлення соціальної справедливості в сфері правопорядку. Адже це не завжди можливо. Важко уявити собі факт відновлення суспільних відносин у повному обсязі після посягання, скажімо, на життя та здоров'я людини. Проте певна формалізація поновлення суспільних відносин у кримінальному праві має місце. Висновок щодо цього можна зробити із змісту деяких положень закону. Наприклад, низка норм щодо звільнення від кримінальної відповідальності ст. 45, 46 КК як умова для звільнення передбачає повне відшкодування завданих збитків або усунення заподіяної шкоди. За п. 1 ч. 1 ст. 76 КК як обов'язок, покладений на особу, що може бути звільнена від відбування покарання з випробуванням, суд може призначити попросити публічно або в інші формі пробачення в потерпілого тощо [11]. Вочевидь, указані вимоги можна розглядати як поновлення справедливості в межах охоронної функції кримінального права.

На підставі викладеного зазначимо, що охоронна функція кримінального права містить у собі три складових елементи: 1) захист правоохоронюваних суспільних відносин від кримінальних правопорушень; 2) запобігання (попередження) вчиненню кримінальних правопорушень та 3) поновлення суспільних відносин, які були зруйновані (постраждали) при вчиненні кримінального правопорушення. Кожен з цих елементів при реалізації охоронної функції має на меті досягнення власного результату.

Висновки. Аналіз наукової літератури та приписів чинного КК України щодо змісту охоронної функції кримінального права дозволив установити наступне.

1. Охоронна функція не випадково є основною для кримінального права. Вона має властивості пов'язувати між собою особу, суспільство та державу при вирішенні ними питання з приводу існування та розвитку найбільш важливих суспільних відносин.

2. Зміст охоронної функції доволі широкий. Вона містить у собі три складових елементи.

По-перше, це правовий захист найважливіших суспільних відносин від кримінальних правопорушень. Правовий захист полягає в обов'язку держави реагувати на вчинення винною особою злочину (карати її). При цьому об'єкти кримінально-правової охорони захищаються не тільки тоді, коли на них відбулося посягання, а й також за наявності потенційної загрози, тобто у випадку створення реальної можливості заподіяння істотної шкоди.

По-друге, невід'ємною частиною охоронної функції є запобігання (попередження) вчинення кримінальних правопорушень. У цьому аспекті вона виявляється у застосуванні покарання до осіб, які вчинили злочин (спеціальна превенція) та заходах щодо недопущення посягань на правоохоронювані суспільні відносини з боку інших осіб (загальна превенція).

По-третє, важливою складовою частиною охоронної функції є поновлення порушених (зруйнованих) при вчиненні кримінального правопорушення суспільних відносин і відтворення соціальної справедливості у сфері правопорядку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Баулін Ю. В. Фундаментальні проблеми кримінальної відповідальності. *Фундаментальні проблеми кримінальної відповідальності: матеріали наук. полілогу*, м. Харків, 7 верес. 2018 р. / упоряд.: Ю. В. Баулін, Ю. А. Пономаренко. Харків: Право, 2018. С. 11–15.
2. Генрих Н. В. Предмет и метод уголовно-правового регулирования: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. Рязань, 2011. 59 с.
3. Курс уголовного права. Общая часть: учебник. Т. 1. Учение о преступлении / под ред. Н. Ф. Кузнецовой и И. М. Тяжковой. Москва: ЗЕРЦ АЛО, 1999. 624 с.
4. Наден О. В. Теоретичні основи кримінально-правового регулювання в Україні: моногр. Харків: Право, 2012. 272 с.
5. Панов М. І. Вступ до навчального курсу «Кримінальне право України»: лекція. Київ: Ін Юре, 2015. 104 с.
6. Панов М. І., Тихий В. П. Уголовная ответственность за создание опасности. *Вибрані наукові праці з проблем правознавства*. Київ: Ін Юре, 2010. С. 258–266.
7. Пионтковский А. А. К вопросу о взаимоотношении объективного и субъективного права. *Сов. государство и право*. 1958. № 5. С. 25–36.
8. Тацій В. Я. Кримінально-правові відносини і кримінальна відповідальність. *Фундаментальні проблеми кримінальної відповідальності: матеріали наук. полілогу*, м. Харків, 7 верес. 2018 р. / упоряд.: Ю. В. Баулін, Ю. А. Пономаренко. Харків: Право, 2018. С. 25–30.
9. Филимонов В. Д. Охранительная функция уголовного права. Санкт-Петербург: Издательство Юрид. центр Пресс, 2003. 198 с.

10. Шаргородский М. Д. Предмет и система уголовного права. *Сов. государство и право*. 1941. № 4. 156 с.
11. Кримінальний кодекс України від 5 квітня 2001 року № 2341-III. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2001. № 25–26. Ст. 131. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14> (дата звернення: 14.05. 2020).
12. Зінченко І. О., Шевченко Є. В. Функції кримінального права та їх співвідношення із функціями закону про кримінальну відповідальність. *Економічна теорія та право*. 2017. № 3 (30). С. 171–185.
13. Кримінальне право України: Загальна частина: підруч. / за ред. В. Я. Тація, В. І. Тютюгіна, В. І. Борисова. Харків: Право, 2020. 584 с.
14. Козаченко І. Я., Новоселов Г. П. Уголовное право. Общая часть: учебник для бакалавриата и специалитета. Москва: Юрайт, 2019. 373 с.
15. Фундаментальні проблеми кримінальної відповідальності: матеріали наук. полілогу, м. Харків, 7 верес. 2018 р. / упоряд.: Ю. В. Баулін, Ю. А. Пономаренко. Харків: Право, 2018. 208 с.
16. Брайнин Я. М. Уголовный закон и его применение. Москва: Юрид. лит., 1967. 275 с.
17. Shevchenko Ye. A question on the state supremacy over the law: the context of reforming Ukraine's criminal legislation. *L'Europe Unie/United Europe: Journal – France and Romania*. 2019. № 14/14. С. 18–28.
18. Хабермас Ю. Примирение через публичное употребление разума. Замечания о политическом либерализме Джона Роулса. *Вопросы философии*. 1994. № 10. С. 53–67.
19. Вобликов В. Ю. Правопонимание в современной российской теории права. *Теоретический журнал «Credo»*. 2006. № 6. URL: <http://credonew.ru/content/view/572/58/> (дата звернення: 14.05.2020).
20. Руссо Ж.-Ж. Об общественном договоре. *Об общественном договоре. Трактаты*. Москва: Канон-пресс, 1998. 227 с.
21. Кант И. Конец всего сущего. Трактаты и письма. Москва: Наука, 1980. 281 с.
22. О неблагоприятном положении с безопасностью движения и о мерах по укреплению дисциплины на железнодорожном транспорте : Постановление Совета Министров СССР от 25.06.1951 № 2164. *Железнодорожный транспорт СССР. 1946–1955*. Сб. док. Москва: Транспорт, 1994. 281 с.
23. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 р. № 8074-X. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10#Text> (дата звернення: 14.05.2020).
24. Даль В. И. Толковый словарь великорусского языка. Т. 2. Санкт-Петербург: Изд. Вольфа, 1881. 802 с.
25. Таганцев Н. С. Лекции по русскому уголовному праву. Часть Общая. Вып. 1. Санкт-Петербург: Гос. тип., 1887. 394 с.
26. Беккариа Ч. О преступлениях и наказаниях: пер. с итал. Киев: Ин Юре, 2014. 240 с.
27. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка. Т. 1. Москва: Русский язык, 1981–1982. 2700 с.
28. Матузов М. И. Правовая система и личность. Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 1987. 294 с.

REFERENCES

1. Baulin, Yu. V. (2018, September 7). Fundamentalni problemy kryriminalnoi vidpovidalnosti [Fundamental problems of criminal liability]. In Yu. V. Baulin, & Yu. A. Ponomarenko (Eds.), *Fundamentalni problemy kryriminalnoi vidpovidalnosti: naukovyi poliloh – Fundamental problems of criminal liability: scientific polylogue*. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].
2. Genrih, N. V. (2011). *Predmet i metod ugovovno-pravovogo regulirovaniya [The subject and method of criminal law regulation]* (Phd Thesis). Ryazan [in Russian].
3. Kuznetsova, N. F. & Tyazhkova, I. M. (Eds.). (1999). *Kurs ugovovno prava. Obshchaya chast: T. 1. Uchenie o prestuplenii [Criminal Law Course. General part. (Vol. 1. The doctrine of the crime)]*. Moskva: ZERCALO [in Russian].
4. Naden, O. V. (2012). *Teoretychni osnovy kryriminalno-pravovoho rehuliuivannia v Ukraini [Theoretical foundations of criminal legal regulation in Ukraine]*. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].
5. Panov, M. I. (2015). *Vstup do navchalnogo kursu "Kryriminalne pravo Ukrainy": leksiia [Introduction to the training course "Criminal Law of Ukraine": lecture]*. Kyiv: In Yure [in Ukrainian].
6. Panov, M. I., & Tykhyi, V. P. (2010). Uholovnaia otvetstvennost za sozdanye opasnosti [Criminal liability for creating a danger]. *Vybrani naukovy pratsi z problem pravoznavstva – Selected scientific works on the problems of jurisprudence*. Kyiv: In Yure [in Russian].
7. Piontkovskiy, A. A. (1958). K voprosu o vzaimootnoshenii obektivnogo i subektivnogo prava [To the question of the relationship of objective and subjective law]. *Sovetskoye gosudarstvo i pravo – Soviet state and law*, 5, 25–36 [in Russian].
8. Tatsii, V. Ya. (2018, September 7). Kryriminalno-pravovi vidnosyny i kryriminalna vidpovidalnist [Criminal law relations and criminal liability]. In Yu. V. Baulin, & Yu. A. Ponomarenko (Eds.), *Fundamentalni problemy kryriminalnoi vidpovidalnosti: naukovyi poliloh – Fundamental problems of criminal liability: scientific polylogue*. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].
9. Filimonov, V. D. (2003). *Ohranitel'naya funkciya ugovovno prava [The protective function of criminal law.]*. St. Petersburg: Yurid. centr Press [in Russian].
10. Shargorodskiy, M. D. (1941). Predmet i sistema ugovovno prava [The subject and system of criminal law]. *Sovetskoye gosudarstvo i pravo – Soviet state and law*, 4, 156 [in Russian].
11. Kryriminalnyi kodeks Ukrainy [The Criminal Code of Ukraine]. (2001). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Information of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 25-26, 131. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-1415> [in Ukrainian].
12. Zinchenko, I. O., & Shevchenko, Ye. V. (2017). Funktsii kryriminalnogo prava ta yikh spivvidnoshennia iz funktsiiamy zakonu pro kryriminalnu vidpovidalnist [The functions of criminal law and their correlation with the functions of the law on criminal liability]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 3 (30), 171–185 [in Ukrainian].
13. Tatsii, V. Ya., Tiutiuhin, V. I. & Borysov, V. I. (Eds.). (2020). *Kryriminalne pravo Ukrainy. Zahalna chastyna: pidruchnyk [Criminal law of Ukraine. General part: textbook]*. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].

14. Kozachenko, I. Ya., & Novoselov, H. P. (2019). *Ugolovnoe pravo. Obshchaia chast: uchebnyk dlia bakalavryata y spetsyalyteta [Criminal law. General part: textbook for undergraduate and specialty]*. Moskva: Yurait [in Russian].
15. Baulin, Yu. V., & Ponomarenko, Yu. A. (Eds.). (2018, September 7). *Fundamentalni problemy kryminalnoi vidpovidalnosti: naukovi poliloh [Fundamental problems of criminal liability: scientific polylogue]*. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].
16. Brainin, Ya. M. (1967). *Ugolovnyy zakon i ego primeneniye [Criminal law and its application]*. Moskva: Yurid. literatura [in Russian].
17. Shevchenko, Ye. (2019). A question on the state supremacy over the law: the context of reforming Ukraine's criminal legislation. *L'Europe Unie/United Europe: Journal – France and Romania*, 14/14, 18–28.
18. Habermas, Yu. (1994). Primirenie cherez publichnoe upotreblenie razuma. Zamechaniya o politicheskom liberalizme Dzhona Roulza [Reconciliation through the public use of the mind. Observations on Political Liberalism by John Rawls]. *Voprosy filosofii – Questions of philosophy*, 10, 53–67 [in Russian].
19. Voblikov, V. Yu. (2006). Pravoponimanie v sovremennoy rossiyskoy teorii prava [Legal Understanding in the Modern Russian Theory of Law]. *Teoreticheskiy zhurnal “Credo” – Theoretical journal “Credo”*, 6. Retrieved from <http://credonew.ru/content/view/572/58/> [in Russian].
20. Russo, Zh.-Zh. (1998). Ob obshhestvennom dogovore [On the social contract.]. *Ob obshhestvennom dogovore. Traktaty – On the social contract. Treatises*. Moskva: Kanon-press [in Russian].
21. Kant, I. (1980). Konets vsego sushego. Traktaty i pisma [The end of all things. Treatises and letters]. Moskva: Nauka [in Russian].
22. O neblagopoluchnom polozenii s bezopasnostyu dvizheniya i o merah po ukrepleniyu distsipliny na zheleznodorozhnom transporte. Postanovlenie Soveta Ministrov SSSR ot 25.06.1951 №2164 [On the unfavorable situation with traffic safety and on measures to strengthen discipline in railway transport. Resolution of the Council of Ministers of the USSR dated June 25, 1951]. *Zheleznodorozhnyy transport SSSR. 1946-1955. – Railway transport of the USSR. 1946-1955.* [in Russian].
23. Kodeks Ukrainy pro administrativni pravoporushennia vid 07.12.1984 r. № 8074-X. [Code of Ukraine on Administrative Offenses dated December 7, 1984]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10#Text> [in Ukrainian].
24. Dal, V. I. (1981-1982). *Tolkovyj slovar zhivogo velikoruskogo yazyka [The intelligent dictionary of the living Great Russian language]*. (Vol. 2). Moskva: Russkiy yazyk [in Russian].
25. Tagantsev, N. S. (1887). *Lektsii po russkomu ugovnomu pravu. Chast Obschaya. Vyip. I. [Lectures on Russian Criminal Law. Part General. Issue I]*. Sankt-Peterburg: Gos. Tip. [in Russian].
26. Bekkaria, C. (2014). *O prestupleniyah i nakazaniyah [Crimes and Punishments]*. Kiev: In Yure [in Russian].
27. Dal, V. I. (1981-1982). *Tolkovyiy slovar zhivogo velikoruskogo yazyika [The intelligent dictionary of the living Great Russian language]*. (Vol. 1). Moskva: Russkiy yazyik [in Russian].
28. Matuzov, M. I. (1987). *Pravovaya sistema i lichnost [Legal system and personality]*. Saratov: Izd-vo Sarat. un-ta [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 18.05.2020.

Стаття пройшла рецензування 15.06.2020.

Стаття рекомендована до опублікування 30.06.2020.

И. А. ЗИНЧЕНКО

кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры уголовного права №2 Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Украина, г. Харьков

Е. В. ШЕВЧЕНКО

кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры уголовного права №1 Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Украина, г. Харьков

К ВОПРОСУ ОБ УТОЧНЕНИИ СОДЕРЖАНИЯ ОХРАНИТЕЛЬНОЙ ФУНКЦИИ УГОЛОВНОГО ПРАВА

В статье с использованием современной юридической литературы проанализировано содержание основных доктринальных концепций применительно к определению функциональной направленности уголовного права, а также самостоятельно рассмотрены охранительная и регулятивная ее составляющие. Обосновано, что охранительная и регулятивная функции в своей совокупности составляют сущность и содержание механизма уголовно-правового регулирования, а также то, что указанные функции не равнозначны с точки зрения ожидаемого социального результата их реализации. Регулятивная функция прежде всего расширяет возможности при решении тактических задач, а охранительная – обеспечивает стратегему (с учетом такого ее свойства, как умение рассчитывать ходы и предвидеть их последствия...), то есть направлена на дальнейшее нормальное существование общественных отношений, что способствует их дальнейшему развитию. Она, таким образом, воплощается в уголовной политике, то есть реализуется путем деятельности органов государства, посредством нетерпимости в борьбе с преступностью.

Установлено, что содержание охранительной функции уголовного права шире, чем ее обычное толкование в современной литературе. Оно включает в себя четыре составных элемента: 1) защиту правоохраняемых общественных отношений от уголовных правонарушений; 2) предупреждение уголовных правонарушений и 3) восстановление разрушенных (поврежденных) в результате совершения уголовного правонарушения общественных отношений и, как следствие – 4) регулирование общественных отношений посредством способов, предусмотренных УК.

Каждый из указанных составных элементов при его реализации через охранительную функцию уголовного права предоставлен стремлению к достижению общественно полезного результата.

Ключевые слова: охранительная функция уголовного права, регулятивная функция уголовного права, задачи Уголовного кодекса, общественные отношения, общая превенция, частная превенция.

I. O. ZINCHENKO

Ph.D. in Legal Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Criminal Law Department No. 2, Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv

YE. V. SHEVCHENKO

Ph.D. in Legal Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Criminal Law Department No. 1, Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv

THE ISSUE OF CLARIFYING THE ESSENCE OF THE PROTECTIVE FUNCTION OF THE CRIMINAL LAW

Problem setting. At the beginning of the 21st century, the science of criminal law continues to actively search for the fundamental basis to determine types of social relations being subject to the criminal law. Hence, contemporary tendencies of the development of jurisprudence require deepening the perception of the essence of functions of the criminal law as the basis for enhancing its notion, the content of an object of legal regulation, and, as a result, amending a list of social relations, which forms it. The protective function of the criminal law is of great importance within the context of the above-mentioned facts. It is embodied in a criminal policy of a government and influences the efficiency of combating crime and accomplishing goals of the criminal law.

Recent research and publication analysis. Numerous scientists have examined the issue on goals of the criminal law and its functions. Among them are Yu. V. Baulin, N. V. Genrih, N. F. Kuznietsova, O. V. Naden, M. I. Panov, A. A. Piontkovskyi, V. Ya. Tatsii, M. D. Sharhorodskyi, V. D. Filimonov, et al. However, a majority of scientific papers have inconsiderably researched issues regarding analysing the essence of the protective function of the criminal law and its interrelation with goals of the Criminal Code of Ukraine (CCU) enshrined in Part 1 of Article 1 of the CCU. Nevertheless, these issues assume significant importance for revamping the criminal law, which is currently occurring in our country.

Paper objective. The objective of this publication consists in analysing the essence of the protective function of the criminal law and methods of its influence on solving goals of the criminal law, applying thorough theoretical tools.

Paper main body. The interrelation between the state and person in the form of rights and obligations is a pivotal feature of the criminal law, which requires establishing the social interaction (social relations) between the aforementioned subjects within corresponding relations and is able to express their essence. There is a need to differ, firstly, relations, which induce the state to assume obligations to provide protection, and, secondly, relations, which entitle the state to undertake corresponding measures of the criminal coercion.

Precautions against (prevention of) crimes as a component (element) of the protective function of the criminal law may be considered, at least, at three levels. The first level of precautions is oriented towards overcoming the deficit of the social and positive (respect for the law) lawfulness as the main reasons of criminal violations. The second level of prevention is undertaken by law enforcement bodies and is related to deterrents against committing an offence enshrined in the legislation. The third level of precautions contemplates legal measures applied to a perpetrator in the process of the implementation of the criminal responsibility.

Indicating the essence of the protective function of the criminal law, lawyers should take into account the following assertions.

1. Objects of the criminal legal protection are safeguarded when they have been already trespassed, i.e. they are infringed, and require further measures of the state coercion. The nature of the state coercion is concerned with applying the CCU at the moment or after committing an offence.

2. Safeguarding objects of the criminal legal protection also occurs under the existence of a potential threat, namely in case of creating a real possibility of the infliction of the significant damage.

Conclusion of the research. Analysing the scientific literature and provisions of the current Criminal Code of Ukraine regarding the essence of the protective function of the criminal law has enabled to ascertain the following facts.

1. The protective function is deliberately the main one for the criminal law. It enables to connect a person, society, and government between each other in addressing an issue of the existence and development of the most important social relations.

2. The essence of the protective function is rather comprehensive. It comprises three components.

Firstly, it implies the protection of the most important social relations from criminal violations. The legal protection consists in an obligation of the government to react to committing an offence by a perpetrator (to punish him or her). Simultaneously, objects of the criminal legal protection are safeguarded when they are trespassed, as well as in case of a potential threat, i.e. if there is a real possibility of the infliction of the significant damage.

Secondly, precautions against (prevention of) crimes are integral part of the protective function. From the standpoint of this component, precautions are expressed in the form of imposing a punishment on persons, who have committed offences (special prevention) and measures regarding the avoidance of the trespass on social relations protected by the law on the part of other persons (general prevention).

The renewal of social relations violated (disrupted) in committing an offence and revival of social justice in the sphere of the rule of law are the third important component of the protective functions.

Short Abstract for an article

Abstract. Having examined contemporary juridical literature, the authors analyse the content of major doctrinal conceptions regarding determining the functional orientation of

the criminal law, as well as consider the protective and regulatory functions of the criminal law. The authors have proven that the protective and regulatory functions together imply the essence and content of a mechanism of the criminal legal regulation. The authors have disclosed that the regulatory function primarily accomplishes tactic goals while the protective one ensures the normal existence of social relations and fosters their development. It is embodied in the criminal policy, i.e. activities of governmental agencies in fighting against crime and achieving goals of the criminal law.

The authors have ascertained that, from the standpoint of its essence, the protective function of the criminal law is more comprehensive than its contemporary definition in literature. This function consists of three elements: a) safeguarding social relations, which are protected by the law, from offences; b) precautions against (prevention of) committing crimes and c) renewal of social relations violated (disrupted) in committing an offence. Each of these elements aims at attaining own result in performing the protective function.

Key words: protective function of the criminal law, regulatory function of criminal law, goals of criminal law, social relations, general prevention, special prevention.

Article details:

Received: 18 May 2020

Revised: 15 June 2020

Accepted: 30 June 2020

Рекомендоване цитування: Зінченко І. О., Шевченко Є. В. До питання щодо уточнення змісту охоронної функції кримінального права. *Економічна теорія та право*. 2020. №3 (42). С. 117–136. DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-117.

Suggested Citation: Zinchenko, I. O., & Shevchenko, Ye. V. (2020). Do pytannia shchodo utochnennia zmistu okhoronnoi funktsii kryminalnoho prava [The issue of clarifying the essence of the protective function of the criminal law]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 3 (42), 117–136. DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-117.

Т. М. ГУД

кандидатка юридичних наук,
асистентка кафедри кримінального права №2
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків
e-mail: criminallaw2v@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9040-111X>



СОЦІАЛЬНА ОБУМОВЛЕНІСТЬ ВСТАНОВЛЕННЯ КРИМІНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ПРИХОВУВАННЯ ЗЛОЧИНУ (СТ. 396 ККУ)¹

Стаття присвячена дослідженню питання соціальної обумовленості встановлення кримінальної відповідальності за заздалегідь не обіцяне приховування злочину. Визначено соціально-психологічні, кримінологічні та нормативні чинники соціальної обумовленості, що дозволило зробити висновок про доцільність кримінальної відповідальності за заздалегідь не обіцяне приховування злочину, оскільки його суспільна небезпечність виявляється в істотній протидії швидкому, повному, всебічному здійсненню досудового розслідування, своєчасному виявленню та притягненню до кримінальної відповідальності винних осіб. Зазначені фактори сприяють зниженню правової захищеності громадян, виникненню у певних осіб відчуття безкарності, перешкоджають своєчасному відшкодуванню майнової та немайнової (моральної) шкоди, заподіяної злочином, тощо.

Ключові слова: соціальна обумовленість, соціальна обумовленість кримінальної відповідальності, кримінальна відповідальність, приховування злочину, суспільна небезпечність.

Постановка проблеми. Усебічний розвиток особистості можливий лише в тому суспільстві, в якому панує верховенство права та закону, де кожен дотримується правових норм, ніхто не перебуває поза законом через будь-яке соціальне, політичне, майнове становище тощо. Одним із обов'язків кожного

¹ © Гуд Т. М., 2020. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

члена суспільства слід визнати недопущення уникнення кримінальної відповідальності особами, які вчинили злочин. Суспільна небезпечність заздалегідь не обіцяного приховування злочину має багатоплановий характер. Передусім вона пов'язана з тим, що це діяння посягає на одні з найважливіших суспільних відносин – відносини у сфері діяльності щодо охорони правопорядку та здійснення правосуддя, що, у свою чергу, є одним із головних обов'язків держави. Приховування злочинів перешкоджає здійсненню досудового розслідування, своєчасному виявленню та притягненню до кримінальної відповідальності винних осіб, у зв'язку з чим досить часто злочинець отримує можливість продовжувати свою злочинну діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання проблем соціальної обумовленості кримінальної відповідальності за заздалегідь не обіцяне приховування злочину досліджували багато вчених, які зробили вагомий внесок у розвиток теоретичних питань щодо окремих аспектів причетності до злочину взагалі та приховування злочину зокрема. Серед них: Ю. В. Баулін (Yu. V. Baulin) [1], В. І. Борисов (V. I. Borisov) [2], Р. С. Веприцький (R. S. Veprytsky) [3], А. С. Залеська (A. S. Zaleska) [4], В. О. Навроцький (V. O. Navrotsky) [5], Н. В. Нетеса (N. V. Netesa) [6], О. О. Пашченко (O. O. Pashchenko) [7] та ін.

Формулювання цілей. Мета цієї публікації полягає в тому, щоб обґрунтувати доцільність кримінальної відповідальності за заздалегідь не обіцяне приховування злочину, суспільна небезпечність якого визначається протидією здійсненню досудового розслідування, виявленню та притягненню до кримінальної відповідальності винних осіб.

Виклад основного матеріалу. Одним із завдань діяльності правоохоронних органів та суду є захист прав та свобод людини і громадянина, суспільства та держави від протиправних посягань; забезпечення швидкого, повного та неупередженого розслідування і судового розгляду кримінального провадження. У той же час поведінка окремих осіб не тільки не сприяє реалізації цих завдань, а навпаки, перешкоджає, ускладнює розкриття злочинів та встановлення винних, призводить до затягування термінів інших громадян. Одним із проявів такої протиправної поведінки є приховування злочину, кримінальна відповідальність за який передбачена ст. 396 ККУ.

Згідно із приписами ч. 1 ст. 396 ККУ кримінальним правопорушенням визнається заздалегідь необіцяне приховування тяжкого або особливо тяжкого злочину. Криміналізуючи зазначене діяння, законодавець мав на меті зниження латентності злочину, забезпечення принципу невідворотності покарання, підвищення рівня правосвідомості громадян тощо. При цьому важливо, щоб встановлення кримінальної відповідальності за приховування злочину відповідало об'єктивним потребам суспільства, тобто було соціаль-

но обумовленим. Нагадуємо, що під соціальною обумовленістю криміналізації діяння розуміють причинно-наслідковий зв'язок між цим діянням і його досить суттєвим негативним впливом на суспільні відносини, у результаті чого законодавець має підстави для включення такого діяння до переліку суспільно небезпечних діянь, тобто для його криміналізації [4, с. 334–338]. У теорії кримінального права визнається, що цей зв'язок обумовлюється певною групою чинників, які у своїй сукупності та взаємозв'язку обґрунтовують існування кримінально-правової заборони щодо дотримання певної поведінки.

Питання соціальної обумовленості кримінально-правової заборони певної поведінки є дискусійним у доктрині кримінального права. Науковці мають різні погляди як щодо термінології, яка використовується для позначення обставин, що свідчать про доцільність такої заборони, так і видів та змісту останніх [8, с. 10; 9, с. 64; 7, с. 9]. Вони йменуються підставами, факторами, критеріями, умовами, принципами, чинниками [10, с. 5–6, 47, 52, 56; 11, с. 237–241; 5, с. 137–139; 6, с. 23–24; 12, с. 210–213] тощо. Лексичне значення поняття «чинник» – це умова, рушійна сила, причина якогось процесу, що визначає його характер. Його синонімами є такі поняття, як «фактор», «причина», «умова» [13, с. 336]. На підставі цього можна зробити висновок, що цілком виправданим для позначення обставин, що визначають соціальну обумовленість криміналізації діяння, є використання понять «чинник», «фактор», «причина», оскільки вони є синонімами.

На думку В. І. Борисова (V. I. Borisov), соціальна обумовленість кримінального закону визначається різноманітними за значущістю соціальними, економічними, політичними, психологічними та іншими чинниками, встановлення й розкриття яких дає можливість пояснити необхідність кримінально-правової охорони певних суспільних відносин, прогнозувати розвиток тих чи інших інститутів кримінального законодавства, підвищити обґрунтованість змісту закону [2, с. 287–289]. Не зупиняючись на детальному аналізі існуючих підходів до системи факторів (чинників, причин) соціальної обумовленості, вважаємо, що в межах даного дослідження для обґрунтування встановлення кримінальної відповідальності за заздалегідь не обіцяне приховування злочину достатньо обмежитися характеристикою трьох груп чинників: соціально-психологічних, кримінологічних та нормативних.

Соціально-психологічні фактори визначають рівень суспільної правосвідомості, суспільної психології, історичні традиції, а також тенденції розвитку кримінального законодавства щодо відповідальності за заздалегідь не обіцяне приховування злочину [9, с. 67].

Не викликає сумніву, що соціальні, політичні та економічні зміни, які відбуваються останнім часом в Україні, зумовили зниження соціальної актив-

ності значної частини населення у сфері співпраці із правоохоронними органами. Основним критерієм оцінки ефективності діяльності останніх залишається довіра населення. Проте, за даними Інституту соціології Національної академії наук України рівень довіри громадян до поліції в Україні становив лише 3–5%, а після подій грудня – лютого 2013–2014 рр. узагалі знизився до 0,8% опитаних [14]. Наразі цей рівень, за дослідженням проведеним соціологічною службою Центру Разумкова, станом на лютий 2020 р. дещо збільшився, але все одно залишається досить низьким¹ [15].

Причинами такого вкрай низького кредиту довіри населення до правоохоронців стали як системні недоліки в діяльності органів внутрішніх справ України, так і істотне зниження рівня правової культури населення, що проявляється не тільки в толерантному ставленні до проявів злочинної поведінки, а й подекуди в позитивному ставленні до факту здійснення таких діянь, і як наслідок, надання допомоги з приховування вчиненого злочину. Разом із тим в умовах зростання криміналізації суспільства необхідним є не тільки підвищення рівня співпраці населення із правоохоронними органами, а й чітке виконання всіма членами суспільства вимог чинного законодавства України, зокрема, щодо додержання положень Конституції України та законів України, неприпустимості посягань на права і свободи, честь і гідність інших людей (ст. 68 КУ), невтручання та неперешкоджання законній діяльності органів, що здійснюють функції охорони правопорядку.

Одним із фундаментальних принципів кримінального права є невідворотність покарання. Ще Чезаре Беккарія (Cesare Beccaria) зазначав, що одним із дієвих заходів із попередження злочинів виступає не жорстокість покарання, а його невідворотність [16, с. 159–160]. Крім того, цей учений наголошував на необхідності якомога скорішого застосування відповідних заходів впливу до осіб, визнаних винними у вчиненні злочину, оскільки, чим швидше настає покарання за злочин, тим ближче воно до нього, тим воно є більш справедливим та корисним. Розслідування має завершуватися в найбільш стислі строки. В іншому випадку покарання не зможе досягти поставлених перед ним цілей, бо буде сприйматися як самою винною особою, так і іншими більше, як видовище, а не як закономірний наслідок злочину, спрямований на стримування осіб від протиправної поведінки [16, с. 140–142].

У контексті сказаного заздалегідь не обіцяне приховування злочину не тільки перешкоджає виявленню події злочину та його фактичних обставин,

¹ Дослідження проведене соціологічною службою Центру Разумкова з 13 по 17 лютого 2020 р. Було опитано 2018 респондентів віком від 18 років у всіх регіонах України, за винятком Криму та окупованих територій Донецької та Луганської областей за вибіркою, що репрезентує доросле населення країни за основними соціально-демографічними показниками. Вибірка опитування будувалася як багатоступенева, випадкова із квотним відбором респондентів на останньому етапі. Теоретична похибка вибірки (без урахування дизайн-ефекту) не перевищує 2,3% з імовірністю 0,95.

а й заважає своєчасному встановленню, затриманню та притягненню до кримінальної відповідальності осіб, які його вчинили, тим самим створюючи перепони для реалізації зазначених принципів кримінального права. Отже поширення випадків заздалегідь не обіцяного приховування злочину не тільки підвищує рівень латентної злочинності, а й знижує попереджувальну роль кримінальної відповідальності. Саме тому одним із дієвих засобів протидії цим негативним явищам є наявність у КК відповідальності за заздалегідь не обіцяне приховування злочину.

Слід зазначити, що кримінально-правова заборона даного діяння відома ще зі стародавніх пам'яток кримінального права. Таким чином її існування є традиційним (типовим) для вітчизняного кримінального законодавства, тобто є історично обґрунтованим.

Крім того, в умовах, коли криміногенна ситуація в Україні характеризується підвищенням рівня вчинення тяжких та особливо тяжких злочинів, збереження караності цього діяння є необхідним елементом попередження сприяння з боку окремих членів суспільства уникненню кримінальної відповідальності осіб, які вчинили злочин.

Убачається, що існування такої заборони є дієвим засобом підвищення рівня правосвідомості громадян українського суспільства та ефективним засобом регулювання їх правомірної поведінки в напрямі формування громадянської позиції щодо нетерпимого ставлення до будь-яких проявів девіантної поведінки, усвідомлення факту необхідності сприяння діяльності органів охорони правопорядку та свідомого нестворення власними діями перепон для виконання ними своїх обов'язків.

Криміналізація заздалегідь не обіцяного приховування злочину зумовлена також низкою кримінологічних факторів, до яких належать суспільна небезпечність та відносна поширеність таких діянь.

Суспільна небезпечність – це об'єктивна властивість діяння, яка характеризується здатністю останнього заподіювати або створювати реальну можливість заподіяння істотної шкоди фізичній чи юридичній особі, суспільству або державі (ч. 2 ст. 11 КК). Суспільна небезпечність є однією з найважливіших підстав кримінально-правової заборони, що впливає із змісту положень ч. 1 ст. 11 КК, згідно з якими кримінальним правопорушенням може бути визнано лише суспільно небезпечне діяння.

Критерієм оцінювання суспільної небезпечності є сукупність факторів: характеристика (із точки зору важливості) об'єкта злочину; характер та розмір заподіяної шкоди; характеристика об'єктивної сторони діяння (спосіб учинення злочину, знаряддя та засоби, за допомогою яких його вчинено, час, місце, обстановка); форми та ступінь вини особи, яка вчинила злочин; мотиви злочинної діяльності та мета, досягнення якої переслідувалося винним [17].

Для характеристики суспільної небезпечності використовують такі категорії, як її характер і ступінь. Характер суспільної небезпечності визначається спрямованістю злочину проти того чи іншого об'єкта, тобто це її якісна властивість, яка залежить від важливості і значення об'єкта в системі суспільних відносин, характеру завданої чи можливої шкоди. Ступінь суспільної небезпечності – це кількісна ознака, яка проявляється в розмірі завданої шкоди, у способі посягання, характері і ступені вини, мотивах та інших об'єктивних і суб'єктивних ознаках [18, с. 100].

Оцінюючи важливість суспільних відносин, на які посягає заздалегідь не обіцяне приховування злочину, потрібно насамперед відзначити, що при цьому значно підвищується актуальність забезпечення ефективної діяльності судових та правоохоронних органів від діянь, що перешкоджають реалізації ними своїх повноважень. Як відомо, підтримання правопорядку є необхідною умовою розвитку суспільства. У зв'язку з цим його встановлення та забезпечення вважається обов'язком держави, виконання якого покладається на спеціальні органи. У той же час на інших членів суспільства також покладається обов'язок додержуватися вимог Конституції України та інших нормативно-правових актів, забороняється чинити протиправний вплив, втручатися або перешкоджати законній діяльності органів, що виконують функції з охорони правопорядку.

Ефективна протидія злочинності можлива лише за умов пізнання її реальних масштабів, кримінологічної характеристики окремих її видів та осіб, які вчинили злочини, розробки відповідних програм із запобігання злочинності з поєднанням зусиль усіх суб'єктів такої протидії [3, с. 72–74]. Проте існування такого негативного явища, як приховування злочину, заважає виявленню злочинів. Саме приховування злочинів визнається одним із основних факторів існування латентної злочинності, і це є проблемою не тільки України. В усіх державах кількість латентних злочинів, як свідчить статистика, перевищує показники зареєстрованих злочинів. За оцінками закордонних фахівців, злочини, які залишаються невідомими правоохоронним органам, становлять приблизно 2/3 від фактично вчинених діянь. До речі, в Україні співвідношення між кількістю зареєстрованих та латентних злочинів можна оцінити, як мінімум, 1:3 [19, с. 65].

Відомо, що загальносоціальними наслідками існування латентної злочинності визнаються зниження правової захищеності громадян; виникнення в певних осіб відчуття безкарності; зниження авторитету правоохоронних органів, у результаті чого спостерігається зниження правової активності суспільства в боротьбі зі злочинністю; створення перешкод своєчасному відшкодуванню майнової та немайнової (моральної) шкоди, заподіяної злочином; спотворення уявлення суспільства про фактичний рівень і дійсну структуру

злочинності, а це, у свою чергу, негативно впливає на планування протидії злочинності, розробку науково обґрунтованих загальносоціальних і спеціально-кримінологічних заходів попередження злочинності й окремих її видів [20, с. 47, 48].

Із наведеного можна зробити висновок, що суспільна небезпечність заздалегідь не обіцяного приховування злочину має багатоплановий характер. Передусім вона пов'язана з тим, що це діяння посягає на одні з найважливіших суспільних відносин – відносини у сфері діяльності щодо охорони правопорядку та здійснення правосуддя, що, у свою чергу, є одним із головних обов'язків держави. Приховування злочинів перешкоджає здійсненню досудового розслідування, своєчасному виявленню та притягненню до кримінальної відповідальності винних осіб, у зв'язку з чим досить часто злочинець отримує можливість продовжувати свою злочинну діяльність.

Ступінь суспільної небезпечності кримінального правопорушення, яке розглядається, також слід визначати через призму того, що в Україні загальний стан злочинності й ефективності діяльності правоохоронних органів визнається кризовим. Тож, свідоме погіршення й без того складної ситуації у сфері здійснення охорони правопорядку слід визнавати суспільно небезпечним діянням, вчинення якого потребує застосування заходів кримінально-правового характеру. Важливо також, що особливістю істотної шкоди злочину, передбаченого ч. 1 ст. 396 КК, є те, що дана поведінка перешкоджає виявленню найбільш суспільно небезпечних діянь, тяжких та особливо тяжких злочинів, унеможливорює або значно ускладнює відновлення порушеного права потерпілого.

Відносна поширеність. Зміст цього фактору полягає в тому, що під сферу дії кримінального права повинні підпадати тільки ті діяння, які існують в об'єктивній реальності й характеризуються певними тенденціями та закономірностями щодо їх неодноразового вчинення, тобто не є випадковими актами деструктивної поведінки [21, с. 218]. У той же час така поведінка не має бути загальною, занадто поширеною, оскільки криміналізація звичних способів поведінки заздалегідь приречена на невдачу або навіть може викликати негативну реакцію з боку суспільства щодо необґрунтованого та неадекватного посилення відповідальності з боку держави (наприклад, встановлення кримінальної відповідальності за зловживання алкогольними напоями).

Наведемо статистику. За даними Генеральної прокуратури України, кількість облікованих кримінальних проваджень за ч. 1 ст. 396 КК у 2016 р. становила 83 (0,02% від загальної кількості), у 2017 р. – 84 (0,02%). За перше півріччя 2018 р. було зареєстровано 53 (0,88%) випадки вчинення заздалегідь не обіцяного приховування злочину, за аналогічний звітний період 2017 р. –

56 випадків (1,01%). Проте, на наш погляд, такі низькі показники поширеності даного делікту не є аргументом щодо доцільності його декриміналізації. Убачається, що незначні показники можуть бути зумовлені високим рівнем латентності даного діяння, що пояснюється наступними об'єктивними та суб'єктивними факторами: 1) злочини, які приховувалися, так і не були виявлені правоохоронними органами; 2) невстановлення факту вчинення заздалегідь не обіцяного приховування злочину (наприклад, суб'єкт злочину, що приховувався, не оприлюднює інформації щодо сприяння маскуванню цього діяння з боку іншої особи); 3) існування у ч. 2 ст. 396 КК положень, згідно з якими члени сім'ї та близькі родичі злочинця не підлягають кримінальній відповідальності за приховування злочину, оскільки у таких випадках сам факт приховування злочину може не фіксуватися правоохоронними органами, тобто не вноситься до ЄРДР. Тому стає очевидним, що фактичний рівень вчинення заздалегідь не обіцяного приховування злочину є набагато вищим, ніж це відображено в офіційних статистичних даних. Крім того, відносна поширеність є лише одним із факторів, що входить у систему взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих чинників соціальної обумовленості криміналізації або збереження кримінальної відповідальності за вчинення певного діяння. Як зазначає Г. А. Злобін (G. A. Zlobin), жоден із соціально обумовлюючих факторів не може бути достатнім аргументом на користь встановлення або виключення кримінальної відповідальності без аналізу та застосування інших [22, с. 70–76]. Таким чином, статистичні дані щодо незначної поширеності заздалегідь не обіцяного приховування злочину не можуть однозначно свідчити про необхідність декриміналізації даного діяння.

Нормативний чинник відображає обумовленість існування кримінально-правової заборони заздалегідь не обіцяного приховування злочину нормами Конституції України та іншими нормативно-правовими актами. У зв'язку з цим важливе значення при характеристиці нормативних факторів криміналізації досліджуваного кримінального правопорушення є системний аналіз кримінального законодавства України, з'ясування правових принципів, які підтверджують внутрішню логічну узгодженість кримінально-правових норм із нормами інших галузей права (конституційного, адміністративного, сімейного тощо). До таких принципів належать: принцип конституційної адекватності, системно-правової несуперечності криміналізації (декриміналізації) конкретного діяння, міжнародно-правової необхідності й допустимості криміналізації, верховенства права тощо [21, с. 228–233].

Зупинимося на останньому принципі. Згідно із позицією Конституційного Суду України, яка була закріплена в рішенні від 2 листопада 2004 р., верховенство права – це панування права в суспільстві, де одним із його проявів є відповідність законодавства ідеології справедливості, ідеї права, що значною

мірою знайшло відображення в Конституції України. Таким чином, як зазначає Ю. В. Баулін (Yu. V. Baulin), конституційний принцип верховенства права виходить із визнання первинності конституційного регулювання. За своїм змістом він включає в себе, зокрема, гарантування відповідності чинного законодавства закріпленим у Конституції правовим цінностям. Звідси, встановлення відповідності кримінального закону Конституції України повинно ґрунтуватися на конституційних положеннях, що стосуються не тільки сфери публічного охоронюваного права, а й усіх конституційно-правових приписів, узятих у системній єдності [1, с. 13–18].

З огляду на наведене вважаємо за необхідне нагадати, що відповідно до ст. 3 Конституції України до основних функцій держави належить утвердження й забезпечення прав і свобод людини. У свою чергу, приховування злочинів перешкоджає встановленню істини, отриманню необхідної доказової бази у кримінальному провадженні; заважає забезпеченню швидкого, повного та неупередженого розслідування й судового розгляду, що є підґрунтям реалізації принципу неминучості відповідальності, захисту прав і свобод людини від необґрунтованого обвинувачення тощо, які є одним із проявів виконання зазначеної функції держави. Отже, встановлення кримінальної відповідальності за заздалегідь не обіцяне приховування злочину не суперечить конституційним положенням і логічно доповнює сукупність засобів правового забезпечення діяльності органів держави у сфері охорони правопорядку та здійснення правосуддя.

Важливе значення при дослідженні нормативних факторів соціальної обумовленості має аналіз норм інших галузей законодавства. Так, положення КПК закріплюють, що до завдань кримінального процесу належать: 1) захист особи, суспільства, держави від протиправних посягань; 2) охорона прав, свобод і законних інтересів учасників кримінального провадження; 3) забезпечення швидкого, повного та неупередженого розслідування та судового розгляду. Звідси, поведінка, яка перешкоджає виконанню цих завдань, не може бути визнана правомірною. Отже, наявність кримінальної відповідальності за заздалегідь не обіцяне приховування злочину відповідає принципу системно-правової узгодженості, оскільки це не суперечить іншим правовим нормам.

Кримінально-правова заборона досліджуваного діяння відповідає також принципу системності кримінально-правової охорони діяльності щодо забезпечення здійснення правосуддя. Разом з іншими нормами, що встановлюють відповідальність за перешкоджання своєчасному, повному, всебічному та об'єктивному розкриттю і розслідуванню злочинів (наприклад, ст. 380, 381, 395 КК України), вона забороняє вчинення дій указаної спрямованості не тільки під час проведення досудового розслідування, а й навіть до його по-

чатку, тобто з моменту вчинення злочинного діяння, незважаючи на те, став чи ні факт вчинення злочину відомим правоохоронним органам.

Установлення кримінальної відповідальності за заздалегідь не обіцяне приховування злочину у КК повною мірою відповідає й положенням міжнародного права, зокрема, ч. 1 ст. 29 Загальної декларації прав людини від 10 грудня 1948 р., згідно з якою кожна людина має обов'язки перед суспільством, у якому тільки й можливий вільний і повний її розвиток. Інакше кажучи, всебічний та гармонійний розвиток особистості можливий лише в тому суспільстві, у якому панує верховенство права та закону, де кожен дотримується правових норм, ніхто не перебуває поза законом через будь-яке соціальне, політичне, майнове становище тощо. Саме одним із таких обов'язків слід визнати недопущення уникнення кримінальної відповідальності особами, які вчинили злочин.

Установлення у вітчизняному КК кримінальної відповідальності за заздалегідь не обіцяне приховування злочину відповідає також і кримінально-правовим нормам зарубіжного законодавства, в яких також існує заборона вчинення схожих діянь під загрозою застосування кримінального покарання.

Висновки. Таким чином, на криміналізацію заздалегідь не обіцяного приховування злочину істотний вплив чинять соціальні фактори, які обумовлюють доцільність її існування в системі кримінально-правових заборон. Дане кримінальне правопорушення перешкоджає швидкому, повному, всебічному розслідуванню злочинів та притягненню винних до кримінальної відповідальності; ефективній діяльності правоохоронних органів, сприяє зменшенню довіри населення до правової системи; унеможливорює або ускладнює захист прав потерпілого.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Баулін Ю. В. Звільнення від кримінальної відповідальності: моногр. Київ: Атіка, 2004. 296 с.
2. Борисов В. І. Системний підхід при визначенні підстав кримінально-правової заборони. *Методологічні проблеми правової науки*: матеріали міжнар. наук. конф., м. Харків, 13–14 грудня 2002 р. Харків: Право, 2003. С. 287–289.
3. Веприцький Р. С. Латентність злочинності та шляхи її подолання. *Форум права*. 2014. № 1. С. 72–74. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP_index.htm_2014_1_14.pdf (дата звернення 18.05.2020).
4. Залеська А. С. Соціальна обумовленість криміналізації порушення права на отримання освіти в Україні. *Форум права*. 2012. № 1. С. 334–338. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2012-1/12zasovu.pdf> (дата звернення 18.05.2020).
5. Навроцький В. О. Про визначення меж кримінально-правової регламентації суспільних відносин. *Проблеми державотворення і захисту прав людини*

- в Україні: матеріали II регіон. наук. конф. (лютий 1996 р.). Львів: ЛДУ ім. Івана Франка, 1996. С. 137–139.
6. Нетеса Н. В. Кримінальна відповідальність за порушення правил охорони або використання надр: моногр. Харків: Право, 2013. 304 с.
 7. Пашенко О. О. Кримінальна відповідальність за порушення правил ядерної або радіаційної безпеки: соціальна обумовленість і склад злочину: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08. Харків, 2004. 220 с.
 8. Гринчак С. В. Кримінальна відповідальність за незаконну трансплантацію органів або тканин людини: моногр. / за ред. доц. Л. В. Дорош. Харків: Право, 2011. 296 с.
 9. Коробеев А. И. Советская уголовно-правовая политика: проблемы криминализации и пенализации. Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 1987. 268 с.
 10. Коржанский Н. И. Очерки теории уголовного права. Волгоград: ВСШ МВД РФ, 1992. 92 с.
 11. Ліпкан В. А. Проблеми криміналізації тероризму. *Наук. вісн. Нац. акад. внутр. справ України*. 1999. № 2. С. 237–241.
 12. Пашенко О. О. Обставини, що визначають соціальну обумовленість охоронних кримінально-правових норм (законів про кримінальну відповідальність). *Актуальні проблеми кримінальної відповідальності: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 10–11 жовт. 2013 р.* Харків: Право, 2013. С. 210–213.
 13. Словник української мови: в 11 т. Т. 11: Х – Ї / редкол.: І. К. Білодід (голова) та ін.; ред. С. І. Головашук. Київ: Наук. думка, 1980. 700 с.
 14. Проект концепції першочергових заходів реформування системи Міністерства внутрішніх справ. URL: <http://www.mvs.gov.ua/mvs/control/main/uk/publish/article/1221414> (дата звернення 18.05.2020).
 15. Оцінка громадянами діяльності влади, рівень довіри до соціальних інститутів та політиків, електоральні орієнтації громадян (лютий 2020 р.). URL: <http://razumkov.org.ua/napriamky/sotsiologichni-doslidzhennia/otsinka-gromadianamy-diialnosti-vlady-riven-doviry-do-sotsialnykh-instytutiv-ta-politykiv-elektoralni-orientatsii-gromadian-liutyi-2020r> (дата звернення 18.05.2020).
 16. Беккариа Ч. О преступлениях и наказаниях: пер. с итал. Киев: Ин Юре, 2014. 240 с.
 17. Фріс П. Л. Криміналізація і декриміналізація у кримінально-правовій політиці. *Вісн. Асоц. кримін. права України*. 2014. № 1 (2). С. 19–28. URL: http://nauka.jur-academy.kharkov.ua/download/visnik_yg/2/02.pdf (дата звернення 18.05.2020).
 18. Кривоченко Л. Н. О содержании и структуре общественной опасности как признака преступления. *Проблемы правоведения: респ. межведом. науч. сб.* 1979. Вып. 40. С. 94–102.
 19. Голіна В. В., Головкін Б. М., Валуйська М. Ю., Лисодед О. В та ін. Кримінологія: Загальна та Особлива частини: підруч. / за ред. В. В. Голіни та Б. М. Головкіна. Харків: Право, 2014. 513 с.
 20. Даньшин І. М., Голіна В. В., Кальман О. Г., Лисодед О. В. Кримінологія: Загальна та Особлива частини: підруч. / за ред. І. М. Даньшина. Харків: Право, 2003. 352 с.

21. Основания уголовно-правового запрета / под ред. В. Н. Кудрявцева. Москва: Наука, 1984. 352 с.
22. Злобин Г. А. Основания и принципы уголовно-правового запрета. *Сов. государство и право*. 1980. № 1. С. 70–76.

REFERENCES

1. Baulin, Yu. V. (2004). *Zvinnennia vid kryminalnoi vidpovidalnosti [Exemption from criminal liability]*. Kyiv: Atika [in Ukrainian].
2. Borysov, V. I. (2002, December 13-14). Systemnyi pidkhid pry vyznachenni pidstav kryminalno-pravovoi zaborony [System approach in determining the grounds of criminal prohibition]. In *Metodolohichni problemy pravovoi nauky: mizhnarodna naukova konferentsiia - Methodological problems of legal science: International scientific conference*. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].
3. Veprytskyi, R. S. (2014). Latentnist zlochynnosti ta shliakhy yii podolannia [Latency of crime and ways to overcome it]. *Forum prava – Law Forum*, 1, 72-74. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP_index.htm_2014_1_14.pdf [in Ukrainian].
4. Zaleska, A. S. (2012). Sotsialna obumovlenist kryminalizatsii porushennia prava na otrymannia osvity v Ukraini [Social conditionality of criminalization of violation of the right to receive education in Ukraine]. *Forum prava – Law Forum*, 1, 334-338. Retrieved from <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2012-1/12zacovu.pdf> [in Ukrainian].
5. Navrotskyi, V. O. (1996, February). Pro vyznachennia mezh kryminalno-pravovoi rehlementatsii suspilnykh vidnosyn [On determining the boundaries of criminal law regulation of social relations]. In *Problemy derzhavotvorennia i zakhystu prav liudyny v Ukraini: II rehionalna naukova konferentsiia – Problems of state formation and protection of human rights in Ukraine: II regional scientific conference*. Lviv [in Ukrainian].
6. Netesa, N. V. (2013). *Kryminalna vidpovidalnist za porushennia pravyl okhorony abo vykorystannia nadr [Criminal liability for violation of the rules of protection or use of subsoil]*. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].
7. Pashchenko, O. O. (2004). *Kryminalna vidpovidalnist za porushennia pravyl yadernoi abo radiatsiinoi bezpeky: sotsialna obumovlenist i sklad zlochynu [Criminal liability for violation of the rules of nuclear or radiation safety: social conditionality and corpus delicti]* (Phd Thesis). Kharkiv [in Ukrainian].
8. Hrynychak, S. V. (2011). *Kryminalna vidpovidalnist za nezakonnu transplantatsiiu orhaniv abo tkanyh liudyny [Criminal liability for illegal transplantation of human organs or tissues]*. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].
9. Korobeev, A. I. (1987). *Sovetskaya ugovno-pravovaya politika: problemy kriminalizatsii i penalizatsii [Soviet criminal law policy: problems of criminalization and penalization]*. Vladivostok: Izd-vo Dalnevost. un-ta [in Russian].
10. Korzhanskiy, N. I. (1992). *Ocherki teorii ugovnogo prava [Essays on the theory of criminal law]*. Volgograd: VSSh MVD RF [in Russian].
11. Lipkan, V. A. (1999). Problemy kryminalizatsii teroryzmu [Problems of criminalization of terrorism]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoi akademii vnutrishnikh sprav Ukrainy –*

- Scientific Bulletin of the National Academy of Internal Affairs of Ukraine*, 2, 237-241 [in Ukrainian].
12. Pashchenko, O. O. (2013, October 10-11). Obstavyny, shcho vyznachaiut sotsialnu obumovlenist okhoronnykh kryminalno-pravovykh norm (zakoniv pro kryminalnu vidpovidalnist) [Circumstances that determine the social conditionality of protective criminal law (laws on criminal liability)]. In *Aktualni problemy kryminalnoi vidpovidalnosti: Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia – Actual problems of criminal responsibility: International scientific-practical conference*. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].
 13. Bilodid, I. K. (Ed.). (1980). *Slovyk ukrainskoi movy [Dictionary of the Ukrainian language]*. (Vols. 1-11; Vol. 11). Kyiv: Nauk. dumka [in Ukrainian].
 14. *Proekt kontseptsii pershocherhovykh zakhodiv reformuvannia systemy Ministerstva vnutrishnikh sprav [Draft concept of priority measures to reform the system of the Ministry of Internal Affairs]*. (n.d.). Retrieved May 18, 2020, from <http://www.mvs.gov.ua/mvs/control/main/uk/publish/article/1221414> [in Ukrainian].
 15. *Otsinka hromadianamy diialnosti vlady, riven doviry do sotsialnykh instytutiv ta politykiv, elektoralni oriientsatsii hromadian (liutyi 2020 r.) [Citizens' assessment of government activities, the level of trust in social institutions and politicians, electoral orientations of citizens (2020, February)]*. Retrieved from <http://razumkov.org.ua/napiamky/sotsiologichni-doslidzhennia/otsinka-gromadianamy-diialnosti-vlady-riven-doviry-do-sotsialnykh-instytutiv-ta-politykiv-elektoralni-oriientsatsii-gromadian-liutyi-2020r> [in Ukrainian].
 16. Bekkaria, C. (2014). *O prestupleniyakh i nakazaniyakh [Crimes and Punishments]*. Kiev: In Yure [in Russian].
 17. Fris, P. L. (2014). Kryminalizatsiia i dekryminalizatsiia u kryminalno-pravovii politytsii [Criminalization and decriminalization in criminal law policy]. *Visnyk Asotsiatsii kryminalnogo prava Ukrainy – Bulletin of the Criminal Law Association of Ukraine*, 1 (2), 19-28 [in Ukrainian].
 18. Krivochenko, L. N. (1979). O soderzhanii i strukture obshestvennoy opasnosti kak priznaka prestupleniya [On the content and structure of public danger as a sign of a crime]. *Problemy pravovedeniya – Problems of jurisprudence*, 40, 94-102 [in Russian].
 19. Holina, V. V., & Holovkin, B. M. (Eds.). (2014). *Kryminolohiia: Zahalna ta Osoblyva chastyny: pidruchnyk [Criminology: General and Special parts: textbook]*. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].
 20. Danshyn, I. M. (Ed.). (2003). *Kryminolohiia: Zahalna ta Osoblyva chastyny: pidruchnyk [Criminology: General and Special parts: textbook]*. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].
 21. Kudryavcev, V. N. (Ed.). (1984). *Osnovaniya ugovovno-pravovogo zapreta [Grounds for criminal prohibition]*. Moskva: Nauka [in Russian].
 22. Zlobin, G. A. (1980). Osnovaniya i principy ugovovno-pravovogo zapreta [Foundations and principles of criminal law prohibition]. *Sovetskoye gosudarstvo i pravo – Soviet state and law*, 1, 70-76.

Стаття надійшла до редакції 20.05.2020.

Стаття пройшла рецензування 15.06.2020.

Стаття рекомендована до опублікування 30.06.2020.

Т. Н. ГУД

кандидат юридических наук, ассистент кафедры уголовного права №2, Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого, Украина, г. Харьков

СОЦИАЛЬНАЯ ОБУСЛОВЛЕННОСТЬ УСТАНОВЛЕНИЯ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА УКРЫВАТЕЛЬСТВО ПРЕСТУПЛЕНИЙ (СТ. 396 УКУ)

Статья посвящена исследованию вопроса социальной обусловленности установления уголовной ответственности за заранее не обещанное укрывательство преступления. Определены социально-психологические, криминологические и нормативные факторы социальной обусловленности, что позволило сделать вывод о целесообразности уголовной ответственности за заранее не обещанное укрывательство преступления, поскольку его общественная опасность проявляется в существенном противодействии быстрому, полному, всестороннему осуществлению досудебного расследования, своевременному выявлению и привлечению к уголовной ответственности виновных лиц. Указанные факторы способствуют снижению правовой защищенности граждан, возникновению у определенных лиц ощущения безнаказанности, препятствуют своевременному возмещению имущественного и неимущественного (морального) вреда, причиненного преступлением.

Ключевые слова: социальная обусловленность, социальная обусловленность уголовной ответственности, уголовная ответственность, сокрытие преступления, общественная опасность.

T. M. HUD

Ph.D. in Legal Sciences, Assistant of the Criminal Law Department No. 2, Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, the city of Kharkiv

WELFARE CONDITIONALITY OF ESTABLISHING THE CRIMINAL LIABILITY FOR THE CONCEALMENT OF AN OFFENCE (ARTICLE 396 OF THE CRIMINAL CODE OF UKRAINE)

Problem setting. The comprehensive development of a personality is possible only in a society where the rule of law prevails, everyone adheres to legislative requirements, and there are no persons being above the law due to social status, political status, financial situation, etc. The elimination of avoidance of the criminal liability by persons, who have committed an offence, is believed to be one of obligations assumed by each member of a society.

Recent research and publication analysis. A number of scientists have researched an issue of the welfare conditionality of the criminal liability for the unpromised concealment of an offence. They have considerably contributed to the development of theoretical

matters regarding certain aspects of the involvement in an offence in general and the covering up of an offence.

Paper objective. The objective of this scientific paper is to substantiate the expediency of the criminal liability for the unpromised concealment of an offence, the social danger of which consists in the obstruction of the pre-trial investigation or the detection and criminal prosecution of persons convicted of offences.

Paper main body. To substantiate establishing the criminal liability for the unpromised concealment of an offence, the author proposes to characterize the following groups of factors: socio-psychological, criminological, and normative. *Socio-psychological factors* determine the extent of social legal awareness, social psychology, historical traditions, and tendencies of the development of criminal legislation concerning the liability for the unpromised concealment of an offence. The existence of *penal prohibition* is an effective measure for enhancing the extent of legal awareness of Ukrainian citizens and an essential measure for regulating their lawful behaviour towards the formation of the civic engagement with regard to the zero tolerance for any expression of deviant behaviour, perceiving a fact of the necessity for facilitating activities of law enforcement bodies, and the conscious avoidance of creating impediments to the above-mentioned bodies in fulfilling their obligations. Categories such as the nature and degree are used to characterize the social danger. The nature of social danger is stipulated by the orientation of an offence against one or another object, i.e. it is its qualitative property depending on the importance and significance of an object within a system of social relations and the nature of inflicted or possible damage. The degree of social danger is a qualitative feature, which manifests itself in an amount of inflicted damage, in a method of trespass, the nature and degree of guilt, motives, and other objective and subjective features. *The normative factor* shows the enshrinement of the existence of penal prohibition of the unpromised concealment of an offence in provisions of the Constitution of Ukraine and other legislative acts.

Conclusion of the research. The social factors, which stipulate the expediency of criminalization within the system of penal prohibition, significantly influence the criminalization of unpromised concealment of an offence. The aforementioned criminal infringement obstructs the quick, full, and comprehensive investigation of offences and the criminal prosecution of persons convicted of offences. This infringement also impedes efficient activities of law enforcement bodies, facilitates the decrease of confidence of a population in the legal system, makes it impossible or complicates the protection of victim's rights.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is dedicated to examining an issue of the welfare conditionality of establishing the criminal liability for the unpromised concealment of an offence. The author has indicated socio-psychological, criminological, and normative factors of the welfare conditionality. This has enables to make a conclusion about the expediency of criminal liability for the unpromised concealment of an offence because its social danger

manifests itself in counteracting the quick, full, and comprehensive pre-trial investigation, the timely detection and criminal prosecution of persons convicted of offences. The aforementioned factors foster the decrease of legal protection of citizens, the appearance of the sense of impunity, and impede the timely compensation of a property damage and moral injury inflicted by an offence.

Key words: welfare conditionality, welfare conditionality of criminal liability, criminal liability, concealment of offence, social danger.

Article details:

Received: 20 May 2020

Revised: 15 June 2020

Accepted: 30 June 2020

Рекомендоване цитування: Гуд Т. М. Соціальна обумовленість встановлення кримінальної відповідальності за приховування злочину (ст. 396 ККУ). *Економічна теорія та право*. 2020. № 3 (42). С. 137–152. DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-137.

Suggested Citation: Hud, T. M. (2020). Sotsialna obumovlenist vstanovlennia kryminalnoi vidpovidalnosti za prykhovuvannia zlochynu (st. 396 KKU) [Social conditionality of establishing criminal liability for concealment of a crime (Article 396 of the Criminal Code)]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 3 (42), 137–152. DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-137.

УДК 51:378.003.1

DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-153

Л. Д. ФІЛАТОВА

кандидатка фізико-математичних наук,
доцентка,
доцентка кафедри інформаційних технологій,
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»,
Україна, м. Харків
e-mail: filatovald@ukr.net
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6605-3442>



МАТЕМАТИЧНА СКЛАДОВА ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ «БІЗНЕС-ЕКОНОМІКА»¹

Початок нового тисячоліття – це час, який має дві яскраво виражені особливості: життя в умовах стрімкої інформатизації та невпинне поширення світових глобалізаційних процесів. І саме ці особливості змушують світовий ринок праці щороку все наполегливіше підвищувати компетентнісні вимоги до економічної освіти. Не минули такі тенденції й Україну. Останнім часом вітчизняна економічна вища школа зіткнулася з рядом системних викликів. З одного боку, українські освітні традиції мають глибокі корені та багату культуру, з другого – нові траєкторії соціально-економічного та суспільного розвитку вимагають стратегічних змін у сприйнятті нагальних освітніх вимог.

У новітній історії нашої держави економічна освіта завжди була і є одним із провідних чинників її сталого розвитку. І саме в цьому контексті гостро постає цілком закономірне питання про критерії успішності такої освіти. Вітчизняна педагогічна думка до цього часу головними критеріями підготовки студентів (і економічних спеціальностей у тому числі) розглядала *когнітивний*

¹ © Філатова Л. Д., 2020. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

та праксеологічний рівні освіти. З такою думкою складно не погодитися: посилення взаємозв'язку між рівнем підготовки майбутнього економіста, пов'язаним з кількістю та якістю знань (когнітивним), і рівнем готовності до їхньої реалізації у практичній діяльності (праксеологічним) – це запорука успішної кар'єри випускника вишу [1], тобто, говорячи мовою математичних теорем, її необхідна умова.

Водночас зворотний зв'язок з випускниками ЗВО підтверджує тезу про те, що в умовах, коли світ рухається до цифрової економіки, ґрунтовні фахові знання та сформовані вміння застосовувати їх у типових і нетипових виробничих ситуаціях аж ніяк не є достатньою умовою успішності економічної кар'єри. Сьогодення вимагає від конкурентоспроможного молодого фахівця на порядок вищого інтелектуального потенціалу, ніж це було ще 10–15 років тому. Націленість на саморозвиток і навчання протягом усього життя, вміння критично мислити, стратегічно діяти, здійснювати раціональний вибір у складних економічних ситуаціях, ефективно реалізовувати особистісний творчий потенціал в умовах невизначеності – це нові професійні якості, які повинні органічно поєднуватися з фаховими знаннями та практичними вміннями.

Тому третім якісним критерієм успішності сучасної економічної освіти, на моє глибоке переконання, є її *інноваційний рівень*. І якщо високий когнітивний та праксеологічний рівні підготовки завжди забезпечувалися вітчизняними економічними ЗВО (особливо провідними), то інноваційний потребує особливої уваги, адже саме він дає змогу нарощувати інтелектуальний потенціал країни й підвищувати рівень її міжнародної конкурентоспроможності. Але навіть у сучасних умовах забезпечити його надскладно – це потребує кардинальних парадигмальних зрушень у вищій економічній освіті.

Останнім часом ми спостерігаємо прояв таких зрушень у вигляді оформлення та розвитку нових освітніх напрямів в економічній освіті. Одним із таких напрямів є бізнес-економіка (Business Economics). Провідні педагогі-економісти характеризують його як стратегічний напрям сучасної економічної освіти [2]. Протягом кількох останніх років він активно втілюється багатьма провідними університетами світу та України, докорінно змінює звичний формат вищої економічної освіти, забезпечує її інноваційний рівень і дозволяє готувати фахівців нової генерації – бізнес-економістів.

Свою чергою, впровадження нових освітніх напрямів вимагає від університетів і застосування нових підходів до формування і реалізації освітніх програм. Освітня програма – це єдиний комплекс освітніх компонентів, покликаний забезпечити здобувачам на відповідному рівні вищої освіти досягнення запланованих компетентностей із відповідної спеціальності. Освітня програма перш за все повинна відповідати вимогам стандарту вищої освіти. Така відповідність, безумовно, забезпечує когнітивний та праксеологічний

рівні освіти, але для забезпечення інноваційного рівня освіти цього замало. З цієї точки зору освітня програма – не просто єдиний комплекс освітніх компонентів, а виражена, структурована і збалансована система, побудована на принципах студентоцентрованого навчання, з ознаками креативності та оригінальності. І, найважливіша умова, вона повинна бути адаптована до потреб ринку.

Саме такі підходи реалізовані фахівцями кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого при створенні освітньої програми «Бізнес-економіка» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. Ця програма реалізує принцип студентоцентризму [3], характеризується єдністю та повнотою своїх складових, містить не лише перелік навчальних дисциплін, а й логічну послідовність їх вивчення, тобто вона сформована як органічне поєднання навчальних програм, за якими вивчаються окремі дисципліни. Це, з одного боку, забезпечує стабільність фундаментальної науково-теоретичної освітньої компоненти, а з другого – враховує прикладні потреби реального сектору економіки. Як зазначає гарантка освітньої програми «Бізнес-економіка», професорка Л. С. Шевченко, «Освітня програма «Business Economics» («Бізнес-економіка»)... об'єднує теоретичний аналіз економіки з прикладними аспектами підприємництва, дає можливість краще зрозуміти стандартні ділові практики (оптимізацію витрат, одержання прибутку, убезпечення бізнесу та ін.), мінімізувати проблему невизначеності та господарські ризики, розробити стратегію бізнесу... Отже, освітні програми «Business Economics» мають значні перспективи розвитку в Україні, але потребують перегляду багатьох підходів до науково-методичного наповнення та реалізації» [2].

Ураховуючи таку характеристику, проаналізуємо стан математичної складової освітньої програми «Бізнес-економіка». Зауважимо, що дискусії про роль математики в економіці ведуться неперервно з часів, коли в 1758 р. доктор Ф. Кене опублікував свою працю «Економічна таблиця». Дотепер з цього приводу існує безліч думок: від повного заперечення необхідності математичної підготовки, тобто сприйняття економіки як гуманітарної науки, до її радикальної математичної формалізації («заматематизованості»). Більшість науковців у цій дискусії все ж таки займають помірковану позицію та вважають, що економіка – це прикладна наука, і в сучасних реаліях вона не може існувати без математичного підґрунтя: «Сучасні мегатренди економічного розвитку та зміна економічної парадигми, що нині відбувається, призводять до необхідності переосмислення, серед усього іншого, і можливостей, доцільності та перспектив застосування математичних методів при дослідженнях економічних явищ та систем, які постійно видозмінюються і трансформуються під впливом глобалізації, науково-технічного прогресу, інфор-

матизації, а також ментальної та духовної еволюції людини, її світосприйняття і економічної поведінки» [4, с. 25].

Противники широкого застосування математичних методів в економіці аргументують свою точку зору тим, що математична формалізація економічних процесів занадто спрощує їх суть і призводить до беззмістовності отриманих результатів. Ми не погоджуємося з таким твердженням, тому що математична формалізація саме дає змогу чітко виокремити головні риси економічного об'єкта чи процесу, що спрощує його вивчення. Шкідливою ж є не математична формалізація, а сприйняття одержаних результатів та висновків без ґрунтового аналізу та перевірки їх на адекватність.

Особистий багаторічний досвід викладання математичних дисциплін у ЗВО економічного профілю, консультування виконавців магістерських кваліфікаційних робіт із питань економіко-математичного моделювання, зворотний зв'язок зі стейкхолдерами освітніх програм дозволяє авторці стверджувати, що саме фундаментальна математична підготовка забезпечує майбутнього професіонала надзвичайно потужним дослідницьким інструментарієм для розв'язування реальних прикладних задач. І навчальні дисципліни економіко-математичного спрямування завжди займали центральне місце в системі прикладної математичної підготовки майбутнього економіста. Математичні методи й моделі стали засобом чіткого визначення понять і постановки проблем для різних галузей економіки, головним інструментом дослідження й прогнозування різноманітних економічних явищ. Сучасна економічна наука на макроекономічному та мікроекономічному рівнях упевнено застосовує математичні методи й моделі як природний і необхідний елемент дослідження.

Але, незважаючи на це, останнім часом у вітчизняній економічній освітній практиці намітилась небезпечна тенденція до нехтування математичною підготовкою – бездумно скорочується обсяг як класичних, так і прикладних математичних дисциплін, руйнується логічна послідовність їх викладання. Все це не тільки припиняє роль математичної освіти в професійному становленні майбутніх спеціалістів, а й формує два деструктивні фактори в економічній освіті:

- повна руйнація принципу наскрізності та спадкоємності математичної підготовки майбутнього економіста;
- повне нівелювання міждисциплінарної спрямованості математичних дисциплін при створенні освітніх програм.

Така деструкція породжує недостатнє розуміння й усвідомлення значущості математичної підготовки для майбутньої практичної діяльності та, як наслідок, призводить до слабких навичок використання математичних методів та моделей під час вивчення фахових дисциплін.

Крім того, аналіз сучасної практики викладання математичних дисциплін для студентів економічних спеціальностей дає можливість виявити ще один суттєвий недолік – загальну суперечність між рівнем сучасних вимог до випускників ЗВО економічного профілю і реальною практикою навчання математичних дисциплін. Тобто останнім часом стрімко зростають невідповідності між інноваційним змістом економічної підготовки й традиційними підходами до викладання математики. Вимоги проблемного навчання фахівців-економістів значно випереджають застарілі підходи до результатів математичної освіти, що робить її абсолютно відірваною від нагальних потреб економічного сьогодення. Саме ці проблеми й окреслюють методологічне підґрунтя математичної підготовки майбутніх фахівців у рамках освітньої програми «Бізнес-економіка».

Проаналізувавши предметно-змістовне наповнення освітньої програми, впевнено стверджуємо, що математична підготовка є загальнонауковим фундаментом для опановування системою спеціальних знань майбутніми бізнес-економістами. Науково-методичне навантаження, покладене на навчальну дисципліну «Вища та прикладна математика» в рамках освітньо-професійної програми «Бізнес-економіка», повинне забезпечити формування у студентів загальних та спеціальних компетентностей, а саме [5]:

загальних компетентностей:

- здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу;
- здатність приймати обґрунтовані рішення;
- уміння грамотно і точно формулювати та висловлювати свої позиції, належним чином їх обґрунтовувати;
- здатність до самоосвіти та навчання протягом усього життя;

спеціальних компетентностей:

- здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати;
- здатність застосовувати економіко-математичні методи та моделі для розв’язання економічних задач;
- здатність прогнозувати на основі стандартних теоретичних та економетричних моделей соціально-економічні процеси;
- здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з урахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків;
- здатність до аналітичної діяльності, спрямованої на економічне обґрунтування сучасних бізнес-стратегій.

Серед чинників, які сприяють забезпеченню окреслених компетентностей, виокремимо два основні:

- гнучкий підхід до змістовного наповнення навчальної дисципліни «Вища та прикладна математика»;
- повна інтегрованість дисципліни в освітню програму «Бізнес-економіка» з урахуванням її міждисциплінарної спрямованості.

Це, з одного боку, дозволить зберегти цілісність всього математичного курсу та передати студентам логіку математичної науки, а, з другого – уникнути зайвої «заматематизованості» економічної освіти загалом.

Стосовно першого чинника. Навчальна дисципліна «Вища та прикладна математика» викладається протягом двох семестрів і складається з шести модулів. Три модулі першого семестру (Елементи лінійної алгебри та аналітичної геометрії; основи диференціального числення функції однієї та багатьох змінних; основи інтегрального числення функції однієї та багатьох змінних) містять класичні розділи математики; три модулі другого семестру (Основи теорії ймовірностей та математичної статистики; основи лінійної оптимізації; спеціальні оптимізаційні задачі) мають прикладну спрямованість. Таке змістовне наповнення навчальної дисципліни дозволяє зберегти наскрізність і фундаментальність математичної підготовки майбутнього бізнес-економіста і водночас органічно реалізує прикладну спрямованість такої підготовки.

Одночасно цілісність і логічна послідовність матеріалу математичного курсу дає змогу поступово вводити студентів у сферу застосування математичних методів та моделей в економічних дослідженнях. Починаючи з класичних розділів на простих прикладах економічного змісту формувати у студентів переконання в необхідності глибокого засвоєння математичних понять, методів та моделей, посилюючи цю концепцію під час викладання розділів прикладної спрямованості. Таке структурування навчального матеріалу, систематичне застосування математичного апарату в розв'язанні та інтерпретації прикладних економічних задач під час викладання навчального матеріалу дозволить подолати відставання традиційної математичної підготовки від інноваційного рівня економічної освіти та реалізувати чинник міждисциплінарної спрямованості всього курсу «Вища та прикладна математика» в освітній програмі «Бізнес-економіка».

Встановлення міжпредметних взаємозв'язків у рамках освітньої програми й шляхи їх реалізації є однією з актуальних проблем у методиці викладання дисципліни «Вища та прикладна математика». Міжпредметність відіграє вирішальну роль у розв'язанні проблеми інтеграції та координації підготовки фахівців у рамках освітньої програми «Бізнес-економіка», а її реалізація має здійснюватися шляхом використання математичного інструментарію, ідей і методів сучасного математичного апарату в професійно орієнтованих та фахових економічних дисциплінах.

Міжпредметні взаємозв'язки навчальної дисципліни «Вища та прикладна математика» й дисциплін фахового спрямування освітньої програми «Бізнес-економіка» глибокі й різноманітні. Їх вдале використання в навчальному процесі надає широкі можливості для формування у майбутніх бізнес-економістів не тільки економіко-математичної грамотності, в основі якої лежать сучасні знання в галузі економіки та математики, а й економіко-математичного мислення, яке характеризується системністю, багатоваріантністю й вибірковістю, гнучкістю, практичністю й перспективністю.

Водночас надмірне використання й неадекватна оцінка міждисциплінарної спрямованості математичних знань може значно знизити ефективність викладання як фахових дисциплін, так і самої математики. Особливо треба враховувати випереджальний характер міжпредметних взаємозв'язків, адже навчальна дисципліна «Вища та прикладна математика» вивчається з першого семестру. Тому необхідно поступово нарощувати об'єм і складність математичної аналітики при вивченні фахових дисциплін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гадецька С. В., Філатова Л. Д. Методичні особливості викладання теорії ігор в контексті підвищення праксеологічного рівня якості економічної освіти. *Системи управління, навігації та зв'язку*. 2018. Вип. 1 (47). С. 185–188. DOI: 10.26906/SUNZ.2018.1.185.
2. Концепція освітньої програми «Бізнес-економіка» («Business Economics»): досвід закордонних університетів та його використання в Україні. Круглий стіл у редакції збірника наукових праць «Економічна теорія та право» з питань підготовки фахівців за освітньою програмою «Бізнес-економіка» в університетах України, 4 лютого 2020 р. *Економічна теорія та право*. 2020. № 1 (40). С. 162–199. DOI: 10.31359/2411-5584-2020-40-1-162.
3. Управління якістю освітнього процесу: сучасні пріоритети та практики забезпечення. Круглий стіл у редакції збірника наукових праць «Економічна теорія та право», 5 травня 2020 р. *Економічна теорія та право*. 2020. № 2 (41). С. 161–201. DOI: 10.31359/2411-5584-2020-41-2-161.
4. Вертелева О. В. Математичні методи в економічній теорії XXI століття. *Теоретико-методологічні трансформації економічної науки у XXI ст. : перспективи нової парадигми*: матеріали всеукр. наук.-практ. конф., м. Київ, 28–29 трав. 2019 р. Київ, 2019. С. 25–31. DOI: <http://doi.org/10.31617/k.knute.2019-05-29.01>
5. Робоча програма навчальної дисципліни «Вища та прикладна математика» для студентів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-економіка» фінансово-правового факультету. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2020. 31 с.

L. D. FILATOVA

PhD in Mathematics and Physics, Associate Professor, Department of Information Technology, Kharkiv Educational and Scientific Institute of SHEI «Banking University», Ukraine, Kharkiv

MATHEMATICAL CONSTITUENT OF EDUCATIONAL PROGRAM “BUSINESS ECONOMICS”

The article analyzes the applied aspect of mathematical training of specialists in the educational program “Business Economics” at the Economic Theory Department of Yaroslav Mudryi National Law University. The efficiency of application of mathematical tools during the study of professional disciplines is substantiated. The role of mathematical knowledge as a methodological foundation of modern economic education is revealed.

Key words: Business Economics, Higher and applied mathematics, Intersubject intercommunications, Educational program.

Article details:

Received: 20 May 2020

Revised: 12 June 2020

Accepted: 30 June 2020

Рекомендоване цитування: Філатова Л. Д. Математична складова освітньої програми «Бізнес-економіка». *Економічна теорія та право*. 2020. № 3 (42). С. 153–160. DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-153.

Suggested Citation: Filatova, L. D. (2020). Matematychna skladova osvitnoi prohramy «Biznes-Ekonomika» [Mathematical constituent of educational program «Business Economics»]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 3 (42), 153–160. DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-153.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ, ЯКІ ПОДАЮТЬСЯ ДО ЗБІРНИКА НАУКОВИХ ПРАЦЬ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО»

Для публікації статті необхідно подати до редакції:

- *електронний варіант статті*, надісланий на електронну адресу редколегії: econom_theory@ukr.net;
- *примірник статті*, роздрукований на принтері, вчитаний і підписаний усіма авторами з позначкою про дату її надходження до редакції;
- *довідку про автора(ів)*: прізвище, ім'я, по батькові повністю, посада та місце роботи, науковий ступінь, вчене звання, контактна інформація (телефон, особистий e-mail автора, поштова адреса (з індексом) організації, де працює автор), код ORCID, розділ збірника, в якому доцільніше розмістити статтю;
- *рецензія* кандидата чи доктора наук відповідної спеціальності та *витяг з протоколу* засідання відповідної кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку, якщо автори не мають наукового ступеня;
- **фотографію автора (співавторів)** статті форматом 4×5,5 з розширенням *.jpg, якості 600×600 dpi;
- *ліцензійну згоду* автора (або співавторів) на розміщення статті в мережі Інтернет на сайті Наукової бібліотеки Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (<http://library.nlu.edu.ua/>), сайтах журналу «Економічна теорія та право» (<http://econlaw.nlu.edu.ua>) та Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського (www.nbuv.gov.ua).

Технічні вимоги до статті

Обсяг статті – 18–30 аркушів, включаючи рисунки, таблиці, графіки, список використаної літератури, розширену анотацію.

Текст статті має бути набраним у текстовому редакторі WORD for WINDOWS шрифтом Times New Roman, кегль – 14, міжрядковий інтервал – 1,5, абзацний відступ – 1,25 см, береги: ліворуч – 3 см, праворуч – 1,5 см, угорі та внизу – 2 см. Орієнтація – книжкова.

При підготовці рукопису не слід користуватися для форматування тексту пробілами, табуляцією тощо; застосовувати колонтитули та автоматичний перенос слів. Таблиці повинні мати вертикальну орієнтацію і будуватися за допомогою майстра таблиць редактора Word, формули необхідно готувати в редакторі Microsoft Equation Editor 2.0. Не допускається використання сканованих або сфотографованих схем, рисунків, таблиць тощо.

Вимоги щодо оформлення статті:

- у лівому верхньому куті першої сторінки зазначається *шифр УДК*;
- наступний рядок – *відомості про автора (співавторів) мовою статті*: прізвище, ім'я, по батькові (великими літерами, шрифт напівжирний), науковий ступінь,

вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор (співавтори); місто, де розташована організація, та країна; e-mail і ORCID автора.

- у правому верхньому куті першої сторінки розміщується *фото автора (авторів)*;

- нижче по центру наводиться *назва статті мовою статті* (великими літерами, шрифт напівжирний).

- *джерела фінансування досліджень*. Якщо стаття містить матеріали досліджень, що проводилися в межах грантів, цільових програм, фундаментальних або прикладних досліджень за рахунок видатків державного бюджету або при фінансовій підтримці інших установ, указати цей факт у виносці до заголовку статті. Такі роботи заслуговують на особливу увагу та схвалення журналів, що включені до наукометричних баз.

Наприклад:

¹ Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (№ державної реєстрації 0111u000961) та фундаментального дослідження «Науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови правової економіки в Україні» за рахунок видатків державного бюджету (№ державної реєстрації 0115U000326);

- *коротка анотація до статті* (до 50 слів) і *ключові слова* (5–7) мовою статті (кегель 12, міжрядковий інтервал 1,5).

Для статей, написаних на економічну тематику, під «Ключовими словами» вказується *JEL Classification* (кількість – від 1 до 5, в одному рядку. Наприклад: JEL Classification: I23, M21). Більш детально:

http://en.wikipedia.org/wiki/JEL_classification_codes;

- *текст статті*;

- *список використаної літератури*;

- *references*;

- *відомості про автора (співавторів) російською мовою* (кегель 12, міжрядковий інтервал 1,5): прізвище, ім'я, по батькові (шрифт напівжирний), науковий ступінь, вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор (співавтори); місто, де розташована організація, та країна;

нижче по центру наводиться *назва статті російською мовою* (кегель 12, міжрядковий інтервал 1,5, шрифт напівжирний);

нижче *коротка анотація до статті* (до 50 слів) і *ключові слова* (5–7) **російською мовою** (кегель 12, міжрядковий інтервал 1,5);

- *розширена анотація обсягом від 2 до 3 тис. знаків англійською мовою* (кегель 14, міжрядковий інтервал 1,5).

Анотація англійською мовою повинна відповідати таким вимогам: інформативність (не містити загальних слів); оригінальність (бути написаною автентичною англійською мовою); змістовність (відображати основний зміст статті та результати

досліджень); структурованість (дотримуватися логіки викладу матеріалу в статті), компактність. Анотація має лаконічно описувати авторські результати та висновки, а не загальну ситуацію по проблемі. Ключові слова мають бути максимально специфічними, слід уникати загальної термінології та не повторювати назву статті.

Структура наукової статті:

- *постановка проблеми* в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;
- *аналіз останніх досліджень і публікацій*, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття;
- *формулювання цілей* статті (постановка завдання);
- *виклад основного матеріалу* дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- *висновки* з даного дослідження і *перспективи* подальшого розвитку в даному напрямі.

Список використаних джерел

наводиться в кінці статті (кегель – 12). Використана література подається загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад, [1, с. 22], або [1], або [1; 5]). Усі статистичні дані, цитати мають бути підкріплені та закінчуватися посиланнями на джерела. Слід уникати посилань на газети, підручники, навчальні посібники. Редакційна колегія рекомендує посилатися на статті з наукових збірників із глобальними індексами цитування (Scopus, Web of Science).

Список використаних джерел має складатися з двох частин: СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ та REFERENCES.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ – список джерел мовою оригіналу, оформлених відповідно до українського стандарту бібліографічного опису (ДСТУ 8302:2015: Бібліографічне посилання. Загальні положення та правила складання. Київ, 2016).

REFERENCES – список використаної літератури, транслітерований у романському алфавіті й оформлений згідно з міжнародним бібліографічним стандартом APA:

<http://www.apastyle.org/> або

<http://www.apastyle.org/learn/quick-guide-on-references.aspx>.

http://www.ecu.edu/cs-dhs/laupuslibrary/upload/apa_style_guide_6th_ed_oct09.pdf

<http://soskin.info/userfiles/file/CHASOPYS/APA-2010.pdf>

https://library.westernsydney.edu.au/main/sites/default/files/cite_APA.pdf

Назви періодичних українсько- та російськомовних видань (журналів, збірників та матеріалів конференцій) у REFERENCES подаються транслітерацією та англійською мовою.

Транслітерування українських джерел: <http://www.slovnyk.ua/services/translit.php>

Транслітерування російських джерел: <http://translit.net/>

Якщо мовою статті є англійська, бібліографічний опис джерел не транслітерується.

Робота редакції з авторами

Рукопис статті передається на *подвійне сліпе рецензування* членами редколегії та експертами відповідно до наукового напрямку статті. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія, яка має право відхиляти матеріали, повертати їх на доопрацювання, скорочувати й редагувати.

Матеріали, які надійшли до редакції з порушенням зазначених вимог, не реєструються й не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.

Точка зору редакційної колегії може не збігатися з точками зору авторів статей.

Автор (співавтори) статті несе відповідальність за правильність і достовірність викладеного матеріалу, належність останнього йому особисто, точність викладених у роботі фактів (даних) та якість перекладу цитат з іншомовних джерел (за наявності).

Зразки ліцензійної згоди на публікацію (Додаток 1), анотації до статті англійською мовою (Додаток 2) та оформленні статті (Додаток 3) розміщено на сайті збірника наукових праць «Економічна теорія та право»: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/>.

Порядок рецензування статей

Рецензування рукописів наукових статей, поданих авторами в збірник «Економічна теорія та право», спрямовано на підтримку високої якості економічних і юридичних досліджень та забезпечення їх результатів від плагіату й недобросовісного використання. Принципами рецензування є незалежність, об'єктивність, висока компетентність, обґрунтованість висновків, етичність та неупередженість наукової експертизи. У збірнику друкуються матеріали, які раніше не публікувалися і не призначені для одночасної публікації в інших виданнях.

Стаття приймається до розгляду лише за умови, що вона відповідає вимогам до авторських оригіналів статей, надрукованим у збірнику.

Перед передачею на рецензування всі статті перевіряються на відсутність плагіату (неправомірного запозичення), актуальність, відповідність науковій спрямованості (профілю) збірника. При виявленні плагіату або недостовірних даних та посилять стаття знімається з рецензування.

Рецензування рукописів є подвійним сліпим (*double-blind peer review*) і передбачає рецензування та рекомендацію наукової статті до опублікування членом (або членами) редакційної колегії збірника, який є експертом із проблем, що досліджуються автором, а також запрошеними вітчизняними або закордонними фахівцями у певній галузі економіки та права.

Головні вимоги до рецензентів збірника та їх персональний склад визначаються рішенням редакційної колегії.

Рецензент рукопису повинен визначити актуальність, самостійність, методологічну та теоретичну обґрунтованість, новизну та практичне значення результатів

дослідження, відповідність вимогам щодо структури та оформлення статей, що публікуються у фахових виданнях, відповідність статті науковому рівню, тематиці, вимогам та редакційній політиці збірника наукових праць «Економічна теорія та право» та доцільність її публікації.

Якщо в рецензії містяться рекомендації щодо виправлення і доопрацювання статті, редакційна колегія направляє автору текст рецензії з пропозицією врахувати їх при підготовці нового варіанта статті або аргументовано їх спростувати. Стаття, надана автором у редакцію після усунення зауважень, розглядається в загальному порядку. Остаточне рішення щодо публікації статті приймається редакційною колегією, яка має право відхиляти матеріали, повертати їх на доопрацювання, скорочувати й редагувати. Редакційна колегія зобов'язана за вимогою автора надати йому рецензії (текст рецензії при анонімній експертизі) для вивчення, усунення недоліків та здійснення необхідних доповнень і виправлень.

Стаття, не рекомендована рішенням редакційної колегії до публікації, до повторного розгляду не приймається.

Політика антиплагіату

З метою забезпечення високої якості та унікальності опублікованих матеріалів усі статті, що надходять до редакції, попередньо перевіряються на виявлення текстових запозичень (плагіату) із використанням Антиплагіатної інтернет-системи StrikePlagiarism.com, що є у розпорядженні Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого.

До розгляду не приймаються:

статті, що містять менш ніж 85% унікального тексту, за винятком оглядів (рецензій) наукових праць, які можуть вимагати певної кількості цитувань;

статті, зміст яких повністю або частково повторює інші опубліковані чи розміщені автором у мережі Інтернет матеріали (дисертацію, автореферат, монографію, наукову статтю, тези, звіт про наукову діяльність тощо);

статті, створені рерайтом.

Редакція рекомендує авторам здійснювати самостійно попередню перевірку своїх статей на виявлення плагіату з використанням будь-яких онлайн-сервісів.

Підписано до друку з оригінал-макета 26.08.2020
Формат 70×100 ¹/₁₆. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 13,38. Обл.-вид. арк. 10,15. Вид. № 2565.
Тираж 100 прим.

Видавництво «Право» Національної академії правових наук України
та Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
вул. Чернишевська, 80а, Харків, 61002, Україна
Тел./факс (057) 716-45-53
Сайт: www.pravo-izdat.com.ua
E-mail для авторів: verstka@pravo-izdat.com.ua
E-mail для замовлень: sales@pravo-izdat.com.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції — серія ДК № 4219 від 01.12.2011 р.

Виготовлено у друкарні ФОП Татарчук С. І.
Тел. (057) 717-28-80