

MONOGRAFIA  
POKONFERENCYJNA

SCIENCE,  
RESEARCH, DEVELOPMENT #29

Economy. Management.

State and Law

*Gdańsk*

*30.05.2020 - 31.05.202*

U.D.C. 004+62+54+66+082

B.B.C. 94

Z 40

**Zbiór artykułów naukowych recenzowanych.**

(1) Z 40 Zbiór artykułów naukowych z Konferencji Międzynarodowej Naukowo-Praktycznej (on-line) zorganizowanej dla pracowników naukowych uczelni, jednostek naukowo-badawczych oraz badawczych z państw obszaru byłego Związku Radzieckiego oraz byłej Jugosławii.

(30.05.2020) - Warszawa, 2020.

ISBN: 978-83-66401-51-8

Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour»

Adres wydawcy i redakcji: 00-728 Warszawa, ul. S. Kierbedzia, 4 lok.103

e-mail: info@conferenc.pl

Wszelkie prawa autorskie zastrzeżone. Powielanie i kopiowanie materiałów bez zgody autora jest zakazane. Wszelkie prawa do artykułów z konferencji należą do ich autorów.

W artykułach naukowych zachowano oryginalną pisownię.

Wszystkie artykuły naukowe są recenzowane przez dwóch członków Komitetu Naukowego.

Wszelkie prawa, w tym do rozpowszechniania i powielania materiałów opublikowanych w formie elektronicznej w monografii należą Sp. z o.o. «Diamond trading tour».

W przypadku cytowań obowiązkowe jest odniesienie się do monografii.

Publikacja elektroniczna.

«Diamond trading tour» ©

Warszawa 2020

ISBN: 978-83-66401-50-1

**Redaktor naukowy:**

**W. Okulicz-Kozaryn**, dr. hab, MBA, Institute of Law, Administration and Economics of Pedagogical University of Cracow, Poland; The International Scientific Association of Economists and Jurists «Consilium», Switzerland.

**KOMITET NAUKOWY:**

**W. Okulicz-Kozaryn** (Przewodniczący), dr. hab, MBA, Institute of Law, Administration and Economics of Pedagogical University of Cracow, Poland; The International Scientific Association of Economists and Jurists «Consilium», Switzerland;

**С. Беленцов**, д.п.н., профессор, Юго-Западный государственный университет, Россия;

**Z. Ćekerevac**, Dr., full professor, «Union - Nikola Tesla» University Belgrade, Serbia;

**Р. Латыпов**, д.т.н., профессор, Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ), Россия;

**И. Лемешевский**, д.э.н., профессор, Белорусский государственный университет, Беларусь;

**Е. Чекунова**, д.п.н., профессор, Южно-Российский институт-филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы, Россия.

**N. Yuriychuk**, Ph. D in Pedagogics, Assistant Professor, Assistant Professor at the Chair for Ukrainian Linguistics and Methods of Education SHEI «Pereiaslav-Khmelnytskyi State Pedagogical Hryhorii Skovoroda University», Ukraina

**KOMITET ORGANIZACYJNY:**

**A. Murza** (Przewodniczący), MBA, Ukraina;

**A. Горохов**, к.т.н., доцент, Юго-Западный государственный университет, Россия;

**A. Kasprzyk**, Dr, PWSZ im. prof. S. Tarnowskiego w Tarnobrzegu, Polska;

**A. Malovychko**, dr, EU Business University, Berlin – London – Paris - Poznań, EU;

**S. Seregina**, independent trainer and consultant, Netherlands;

**M. Stych**, dr, Uniwersytet Pedagogiczny im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, Polska;

**A. Tsimayeu**, PhD, associate Professor, Belarusian State Agricultural Academy, Belarus.

**I. Bulakh** PhD of Architecture, Associate Professor Department of Design of the Architectural Environment, Kiev National University of Construction and Architecture

**Recenzenci:**

**L. Nechaeva**, PhD, Instytut PNPU im. K.D. Ushynskogo, Ukraina;

**М. Ордынская**, профессор, Южный федеральный университет, Россия.

**МЕХАНІЗМ ПРИЙНЯТТЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ  
РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Басіста Ю.С., Харченко Г.А. ....5

**ДОВІРА ЯК ВЛАСНИЙ РЕСУРС ЕФЕКТИВНОСТІ  
МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Нісходовська О.Ю. ....9

**ПОСИЛЕННЯ РОЛІ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ  
НЕПЕРЕДБАЧУВАНИХ ПОДІЙ**

Леушина О.А. ....14

**ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЕКСПОРТУ СФЕРИ ПОСЛУГ УКРАЇНИ**

Захарченко О.Г. ....18

**ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ В  
РЕГІОНАЛЬНОМУ ФУНКЦІОНУВАННІ ТУРИСТИЧНОЇ  
ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ**

Марченко О. А., Чеснокова С. О. ....22

**ІСТОРИКО-ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ ПОХОДЖЕННЯ  
ТА СТАНОВЛЕННЯ ФЕНОМЕНА ПРАВ ЛЮДИНИ**

Булавина С. Є. ....26

**ЗАХИСТ ПЕРСОНАЛЬНИХ ДАНИХ: СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ**

Ярема О., Проць І. ....34

**PRINCIPLE OF WORKING OF MUSIC STREAMING SERVICES**

Tynianov A. D. ....36

**ETHICAL ISSUES IN THE NONPROFIT SECTOR**

Ropova T. ....38

**ОРГАНІЧНІ ЗАКОНИ В СИСТЕМІ КОНСТИТУЦІЙНОГО  
ЗАКОНОДАВСТВА**

Лепіш Н. Я., Тимчишин Т. М. ....41

---

## МЕХАНІЗМ ПРИЙНЯТТЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

---

**Басіста Ю.С.**

студентка,

Національний університет біоресурсів і природокористування

**Харченко Г.А.**

к.е.н., доцент кафедри менеджменту ім. Проф. Й.С. Завадського,

Національний університет біоресурсів і природокористування

---

**Ключові слова:** управлінські рішення; організація; етапи прийняття управлінських рішень, рівні менеджменту.

**Keywords:** management decisions, organization; stages of management decision making, levels of management.

Ефективне управлінське рішення передбачає оптимальне функціонування та розвиток підприємства, створення сучасних сприятливих умов праці, задоволення соціальних потреб менеджера та учасників колективу. Однак, у зв'язку з динамічним характером господарсько-економічного процесу, умови функціонування підприємства постійно змінюються, що проявляється у виникненні різноманітних ситуацій. Тому в роботі менеджера виникають відхилення від планової програми розвитку об'єкта управління і виникає потреба дослідження суті, змісту, етапів моделей та умов прийняття ефективних управлінських рішень.

Зауваження, що управлінське рішення – це результат розумово-психологічної діяльності керівника, який призводить до вибору пев-

ної альтернативи дій щодо освоєння новітніх сфер діяльності, реалізації невикористаного потенціалу, впровадження та використання нових, нестандартних методик та технологій, що сприяють розвитку і підвищенню ефективності функціонування об'єктів, які їх використовують [5, с. 134]. Роль рішення в управлінському процесі надзвичайно велика, адже керувати – означає вирішувати будь-яке завдання для досягнення певної підприємницької мети, рішення має загальний характер, що витікає із специфіки людської діяльності, свідомої і цілеспрямованої.

Механізм прийняття та реалізації управлінських рішень складається з групи базових елементів, а саме проблема (проблемна ситуація), людський фактор та наявність альтернативного набору передба-

чуваних варіантів рішень, тобто можливість здійснення вибору [4, с. 23; 6].

Загалом, технологічний процес прийняття управлінських рішень можна представити у вигляді послідовності етапів і процедур, що мають між собою прямі і зворотні зв'язки, які утворюють інформаційні потоки. При цьому в процесі прийняття і реалізації раціональних управлінських рішень прийнято виділяти наступні етапи [2, с. 11]: визначення цілей; забезпечення комплексності рішення; забезпечення інформаційними джерелами для підготовки рішення; перевірка наслідків реалізації можливих варіантів; оцінка результатів.

Визначення цілей прийняття рішення повинне містити характеристику проблемної ситуації, а також при необхідності інші відомі елементи вирішуваної задачі. Визначення цілей служить підставою для подальшого вироблення і прийняття відповідного управлінського рішення. При цьому мають бути сформульовані умови, пов'язані з даною проблемою, визначені причини її виникнення і розвитку. Вирішення економічних завдань завжди здійснюється в умовах різних обмежень: фінансових, матеріальних, правових, етичних тощо, тому важливо чітко сформулювати об-

меження, які повинні враховуватися при прийнятті рішення в конкретній проблемній ситуації. Для обробки і аналізу інформації широко використовуються кількісні методи: групування, табличний метод, кореляційно-регресійний аналіз та інші економіко-математичні методи [1, с. 47-70; 3, с. 155].

Виявлення причин виникнення проблемної ситуації є найважливішою умовою прийняття правильного рішення. Знання причин дозволяє своєчасно виявити проблему у момент її зародження. Від оперативності організаційно-економічного управління залежить ефективність реалізації профілактичних заходів превентивного характеру, які запобігають появі або поглибленню проблемних ситуацій [2, с. 31]. Відсутність знань про причини виникнення проблемної ситуації призводить до того, що проблема може виникнути несподівано. В такому випадку часу на прийняття правильного рішення може не вистачити. Виявлення причин виникнення проблемної ситуації можливо на основі достовірної інформації про характер і особливості функціонування об'єкта управління. Проте збір інформації про проблемну ситуацію пов'язаний з додатковими витратами і часом. Причинами проблем-

них ситуацій можуть стати чинниками внутрішнього і зовнішнього середовища діяльності підприємства [2, с. 32]. Поява однієї проблеми спричиняє за собою виникнення інших. Тому необхідно мати на увазі, що будь-яке рішення може торкнутися усіх сфер виробничо-господарської діяльності підприємства.

Завдання прийняття рішення формується таким чином: в умовах проблемної ситуації, відведеного часу і ресурсів необхідно сформулювати цілі, обмеження, альтернативні рішення, зробити оцінку переваг рішень і знайти найкраще з них, керуючись сформульованим критерієм вибору [2, с. 12]. Суттєвий вплив на прийняте та реалізоване управлінське рішення завжди має отриманий результат у вигляді соціо-економічного ефекту, тобто збалансованість потреб з боку підприємницької структури та соціо-економічної системи.

Ієрархія цілей механізму процесу забезпечення прийняття та реалізації управлінських рішень в підприємницькій структурі складається з взаємопов'язаних рівнів. Так, перший рівень – інституційний – передбачає націленість усіх зусиль організації на забезпечення генеральної місії підприємства, тобто пошуку можливостей забез-

печення пріоритету інтересів суспільства. Другий рівень передбачає здатність менеджерів вищого рівня забезпечувати можливість досягнення місії підприємства в частині отримання бажаного прибутку та нарощування капіталу підприємства. Наступний адміністративний рівень передбачає забезпечення процесу прийняття та реалізації управлінського рішення, зокрема в частині ресурсів та комунікації всередині організаційної структури підприємства між управлінським персоналом. На операційному рівні відбувається ознайомлення та корегування процесу підготовки вироблення та прийняття управлінських рішень менеджерами середнього рівня. На низовому рівні відбувається реалізація сформованого управлінського рішення персоналом. Представники даного рівня найбільш тісно контактують із зовнішнім середовищем підприємства у частині результативності та якості отриманих результатів. Так, адміністративний, операційний та низовий рівні повинні мати тісну комунікаційну внутрішню мережу, що забезпечить можливість вчасного корегування процесу вироблення, прийняття та реалізації управлінського рішення на різних його етапах.

Завершенням процедури виро-

блення, прийняття та реалізації управлінських рішень є контроль, на якому проводиться постійний моніторинг отриманих результатів від реалізації управлінського рішення. Задіяними та зацікавленими в аналізі результатів мають бути всі управлінські рівні підприємницької організаційної структури [4, с. 24].

Загалом, структура управління має формуватися так, щоб менеджер мав можливість приймати ефективні рішення своєчасно за будь-яких обставин. Проте в сучасних умовах переважає прийняття гнучких термінових рішень, коли зміни складно передбачити. Крім того, при підготовці та прийнятті рішень необхідно враховувати новизну, складність, динаміку і передбачуваність багатьох явищ, які виникають у політичній, економічній та соціальній сферах діяльності, а головною передумовою результативного управління є всебічний аналіз діяльності підприємства.

### Список літератури

1. Андреева Г.І., Андреева В.А. Організація і методика економічного аналізу: навч. посіб. Суми, 2009. 353 с.
2. Гайдаєнко О. М., Шевчук Н.С. Управлінський аналіз: навч. посіб. Одеса, 2015. 151 с.
3. Обиденнова Т. С., Гусаров О. О., Антипцева О. Ю. Методи прийняття управлінських рішень в умовах розроблення, впровадження та функціонування системи менеджменту інформаційної безпеки. Проблеми системного підходу в економіці. 2019. Вип. 2(1). С. 153-157.
4. Овдіюк О. М. Концептуальні положення механізму прийняття та реалізації управлінських рішень. Наукові горизонти. 2019. № 9. С. 20–26.
5. Чичун В. А. Сутність та значення управлінських рішень у роботі сучасного менеджера. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2019. Вип. 2. С. 126-136.
6. Харченко В.В., Харченко Г.А. Оптимізація використання виробничих ресурсів аграрного підприємництва. Науковий економічний журнал «Актуальні проблеми економіки». 2015. № 10 (172). С. 458–464.



## ДОВІРА ЯК ВЛАСНИЙ РЕСУРС ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Нісходовська О.Ю.**

кандидат економічних наук Подільський державний аграрно-технічний університет м. Кам'янець-Подільський Україна

*В сучасних умовах економічної нестабільності саме економічна криза нагально поставила питання про довіру населення до фінансово-кредитної, грошової систем України та планування бізнесу в цілому. Як наслідок, рівень довіри до чужих валют вищий, ніж до власної, хоча має бути навпаки.*

**Ключові слова:** довіра, маркетинг, маркетингова діяльність, власний ресурс, конкуренція.

**Keywords:** trust, marketing, marketing activities, own resources, competition.

Маркетингова стратегія є інструментом управління діяльністю підприємства з метою досягнення його довгострокових цілей. Вона відображає підхід до ведення бізнесу та дії, які здійснюються з метою привернення уваги споживачів до продукції й послуг, зміцнення ринкової позиції, розвитку конкурентних переваг.

Практично в кожній країні довіра до бізнесу перевищує довіру до самої влади.

Довіра між людьми – це основа діяльності будь-якої організації чи товариства і навіть економіки в цілому. Люди, що працюють в атмосфері взаємної довіри, співпрацюють набагато продуктивніше, досягаючи потрібних результатів

швидше і з меншими витратами. За відсутності довіри бізнес майже сповільнюється і різко зростають витрати. Люди в цьому випадку насамперед намагаються захиститися від тих, кому вони не довіряють. Як приклад, вони не вірять нікому на слово, а тому наполягають на тому, щоб всі їх прохання та розпорядження фіксувалися лише в письмовому вигляді, або ж роблять безліч інших кроків, де єдиний сенс в цьому полягає у компенсації відсутності довіри. Компанія обкладається своєрідним податком за відсутність у ній довіри, а якщо довіра є, то його слід розцінювати як додатковий прибуток.

В основі довіри лежить поєднання характеру людини з його

компетентністю. Тобто важливі якості характеру – це чесність, ентузіазм і правильне ставлення до оточуючих. Довіру можна пробудити, втратити і відновити. Багато людей докладають цілеспрямовані зусилля для того, щоб викликати у інших довіру. Таким чином можна виділити п'ять так званих «хвиль» довіри, які поширюються крізь масу людей:

1. Довіра до самого себе. Щоб довіряти іншим людям, або щоб вони довіряли вам, ви повинні навчитись довіряти самі собі.

2. Довіра у відносинах. Послідовно вишикуйте свої відносини на основі довіри. Послідовність в діях – невичерпне джерело довіри.

3. Довіра на рівні організації. Це довіра між співробітниками однієї організації, причому мова йде не тільки про комерційні компанії, але й про благодійні товариства, урядові і освітні установи.

4. Довіра на рівні ринку. Гарна репутація компанії і привабливість її брендів залежать від довіри до неї учасників ринку.

5. Довіра на рівні суспільства. Для суспільної довіри людина або компанія повинні виробляти суспільно значиму цінність.

У січні 2019 року фахівці міжнародного PR-агентства Edelman в черговому соціологічному дослідженні «Барометр Доверія – 2019»

дійшли до такого висновку, що вимірювання рівня довіри до бізнесу, брендам і різним суспільним інститутам значно переважає.

Глобальне дослідження Trust Barometer проводилося компанією Edelman протягом 9 років, з кожним разом розширюючи свою географію. Основна мета даного дослідження – визначення рівня довіри до різних суспільних інститутів, таким як держава, бізнес, ЗМІ, громадські організації, релігійні установи, а також джерела інформації. Результати Trust Barometer традиційно викликають великий інтерес в міжнародних ділових колах і останні кілька років представлені на Всесвітньому економічному форумі в Давосі. В останнє дослідження було включено 18 країн світу, в тому числі США, провідні держави Європейського Союзу, Японія, Бразилія, Китай та інші. Учасниками глобального опитування стали економічно і соціально активні люди у віці від 35 до 64 років, з вищою освітою і щорічним доходом понад \$ 75 тис., залучені в сферу бізнесу, політики, державного управління, які беруть діяльну участь в політичному і громадському житті своїх країн.

Головним висновком дослідження стало те, що стан довіри демон-

струє хороші можливості для бізнесу – він виходить на лідируючі позиції в більшості країн: довіра до бізнесу перевищує довіру до влади в 14 з 18 опитаних країн. Крім того, бізнес тісно взаємодіє з громадськими організаціями, які є лідерами довіри по всьому світу – це теж позитивний фактор. Молоді респонденти (у віці від 25 до 34 років) повсюдно в світі налаштовані більш оптимістично і схильні довіряти бізнесу більшою мірою, ніж старше покоління. При цьому більшість респондентів – особливо молоді демонструють намір проектувати довіру або недовіру, тобто активно поширювати свої позитивні і негативні судження про ті чи інші компанії, вчиняти інші дії, спрямовані на заохочення або покарання компанії в контексті її репутації і соціальної активності. Цікаво, що в Росії і Польщі бізнес лідирує в довірі серед інших інститутів. Взагалі ж в світі більше довіряють компаніям, штаб-квартири яких знаходяться в Великобританії, Німеччині, Італії, Іспанії та Ірландії. Найменше тим, чії головні офіси розташовані в КНР, Росії (російським компаніям довіряють найменше) і Мексиці. Таким чином, сім з десяти лідерів довіри до національного бізнесу розташовуються в Європейському Союзі.

Щодо України, то у нас дуже низький відсоток довіри суспільства до бізнесу. Згідно з дослідженнями, великому бізнесу в Україні не довіряють трохи менше, ніж уряду, судам і російським ЗМІ (від -51% до -71%). До малого і середньому бізнесу довіру набагато більше – понад 40%. Майже так само, як і громадським організаціям. Більше довіри – у волонтерів, церкви і армії.

Підприємець чудово розуміє, що без ризику неможливо розвинути свій бізнес, але змушений довірити знову новому підлеглому частину своїх виробничих, інтелектуальних та інших секретів, необхідних для втілення його бізнес-планів в життя. Звідси випливає, що він довіряє (видає) працівникові символічний кредит на випробувальний і наступний термін їхньої спільної діяльності. З іншого боку, працівник довіряє підприємству свої знання, які є його особистою невідчужуваною власністю, сподіваючись на обіцяні винагороди за вміння їх вигідно застосовувати.

Як правило, довіра визначається як «надія на те, що люди, від яких ми залежимо, виправдають наші очікування», і пов'язуються з такими поняттями, як «порядність», «чесність» і «прояв турботи» [1].

На практиці вимір даних компонентів довіри викликають труднощі. Це не суттєво при ірраціональному прийнятті рішення, але важливо в контексті управлінської діяльності, де довіра є результатом раціонального рішення, прийнятого на основі дослідження фактів, що піддаються вимірюванню. Тому має сенс уточнити поняття «довіра» з позиції використання його в економічних цілях.

*Довіра – це готовність бути залежним від інших людей в ситуації невизначеності і в очікуванні певної вигоди від цього [5]. Ситуація невизначеності детермінована відсутністю можливості контролю і небезпеки невірному прогнозуванні поведінки інших людей. В маркетинговій діяльності довіру тісно пов'язують із поняттями «вигода», «ризик» і «залежність». Це є наслідком залежності можливого ризику і потенційної вигоди від рішення про довіру. Зацікавленість до довіри, як економічної категорії зростає разом з появою все більшої кількості стратегічних альянсів та інших форм співробітництва компаній. Якщо немає довіри, то витрати ведення господарської діяльності зростають приблизно на 50% через необхідність ведення нагляду і контролю [5].*

*Отже, довіра стає фактором*

*ризик, який повинен враховувати підприємства при розробці своїх стратегічних планів. Причому не тільки щодо ринкових (зовнішніх) аспектів своєї діяльності, а й у відношенні організації внутрішніх систем управління.*

Не залежно від обсягу ресурсу довіри, яким володіє суспільство, соціальна система, у якій ми живемо, та й, власне, саме життя диктує нам необхідність продовжувати здійснювати той чи інший вибір, а отже знову й знову вирішувати для себе яку позицію обрати щодо різних об'єктів соціальної реальності довіри чи недовіри. Негативний досвід не виправдання довіри є суттєвим бар'єром для формування довірчих відносин і подальшого накопичення соціального ресурсу довіри у суспільстві. На думку Є. Головахи, «реальний шлях підвищення довіри у суспільстві – це послідовний перехід від контролю держави над суспільством і особистістю до послідовного контролю громадянського суспільства відносно державного апарату та його методів управління соціально-політичною сферою і економікою» [4, с. 10].

Підсумовуючи все вище сказане, можна зробити висновок, що у реальному секторі економіки довіра стає надзвичайно важливою еконо-

мічної і соціально-психологічної категорією. У процесі поділу двох класичних фундаментальних функцій бізнесу – володіння і управління – довіра стає визначальним фактором. Між стейкхолдерами також складаються особливі відносини, і їх ефективність багато в чому залежить від ступеня довіри між ними. Кожен з учасників бізнесу бачить компанію, в якій вони працюють, під власним кутом зору, який пов'язаний з відмінностями очікувань. Персонал сприймає її як «роботодавця», акціонери – в якості «керуючого капіталу», споживачі як виробника цінностей і послуг і т.д.

Однак саме людські ресурси є фундаментальною основою економіки будь-якої країни.

### Література

1. Довіра в суспільстві і наш дохід: як вони пов'язані: [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2019/05/13/647691/> (Дата звернення: 18.05.2020)
2. Доверие в бизнесе: [Электронный ресурс] Режим доступу: <https://hr-academy.ru/hrarticle/doverie-v-biznese.html> (Дата звернення: 18.05.2020)
3. Енциклопедія Сучасної України НАН України. Наукове товариство ім. Т. Шевченка.:– Т. 8: Дл–Дя; А–Г. Додаток. – К.: Державне голов. підприємство республіканського виробничого об'єднання, 2008. – 716 с.
4. Головаха Е., Костенко Н., Макеєв С. Общество без доверия // Киев: Институт социологии. НАН Украины, 2014. – 338 с
5. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. // АСТ Москва, 2008 г. – 736 стр.
6. Deming W. Edwards The New Economics for Industry, Government, Education. 2nd. MIT Press, 2000
7. Edelman R. The Power of the Earned Brand. [On-line]. Available from: <http://www.edelman.com/p/6-a-m/the-power-of-the-earned-brand> (accessed 15 May 2020).
8. Edelman Trust Barometer: Executive Summary (2015) [On-line]. Available from: <http://www.edelman.com/insights/intellectual-property/2015-edelman-trust-barometer/trust-and-innovation-edelman-trust-barometer/executive-summary> (accessed 18 May 2020).
9. Mind the gaps. The 2015 Deloitte Millennial survey. Executive summary. [On-line]. Available from: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/gx-wef-2015-millennial-surveyexecutivesummary.pdf> (accessed 15 May 2020).

## ПОСИЛЕННЯ РОЛІ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ НЕПЕРЕДБАЧУВАНИХ ПОДІЙ

---

**Леушина О.А.**

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та готельно-ресторанного бізнесу Мелітопольський державний педагогічний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

---

**Ключові слова:** державне управління економікою, ринкові ризики, економічний спад.

**Keywords:** government regulation of the economy, market risks, economic recession.

В умовах пандемії, яка впливає не тільки розвиток економічних процесів в різних країнах, а й на життя звичайних громадян у всьому світі, думки вчених, економістів, політологів розділилися. Одні вважають, що пандемію можна віднести до «чорного лебедя», визначеного і описаного Насімом Талебом, як ситуацію, яку неможливо було передбачити і яка має величезну силу впливу. Інші стверджують, що пандемію не можна віднести до «прильоту» чорного лебедя, бо світ просто недооцінив імовірність масової епідемії. (1) До того ж, у вересні 2019 року Рада економічних консультантів при адміністрації президента США опублікувала доповідь про сценарії розвитку можливої пандемії, де попереджала про неприйнятно низьку швидкість виробництва необхідної в такому випадку вакцини. До слів ради не прислухався ні американ-

ський президент, ані лідери інших країн, навіть коли був закрито на карантин місто Ухань, де населення більше, ніж в Лондоні [2]. Світ просто недооцінив імовірність передбачуваного і навіть неминучого трагічного сценарію. Як це нерідко буває, щоб компенсувати початкове нехтування небезпекою, держави згодом продемонстрували гіпертрофовану реакцію. Той факт, що системи охорони здоров'я більшості країн виявилися невідповідними до пандемії, вже називають неприйнятною халатністю. Тому для розробки стратегії та обґрунтування подальших дій, треба зробити висновки у ситуації, що склалася.

Не можна заперечувати, що повсюдний карантин потребуватиме серйозних заходів у відповідь на ймовірні наслідки пандемії. Всі чекають і вимагають від держав, щоб вони рятували кредиторів і борж-

ників, орендарів та орендодавців, споживачів і виробників, підприємців і найманих працівників. За ради боротьби з коронавірусом держава бере на себе всі ринкові ризики. Вже зараз провідні економісти говорять про створення нових наддержавних фондів, які допоможуть країнам прямо управляти ризиками пандемій і природних катастроф. Поки це заняття було лише прерогативою міжнародних організацій на кшталт Світового банку і відносилось лише до підтримки бюджетів окремих країн, що розвиваються. Зараз цього замало. Паралельно всюди держави вимушені посилити свою роль в економіці, щоб підтримати збанкрутілі домогосподарства і компанії, відновити розірвані виробничі ланцюжки, знизити безробіття, яке може виявитися масовим.

Зрозуміло, що державна влада під час кризи буде зростати, бо тільки вона допоможе швидко мобілізувати всі ресурси країни, примусово закрити бізнес, ввести карантин, щоб зупинити коронавірус та компенсувати економічний спад. Конгрес США готовий прийняти пакет заходів вартістю майже два трильйони доларів, що становить 10% ВВП. Кредитні гарантії Великобританії, Франції та інших країн становлять близько 15% ВВП. Цен-

тральні банки друкують гроші і використовують їх для покупки активів, які вони раніше відкидали. Уряди намагаються хоча б на час відстрочити банкрутство.

З новим випробуванням на міцність зіткнуться ідеали інтеграції та глобалізації. Brexit Великобританії, який похитнув єдність ЄС, і посіяв сумнів у доцільності інтеграції європейської економіки, в умовах пандемії лише посилив розбіжності, оскільки сьогодні кожна країна думає про порятунок своєї економіки і бореться насамперед за себе. Карантин негативно позначився не тільки на економіці окремих держав, а й на глобальній світовій системі в цілому. При будь-якому сценарії розвитку подій, пандемія призведе до рецесії світової економіки, і це в кращому випадку, швидше за все світ чекає світова криза, ступінь якої визначити поки складно.

В таких умовах держава повинна діяти рішуче. Проте на це здатні лише розвинені держави, які сьогодні є економічними центрами планети, це США, деякі впливові країни ЄС, Японія. Менш розвинені країни опинилися в набагато гірших умовах, оскільки їхні уряди в останні десятиліття звикли вирішувати проблеми, не зміцнюючи економіку своїх держав, а поклада-

ючись на міжнародні кредити, потрапляючи таким чином під зовнішнє управління.

До того ж не можна не відзначити роль ТНК в ситуації, що склалася. Транснаціональні корпорації є одним з найважливіших суб'єктів міжнародної економіки. Вони безпосередньо впливають на нові тенденції в міжнародному бізнесі, глобальну конкурентоспроможність на міжнародних ринках, а також економіку держав. Основною відмінною рисою транснаціональних корпорацій є наявність безлічі філій по всьому світу, величезних виробничих потенціалів на основі прямих інвестицій. Одна країна може бути платформою для створення ТНК, інші країни користувачами даної платформи. Створення філій транснаціональною компанією в тій чи іншій країні може нести як позитивні, так і негативні наслідки. З позитивних – економічний розвиток в країні, забезпечення роботою населення, розширення ринків, надання додаткових доходів бюджету країни [3]. Та в умовах пандемії можуть посилитися негативні наслідки, а саме, ТНК своєю міццю будуть придушувати місцеві фірми, встановлювати монопольні ціни, приховувати доходи від оподаткування шляхом пе-

рекачування їх з однієї країни в іншу, до того ж екологічні наслідки, дестабілізація ситуації на ринку праці за рахунок того, що заробітна плата працівників філій ТНК буде перевищувати заробітну плату працівників місцевих фірм. Все це не сприятиме швидкому виходу країн, що розвиваються з кризи. Захист вітчизняного бізнесу також стане прерогативою держави для подолання кризи.

**Посилення значення держави та збільшення її долі в економіці в період пандемії та можливої кризи, цілком виправдано, Але** історія свідчить про те, що після криз держава не відмовляється від придбаного впливу. Якщо криза, пов'язана з коронавірусом, триватиме більше року, в суспільній свідомості в багатьох країнах світу політика стійкості стане важливіше, ніж політика зростання. Держава буде затребувана в першу чергу, як гарант, механізм забезпечення стабільності.

Залишається сподіватися, що масштаби економічного збитку, слабка готовність багатьох урядів до кризи, вимушене підвищення автономності держав не будуть посилені бажанням відігратися за понесені втрати новими торговими конфліктами і зростанням геополітичної напруженості.



**Використані джерела**

1. Буев М. Почему коронавирус убьёт экономический либерализм, 2020, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/opinion/columns/2020/03/22/825883-koronavirus>
2. В.Назаров, С. Лазарян. Побочный эффект: чем грозит усиление государства в мире после пандемии, 2020, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: РБК:<https://www.rbc.ru/opinions/politics/20/04/2020/5e9d58579a794737af3cc25>
3. Ortina H.V., Leushyna O.A., The influence of state policy on the innovation activity of sustainable balanced economic growth in the globalizathon Науковий економічний журнал «Вісник Бердянського університету менеджменту та бізнесу», 2019.

## ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЕКСПОРТУ СФЕРИ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

---

**Захарченко О.Г.**

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри бізнес-консалтингу та міжнародного туризму Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного, Україна

---

**Ключові слова:** диверсифікація, експорт послуг, види послуг, сфера послуг.

**Keywords:** diversification, export of services, types of services, sphere of services.

В сучасному світі швидкий перебіг подій, поява нових факторів впливу на економіку таких як пандемія COVID-19 зумовлюють необхідність розвитку нових сфер та швидке пристосування їх до змін в світовій економіці. Розвиток сфери послуг сьогодні є актуальним для всієї економіки країни так, як в послугах формуються такі ключові фактори економічного зростання, як наукове знання, нематеріальні форми накопичення, інформаційні технології, а також глобалізація господарської діяльності.

Послуги – це та сфера яка має постійний розвиток в системі життєвих потреб суспільства. У зв'язку з постійним ускладненням техніки і технологій, структури виробництва, удосконалення, освітнього, культурного рівня людини сфера послуг вимагає змін пропорцій в розподілі ресурсів між промисло-

вістю, сільським господарством та іншими сферами виробництва.

Роль послуг (попиту на послуги) зростає із підвищенням рівня заможності населення, яке спроможне витратити щораз більшу частку своїх доходів на купівлю різноманітних послуг. Вплив політики держав на розвиток сфери послуг можна простежити на прикладі країн – членів ЄС, в яких вільний рух послуг є однією з чотирьох визначених ЄС основних свобод. Завдяки європейській інтеграції вільний рух послуг знаходить свій прояв у лібералізації фінансових послуг, відкритті ринків транспортних і комунікаційних послуг тощо [1, с. 247]

Під час технологічного розвитку саме експорт нематеріальних послуг, а не переміщення фізичних товарів стає основою світової торгівлі. Так недооцінка ролі послуг пов'язана з особливостями статис-

Таблиця 1

Структура експорту України за видами послуг в 2008-2018рр.

Види послуг	2008р.		2018р*	
	тис.дол. США	%	тис.дол. США	%
Послуги для переробки товарів з метою реалізації у внутрішній економіці	63613,4	0,5	7232,9	0,1
Послуги для переробки товарів з метою реалізації за кордоном	869047,6	7,1	1692068	14,5
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	468802,9	3,8	242651,1	2,1
Послуги морського транспорту	1304369,4	10,6	523257,5	4,5
Послуги річкового транспорту	195148,5	1,6	к	0,0
Послуги повітряного транспорту	1231067,6	10,0	1221611	10,5
Послуги залізничного транспорту	1641129,8	13,4	538914,8	4,6
Послуги автомобільного транспорту	402694,0	3,3	304438	2,6
Послуги трубопровідного транспорту	2560369,3	20,9	2959048	25,4
Інші допоміжні та додаткові транспортні послуги	261613,4	2,1	233398,4	2,0
Послуги поштової та кур'єрської служби	19727,3	0,2	35769,6	0,3
Послуги, пов'язані з подорожами	492876,4	4,0	298855,4	2,6
Послуги з будівництва	131162,0	1,1	150338,3	1,3
Послуги зі страхування	191509,1	1,6	45021	0,4
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	486437,1	4,0	107547,2	0,9
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	39533,1	0,3	42805,3	0,4
Телекомунікаційні послуги	311191,0	2,5	157745,5	1,4
Комп'ютерні послуги	243142,1	2,0	1633153	14,0
Інформаційні послуги	27241,2	0,2	324058,6	2,8
Ділові послуги	1261610,6	10,3	1060699	9,1
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	53016,6	0,4	19131,9	0,2
Державні та урядові послуги	4448,6	0,0	5220,4	0,0
Усього 2	12260120,9	100	11637950,6	100

Джерело: побудовано автором на основі даних Державної служби статистики України

тичного обліку. Недавнє дослідження Глобального інституту McKinsey показує, як сильно недооцінений внесок послуг в світову торгівлю в порівнянні з торгівлею товарами.

Всі основні послуги у сучасній економіці можна згрупувати наступним чином: транспорт, зв'язок, оптова і роздрібна торгівля, кредитно-фінансова сфера, страхування, побутові послуги, культурно-рекреаційні послуги та блок послуг соціального профілю – освіта, охорона здоров'я, соціальні послуги.

Диверсифікація експорту – збільшення кількості видів і найменувань продукції і послуг, призначених для експорту. В результаті диверсифікації створюються кращі умови для господарського маневру, розширюються можливості подолання негативного впливу на економіку несприятливої господарської кон'юнктури, в т.ч. погіршення «умов торгівлі». На сучасному етапі диверсифікація експорту пов'язана з прискореним оновленням асортименту вивезеної продукції під впливом НТР [2].

В процесі дослідження проведено аналіз структури експорту послуг України за період 2008 – 2018рр. та зроблено порівняльну оцінку змін в структурі за досліджуваний період (табл.1)

Найбільшу частину експорту послуг складають транспортні послуги – 46,2% в 2018р., хоча в світі цей сектор вже не перевищує 25%. Експорт послуг пов'язаних з подорожами складає 2,4% в 2018р., хоча в країнах світу займає понад 32%. Якщо в 1980 р транспортні послуги займали одну третину загального обсягу експорту послуг, то в 2017 р – лише 17,6%.

... – формування інформації не здійснювалось до 2013 року.

к – дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації.

\* Інформація за 2018 – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

<sup>2</sup> Загальні обсяги експорту послуг за 2008-2012 роки уточнено відповідно до Методики ретроспективного перерахунку вартості послуг з переробки у зовнішньоекономічній діяльності

Частково це обумовлено відносним зменшенням вартості міжнародних перевезень, а також випереджаючим розвитком експорту інших видів послуг [3, с.505]

Послуги трубопровідного та по-

вітряного транспорту, комп'ютерні послуги та послуги для переробки товарів з метою реалізації за кордоном відіграють першочергову роль в експорті послуг і складають 60% (2018р). Також актуальним і перспективним напрямком є зростання обсягу інформаційних послуг. Обсяг наданих інформаційних послуг за 11 років збільшився майже в 12 разів в структурі 2018р і складає 2,8%. В умовах сучасних вимог, особливо з урахуванням пандемії COVID-19 є перспективним напрямком зовнішньоторговельної діяльності є експорт послуг які можливо надавати дистанційно, тобто комп'ютерні, інформаційні фінансові, наукові, професійні та консалтингові послуги, послуги поштової та кур'єрської служби. Вимагає уваги та підтримки з боку держави сфери послуг пов'язаних з подорожами. В цілому розгалужена сфера експорту послуг має певні перспективи з точки зору вимог світового ринку, але в загальному підсумку за десятиріччя експорт послуг України знизився на 6 % (622 млн.дол.США).

Отже, головна особливість експорту послуг України є структурна

незбалансованість та зменшення загального обсягу, що не відповідає вимогам сучасного світового ринку. По багатьох категоріях послуг Україна має слабкі конкурентні позиції в міжнародній торгівлі, імпортуючи більше, ніж екпортуючи. Перш за все, це відноситься до послуг пов'язаних з подорожами (туризму), наукових та технічних послуг, роялті та ліцензійних платежів, послуг операційного лізингу, а також фінансових і страхових послуг. Отже, саме сфера послуг вимагає уваги з боку держави в напрямку фінансової, маркетингової, податкової, інформаційної та інших видів підтримки, метою якої буде стратегія диверсифікації експорту.

#### **Використані джерела**

1. Мальська М. Економіка послуг: суть та управління / М. Мальська // Вісник Львівського університету. Серія: Міжнародні відносини. – 2014. – Вип. 34. – С. 243-250.
2. Економічний словник [Текст] / А.Н. Сухарев. Економічний словник, 2008 – Режим доступу: <http://epi.cs.ua/nalog-27529.html>
3. Якубук Ю.П. Тенденции мирового экспорта услуг/ Большая Евразия: Развитие, безопасность, сотрудничество, 2018. – С. 504-508

## ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ В РЕГІОНАЛЬНОМУ ФУНКЦІОНУВАННІ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ

---

**Марченко Оксана Анатоліївна,**

доктор економічних наук, професор кафедри економіки та готельно-ресторанного бізнесу, Мелітопольський державний педагогічний університет імені Богдана Хмельницького м. Мелітополь, Україна

**Чеснокова Світлана Олегівна,**

студентка спеціальності 051 Економіка, Мелітопольський державний педагогічний університет імені Богдана Хмельницького м. Мелітополь, Україна

---

**Ключові слова:** маркетингова політика, туристична індустрія, маркетинговий аналіз, туристичний продукт

**Keywords:** marketing policy, tourism industry, marketing analysis, tourism product

За результатами проведеного соціально-економічного моніторингу, фіксується стрімке зростання попиту на туристично-рекреаційні послуги, що пропонуються туристичними підприємствами Запорізького регіону протягом останніх років. Постійне підвищення якості обслуговування, розвиток інфраструктури дедалі більше приваблюють рекреантів. Так, у санаторіях та пансіонатах області у 2017 р. порівняно з 2010 р. сукупний річний дохід зріс більше ніж на 27,0 млн грн., або на 34%, а загальний прибуток – на 1 млн грн., або майже у 1,8 разів. Це свідчить про те, що попит, який склався на туристичному ринку послуг у відносно нечутливий до ціни і при

незмінних параметрах впливу зовнішніх факторів дозволяє прогнозувати його подальше зростання [1].

Важливе значення у проведенні ефективної маркетингової політики має управління процесом просування туристично-рекреаційного продукту, головним засобом якого є рекламна діяльність. Саме вона дає можливість споживачу створити конкретне уявлення про туристичний продукт, прискорити та спростити пошук при його виборі. Основними рекламними засобами, які можна використати в туристичних та рекреаційних підприємствах, радіо, телебачення, вивіски, каталоги, буклети, стенди, листівки, рекламні щити, Інтернет-

реклама тощо. Доцільно зауважити, що реклама в Інтернеті має коротку історію, оскільки перші одичні експерименти з розміщення рекламних послуг туристично-рекреаційного характеру у всесвітньому «павутинні» почалися з 1997р., а вже зараз її використовують практично всі оператори туристичного бізнесу. Відмінність реклами в Інтернеті від просування через традиційні системи інформації насамперед полягає в її інтерактивності, оскільки рекламодавець, стежачи за станом ринку, має можливість постійно вносити інформацію про програми, коригувати колишні пропозиції, виходячи зі сформованої кон'юнктури на ринку туристичних та рекреаційних послуг.

Окрім рекламних засобів, ефективно застосовуються в туристичному та рекреаційному бізнесі і елементи PR, як важливої форми просування туристичного продукту (послуги). До них, зокрема, належать презентації, клубні зустрічі, семінари, інформаційні статті, що містять приховану рекламу (конкретної підприємства чи видів відпочинку), а також пряме поштове розсилання презентаційних та інформаційних матеріалів. На відміну від рекламних засобів, у яких матеріали, розташовані у певних

джерелах, протягом досить тривалого часу залишаються статичними, тобто їх зображення не змінюється, методи PR передбачають постійну динаміку. Тому протягом навіть одного календарного місяця із застосуванням пошти, і електронних методів туристичні підприємства здатні рекламувати себе у процесі безпосереднього спілкування з постійним клієнтом. Так, за даними проведеного маркетингового дослідження, більша частка відпочиваючих (35,9%) отримали інформацію про можливість відпочивати у туристичних підприємствах регіону від родичів, знайомих та друзів. Більше 27,8% курортників отримали таку інформацію за місцем праці, що пояснюється наданням певних знижок на вартість путівки організаціями, в яких працюють відпочиваючі [1].

Для здійснення маркетингового аналізу ринку туристичних та рекреаційних послуг доцільно насамперед виходити зі специфіки створення і доведення до споживача цих послуг, що проявляються у характеристичні туристичних та рекреаційних продуктів. У цьому плані туристичні та рекреаційні послуги мають такі відмінні характеристики, як нездатність до зберігання, що передбачає докладання

необхідних зусиль для стимулювання попиту на ці послуги у визначеному короткостроковому періоді; неосяжність послуг, рівень і якість споживання яких у великій мірі залежить від іміджу туристичних підприємств на ринку.

Крім того, ринок таких послуг значно залежить від впливу сезонних коливань, прив'язаності до визначеного місця (туристичної бази відпочинку, аеропорту) і неможливості швидкої зміни їх місця знаходження, відхилення у часі факту продажу туристичного рекреаційного продукту та часу його споживання. В цьому випадку велику роль відіграє рекламна продукція, що пояснюється територіальною відірваністю споживача від виробника туристичного та рекреаційного продукту та ін.

Аналіз туристичної послуги як об'єкта маркетингового дослідження неможливо здійснювати без врахування її якісних системних характеристик, без розгляду крізь призму інтересів виробника і споживача. У цьому плані формування основних критеріїв оцінки якості комплексної туристичної послуги залежить від таких чинників як: готельні послуги (безпека для життя і здоров'я туристів, збереження майна, стан матеріально-технічної бази, швидкість розміщення, від-

повідність характеристикам категорії готелю – рівню обслуговування, санітарному стану, рівню кваліфікації персоналу, асортименту додаткових послуг); послуги з оздоровлення й відпочинку (наявність природо-лікувальної бази, закладів відпочинку та проведення вільного часу, екологічний стан) [2].

Мають бути враховані також послуги харчування (безпека для життя та здоров'я туристів, асортимент, органолептичні оцінки страв, культура обслуговування, професіоналізм персоналу, режими роботи, санітарний стан, комфорт залу); транспортні перевезення (безпека для життя та здоров'я, збереження майна, швидкість доставки, вартість проїзду, наявність пільг, комфорт, можливість перевезень багажу, умови харчування в дорозі); туристично-екскурсійне обслуговування (задоволення інтересів екскурсантів, достовірність, естетичність, оптимальність маршруту, культура мови, кваліфікація екскурсовода); інформаційне забезпечення (своєчасність, надійність, достовірність, доступність, однозначність, повнота відомостей); додаткові послуги (культурно-масові, побутові, індивідуальні замовлення клієнтів). Такий підхід до оцінки якості туристичного



продукту дає можливість правильно обґрунтувати основні напрями формування і реалізації ефективної маркетингової продуктово-асортиментної політики суб'єктами туристичної індустрії.

У процесі проведення маркетингового аналізу функціонування туристичних підприємств особливу увагу слід приділити такій важливій складовій комплексу маркетингу, як «місце», що передбачає прийняття рішень щодо методів розповсюдження, розподілу товару чи послуги, вирішення питання про оптимальний спосіб розповсюдження туристичної послуги, вибір найлегшого доступу споживача до неї. Крім зазначених елементів маркетингової політики, значну роль у комплексі маркетингу туристичних підприємств відіграє цінний фактор [2].

У процесі розробки маркетингової цінової політики багато з них зіткнулися з проблемою надто дорогої продукції і змушені перейти до політики зниження цін на продукцію, яка пропонується (в даному випадку послуги). Очевидно, що цінова політика, яка проводиться туристичним підприєм-

ствам, і надалі дедалі більше впливатиме на показники обсягів реалізації їх туристичних послуг. Політика компенсації затрат за рахунок підвищення ціни майже вичерпала себе, оскільки при її формуванні необхідно орієнтуватися не тільки на затрати, й на якість надання послуг.

Однак необхідно враховувати і те, що коли за рівнем цін путівки будуть розраховані на найбільш платоспроможний сегмент споживачів, а якість обслуговування залишиться посередньою, то це може викликати нові проблеми в їх реалізації.

#### Література

1. Статистичний щорічник Запорізької області за 2017 рік / Головне управління статистики у Запорізькій області. – Запоріжжя, 2018. – 486 с.
2. Marmul Larysa, Marchenko Oksana, Pylypenko Kateryna, Velychko Tetiana and Hranovska Viktoriia. Financial and taxation aspects of tourism activities development/ Larysa Marmul, Oksana Marchenko, Kateryna Pylypenko, Tetiana Velychko and Viktoriia Hranovska// Volume 11, Issue 3, March 2020, pp. 287–293. ISSN Print: 0976-6502 and ISSN Online: 0976-6510.

## ІСТОРИКО-ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ ПОХОДЖЕННЯ ТА СТАНОВЛЕННЯ ФЕНОМЕНА ПРАВ ЛЮДИНИ

---

**Булавіна С. Є.**

кандидат історичних наук, доцент кафедри теорії та історії держави і права Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

---

**Ключові слова:** права людини, Європейський Суд, права та свободи, історико-генетичний аспект.

Одним із невід’ємних атрибутів сучасного життя як міжнародної спільноти, так і кожного політично організованого суспільства виступають права людини. Останнім часом поняття прав людини настільки вкорінилося у політико-правове і навіть побутове спілкування, стало настільки звичним для використання у програмних документах різноманітних суб’єктів політичної діяльності, що його смислове навантаження іноді видається самоочевидним. Дається взнаки своерідна природа такого явища, як права людини: воно, як і будь-який інший феномен, має свою, так би мовити, “вдачу”, власні закономірності, незнання котрих спричинює труднощі різнопланового, передусім правозастосовного (практично-прикладного), характеру. Однією з передумов подолання таких труднощів виступає з’ясування глибинних, основоположних основ природи прав людини, насамперед дослідження філософсько-світоглядних за-

сад концепцій цього явища. [6, с.1].

Як зазначається в одному з найавторитетніших світових енциклопедичних видань “Британіці”, права людини – це словосполучення, що увійшло у мовний лексикон лише після Другої світової війни, ознаменувавши народження сучасної концепції прав людини, яка прийшла на зміну доктрині природного права [2]. Головним чинником формування зазначеної концепції було становлення нового міжнародного правопорядку, запровадженого ООН: саме з діяльністю цієї організації пов’язується розробка документів, котрі згодом утворили фундамент міжнародної нормативної системи прав людини.

Однак зрозуміло й те, що сучасна концепція прав людини не з’явилася та й не могла з’явитися, так би мовити, на порожньому місці. Адже найперші документи, в яких було закріплено права людини, були результатом саме внутрішньодержавної, а не міжнародної

правотворчості. Тому видається слушним та доцільним простежити наявність спільних та відмінних рис у класичній доктрині природних прав та сучасній концепції прав людини. Це, гадаємо, дасть змогу з'ясувати, якою мірою сучасна концепція виступає, з одного боку, ланкою у процесі еволюції зазначеної доктрини, а з іншого – у чому виявляються нові, невідомі раніше риси та тенденції феномена прав людини.

Поняття прав людини як окрема категорія з'явилося лише в епоху Просвітництва (XVIII ст.), хоч окремі положення, дотичні до ідеї прав людини, можна виявити вже задовго до того у творах грецьких філософів та й у деяких релігіях світу [10, с.95 – 101]. Згадаймо, наприклад, деякі країни Європи, де було ухвалено кілька хартій, що кодифікували певні свободи людини. Приміром, такі документи, як Magna Charta Libertatum 1215 р., датська Erik Klippings Handfaestning 1282 р., не стільки проголошували права людини, котрі можна було відстоювати за тих чи інших обставин, скільки визначали межі втручання державної влади у життєдіяльність певної, кількісно обмеженої групи осіб. Відтак, ці акти ще не містили всеосяжної філософської концепції свободи – концепції, в котрій права людини виступали б як самостійне правове начало, а не лише як критерій легітимності державної влади.

В епоху Просвітництва набула поширення думка про те, що саме природа наділяє людину певними фундаментальними правами, які можуть бути протиставлені урядові, але разом з тим мають ним охоронятися. З того часу права людини, їх здійснення стали розглядатися як елементарні передумови гідного людського існування.

Спробуємо виокремити складові концепції природних прав та сучасної концепції прав людини, а потім порівняємо їх принаймні на двох рівнях – термінологічному й правозастосовному.

Першоосновами концепції природних прав є їхній загальний, тобто універсальний, характер: такі права торкаються всіх без винятку людей, завдяки лише їхній належності до роду людського; вічність (позаісторичність) змісту таких прав, який із плином часу не змінюється: адже породжені одного разу і назавжди, такі права є незмінними; абсолютність (невід'ємність) таких прав, заперечення існування яких є неприпустимим з огляду на їхню “вмонтованість” у природу людини і тому може кваліфікуватися як посягання на саме існування людської істоти як такої.

Тепер простежимо основні характеристики сучасної концепції прав людини, зокрема, ті, що відображені у рішеннях міжнародних судових органів, найперше – Євросуду з прав людини

[4]. Ця концепція визначається деякими авторами як “соціально-конструйована доктрина” прав людини [11, с.7].

До положень згаданої концепції можна віднести тези щодо: а) соціальної зумовленості змісту прав людини, тобто їхньої залежності від рівня та характеру розвитку суспільства, котрий зумовлюється, з одного (внутрішнього) боку, діалектикою взаємодії людини та суспільства, а з іншого (зовнішнього) – взаємодією того чи іншого політично організованого суспільства з міжнародним співтовариством, мірою залученості цього суспільства до глобальних процесів; б) історичного характеру зумовленості як змісту, так і номенклатури прав людини, чим пояснюється можливість виникнення нових прав людини, яких до певного часу взагалі не існувало, і модифікування з плином часу змісту чи обсягу прав людини.

“Генетична спадковість” класичної доктрини прав людини найяскравіше виявляється стосовно так званих особистих та політичних прав і свобод: неважко простежити, що вони без істотних змін “перекочували” у новітню (соціально-конструйовану) доктрину прав. Однак і стосовно цього аспекту варто зробити певні зауваги.

Основною посилкою концепції природних прав людини слугує положення про автономію індивіда. Вважалося, що політичні та особисті права й

свободи визначають ту сферу буття індивіда, в яку не допускається втручання жодних інших суб’єктів, передусім держави та суспільства. А відтак, обов’язки усіх, хто, умовно кажучи, протистоїть індивіду, зводяться до негативних: слід утримуватися від таких дій, які посягали б на цю окреслену сферу автономії індивіда. Сучасна ж концепція прав людини робить уже дещо інші акценти, відображаючи інші тенденції щодо цих “випробуваних часом” прав людини. Як свідчить практика міжнародних органів з контролю за станом здійснення прав людини, покладення на державу “звичайного” обов’язку лише не втручатися у здійснення прав особистого та політичного характеру подекуди ще не є достатньою гарантією того, що ці права не будуть порушені. Євросуд з прав людини зазначає, що за певних умов держава повинна вживати заходів не лише негативного, але й позитивного характеру задля забезпечення навіть таких, тобто “негативних”, прав [3, с.92].

Ще одним підтвердженням еволюційного характеру сучасної концепції є практика термінологічного позначення відповідних правових можливостей людини.

У процесі ознайомлення з положеннями міжнародних актів та сучасних конституцій стосовно прав людини виявлено часте вживання словосполучення “права та свободи” людини.

Прикладом може бути використання зазначених термінів у нормах Міжнародного Білля про права людини, у назві Конвенції про захист прав та основних свобод людини 1950 р. (Євроконвенція), у відповідних положеннях Конституцій України, Польщі, Франції, Росії, ФРН. Численні правові пам'ятки свідчать, що термін “свобода” для позначення правових можливостей людини почав використовуватися у внутрішньодержавних документах раніше, аніж термін “права”. Цікаво, що перший термін виявлений і в нормативних документах українського державного будівництва XVII – XVIII ст., зокрема у Березневих Статтях і Конституції прав та вольностей Війська Запорізького 1710 р. [5, с.85].

Як видається, термін “свободи”, вживаний того часу, позначав саме права, які належать особам чи групам людей з огляду на їхні звання чи статус: адже тоді права людини існували у формі правових можливостей обмеженого кола суб'єктів. Не зайвим буде нагадати про саме народження ідеї прав людини та її первинне філософське обґрунтування. Тоді права та свободи людини мислилися як природні та невід'ємні, а часом виникнення таких прав вважали момент народження індивідів. За такого розуміння легітимність держави визначалася ступенем визнання цих прав, на чому власне і закінчувалися її обов'язки. Не дивно,

що за такого підходу не могли визнаватись інші права, окрім політичних та особистих, тобто таких, що відображалися у панівній на той час доктрині. За такого “природного” підходу, термін “свободи” вживали на позначення тих правових можливостей людини, які були “одичними” виявами її загальної свободи – невід'ємного атрибута кожного індивіда від народження.

Подальший розвиток концепції прав людини призвів до нормативної фіксації принципово нових можливостей людини, щодо яких вживання терміну “свобода” вже не видавалося адекватним з огляду на їхній специфічний характер.

Зазначене розмежування термінів “права” та “свободи” зберігається й донині. Це спостерігається, зокрема, у працях польських авторів, причому акцент робиться саме на характері обов'язків держав щодо дотримання прав та свобод людини. Так, “свобода” – це сфера автономії буття індивіда, втручання в яку держава повинна уникати. Іншими словами, “свободи” – це негативні права [9, с. 9].

Істотна відмінність між класичною доктриною прав людини та їх сучасною концепцією спостерігається також і стосовно тих суб'єктів, яких можна вважати потенційними порушниками прав людини, що пов'язується, зокрема, з розвитком міжнародних відносин та появою деяких незнаних

на час існування згаданої доктрини суб'єктів міжнародних відносин. Якщо права, проголошені у французькій Декларації прав людини та громадянина 1789р. і в американській Декларації Незалежності 1776р., стосувалися головного держави та суспільства, то нині можливими суб'єктами, відповідальними за порушення прав людини, визнаються і транснаціональні корпорації (ТНК) й деякі інші міжнародні організації та утворення (зокрема, такі, як ЄС). Переконливим підтвердженням цієї нової характерної риси сучасної концепції прав людини є Хартія ЄС. Норми даного міжнародного акта спрямовано на захист прав та свобод людини від можливих порушень з боку наднаціональних органів ЄС.

У випадку виявлення порушення прав людини (при поданні позову про відшкодування шкоди) потерпілому суб'єкту може бути присуджена грошова компенсація (відшкодування), яке підлягає сплаті відповідними (наднаціональними!) органами – порушниками [12, с. 67].

У цьому аспекті варто також згадати раніше не відомий феномен “приватизації” прав людини. Як зазначається у правовій літературі, однією з реалій сучасного життя є поява нових центрів влади – таких, як асоціації різнопланового характеру, політичні партії, профспілки, корпорації, універси-

тети, а це означає, що індивід тепер зазнає тиску й відчуження не лише з боку державного апарату. Соціальний розвиток зумовив чергову “дифузцію” сфер публічного та приватного, внаслідок чого обов'язки щодо прав людини, визначені у відповідних міжнародних документах, повинні торкатися не лише держави, але й певних недержавних суб'єктів [6].

Принципово відмінною рисою сучасної концепції прав людини є й те, що вона є значно ширшою за номенклатурою прав людини, оскільки охоплює права соціально-економічні, а також так звані солідаристські, колективні (відповідно – права другого й третього покоління).

Важливою відмінністю аналізованих доктрин виступає система принципів, що на них так чи інакше спирається класична доктрина природних прав та сучасна концепція прав людини.

Якщо перша переслідувала головним чином забезпечення формальної рівності, тобто принципу однакових стартових можливостей, то суттєвою ознакою сучасної концепції прав людини є включення до свого складу спеціальних можливостей, які покликані:

1) компенсувати фактичні відмінності між людьми, котрі впливають з обставин, які унеможливають чесну конкуренцію; як правило, до обставин,

які виступають обґрунтуванням для створення окремим групам населення пільгового режиму прав, відносять фізіологічні відмінності (вік, стать), вроджені чи набуті вади фізичного чи психічного характеру, проживання в певних місцевостях і т.інш. Стисло характерні риси тих можливостей людини, які переслідують мету компенсувати фактичну нерівність між людьми, можна окреслити наступним чином: по-перше, вони формулюються виключно у формі прав людини, а не свобод – звідси впливає чітко визначення цілей, на досягнення яких спрямовані відповідні права; по-друге, такі можливості характеризуються посиленням динамізмом становлення й розвитку, що особливо яскраво проявляється у законодавстві ЄС, на чому ми зупинимося більш докладно при характеристиці вихідних засад сучасної концепції прав людини;

гарантувати мінімальний рівень матеріальних та інших соціальних благ людини; при цьому сказане не має на меті заперечення того, що класична доктрина природного права не визнавала цієї нині безсумнівної категорії інституту прав людини. Специфікою сучасного тлумачення соціально-економічних прав людини є формулювання на міжнародному рівні змістовно визначених критеріїв, що їм має відповідати законодавство та практика відповідних держав. На всесвітньому рів-

ні, зокрема, у рамках ООН, такими критеріями є мінімальні гуманітарні стандарти у галузі прав людини, що їм має відповідати законодавство держав сучасного світового співтовариства; на регіональному, зокрема в РЄ, змістовно визначені критерії соціально-економічних прав людини отримують форму резолюцій Комітету Міністрів РЄ. Більш детально на проблемі визначення змісту соціально-економічних прав людини ми зупинимося у підрозділі “Права людини як специфічна форма існування моралі”.

Підсумовуючи викладене, можна констатувати наступне: права людини є одним із найважливіших інститутів права будь-якої сучасної держави, і розглядаються вони передусім як узагальнення практичного досвіду міжлюдського спілкування, а відтак, за жодних обставин їх не можна трактувати як породження спекулятивної діяльності людського розуму у відриві від невинних соціальних процесів. Щоправда, в епоху Просвітництва цей досвід відображав практику спілкування окремих людських суспільств, про що свідчить надання першочергового значення у відповідних державних документах різним правам. У наш час цей досвід стає загальнолюдським і переконливо свідчить, що визначальним критерієм прогресу людства є ступінь визнання цінності його кожного окремого представника – людини.

Відтак, стає зрозумілою спадковість сучасної концепції прав людини, яку можна вважати своєрідним продовженням доктрини природних прав, принаймні щодо низки ключових її моментів: а) визнання універсальності носіїв таких прав, якими (носіями) виступають усі люди, незалежно від існуючих між ними відмінностей; б) визнання таких прав природними, тобто констатація незалежності їхнього існування від держави (хоч, як уже зазначалося, розуміння такої “природи” є неоднозначним у класичній та сучасній доктринах прав людини).

Схарактеризовані нами нові тенденції розвитку інституту прав людини, відображені в його концепції, слід, на нашу думку, не вважати такими, що суперечать класичній доктрині, а, радше, розглядати як природний прояв його закономірностей, що еволюціонують, трансформуються в “унісон” із динамікою суспільства.

Таким чином, наш екскурс в історію може бути аргументом на користь тези про те, що формування концепції прав людини має свій, так би мовити, родовід, тобто права людини ні у якому разі та за жодних обставин не можна розглядати як предмет спекулятивної діяльності людського розуму, породження певної специфічної культури, ідеології.

Більше того, мабуть, саме феномен прав людини може слугувати одним із

найбільш яскравих зразків, прикладів та вагомим доказом існування соціально-природного права, теорії якого ніколи не будувалися виключно або головним чином на вольових засадах, а з самого початку виступали узагальненням практичного досвіду [7, р.98].

Гадаємо, не буде перебільшенням вважати, що права людини як певні вимоги стосовно необхідного мінімуму умов нормальної життєдіяльності виникли ще за первіснообщинного ладу. Вони базувалися на вироблених практикою звичаях, традиціях і ставили за мету забезпечити взаємодію членів первісного суспільства (роду, племені) [8, с.219].

Отже, у світлі історико-генетичного аспекту системного аналізу очевидним є, що свої витоки, логіку творення, визначальні принципи побудови сучасна концепція прав людини веде без перебільшення від часу формування первісних людських спільнот.

Відтак, є підстави констатувати, що в історичному ракурсі феномен прав людини безпосередньо соціальний, впливає з об'єктивних соціальних закономірностей та з часом отримує ту чи іншу ідеальну нормативно-організаційну форму опосередкування [1, с. 53].

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Алексеев С.С. Общая теория права. том 1. Уч.– М., Юридическая литература, 1981. 355 с



2. Burns W. Human Rights // 20 New Encyclopedia Britannica. – Oxford, 1992. – P.655 – 657.
3. Гомьен Д., Харрис Д., Зваак Л. Европейская конвенция о правах человека и Европейская Социальная Хартия: право и практика. – М.: Изд-во Московского независимого института международного права, 1995. – 598с.
4. European System for the Protection of Human Rights / Ed. by R.St. J. Macdonald, F.Matscher, H. Petzold/ – Dordrecht, Boston, London: Martinus Nijhoff Publishers, 1993. – 864р.
5. Кульчицький В.С., Ухач В.З. Історія держави і права України: Навчальний посібник (конспекти лекцій). – Тернопіль: Вектор, 2011. – 378 с.
6. Clapham A. Human Rights In The Private Sphere. – Oxford: Clarendon Paperbacks. Press Oxford, 1993. – 385р.
7. Lauterpacht H. International Law and Human Rights. – London, 1960. – 148р.
8. Манов Г.Н. Теория права и государства. – М.: БЕК, 1996. – 278с.
9. Новицкий М. Что такое права человека? // Заметки о правах человека и мониторинге прав человека. – Варшава, 1997. – С.5 – 18.
10. Рабінович С.П. // Права людини і громадянина: проблеми реалізації в Україні: праці Львівської лабораторії прав людини Академії правових наук України / Редкол: П.М. Рабінович (голов.ред) та інш. – К.: Ін Юре, 2006. – С. 95 – 101.
11. Рабінович П.М. Права людини та їх юридичне забезпечення. (Основи загальної теорії права та держави): Навч.посібник. – К., 2007. – 154с.
12. Славкина Н. Права человека и Суд Европейских Сообществ // Власть. – 2000. – № 10. – С.63 – 68.

## ЗАХИСТ ПЕРСОНАЛЬНИХ ДАНИХ: СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ

---

**Оксана ЯРЕМА,**

доцент кафедри адміністративно-правових дисциплін,  
кандидат юридичних наук, доцент  
(Львівський державний університет внутрішніх справ)

**Іванна Проць,**

доцент кафедри адміністративно-правових дисциплін,  
кандидат юридичних наук,  
(Львівський державний університет внутрішніх справ)

---

Інститут персональних даних в сучасних умовах розвитку інформаційного суспільства, функціонуванні механізму плюралізму думок, розвитку демократичних засад взаємозв'язків, свободи думки та слова, вільного від обмежень збирання, використання та поширення інформації вимагає особливої уваги та захисту.

В.М. Брижко визначає категорію захисту персональних даних як “захист відомостей про особу, що ідентифікована, або таку, що може бути ідентифікованою [1, с. 55]”.

На думку В. Козака, захист персональних даних – це обробка персональних даних лише з метою, для якої вони були зібрані [2, с.144].

О.С. Соколова трактує це поняття набагато ширше, а саме як: “заходи, спрямовані на попередження неправомірних дій з персональними даними, а також на захист і відновлення порушених прав [3, с. 27].

Ряд концептуальних питань захисту інституту персональних даних в сучасному правовому полі залишаються невизначеними. Окрім цього, сьогодні як діюче законодавство, так і правова наука не визначають однозначної та чіткої дефініції даного поняття.

Аналіз позицій, бачень та висновків науковців про сутність поняття захисту персональних даних дає змогу констатувати їх неоднозначність, неузгодженість, що породжує розбіжності у правильному трактуванні цього важливого в правовому полі твердження.

Для кращого розуміння сутності персональних даних необхідно постійно, ґрунтовно досліджувати функціональну спрямованість даної категорії. Багато науковців досить вузько тлумачать категорію поняття «захист персональних даних», розглядаючи її в призмі сукупності заходів, що спрямовані на виявлення, припинення правопорушень, пока-

рання винних та відновлення порушених прав, часто ототожнюючи дане поняття з охороною персональних даних. Однак охорона та захист це дві різні категорії.

Вважаємо, щодо категорію поняття «захист персональних даних» необхідно розглядати лише в широкому розумінні і в декількох аспектах: захист персональних даних як категорія інституту права, захист персональних даних як діяльність.

Захист персональних даних як категорія інституту права – це частина галузі інформаційного права, що складається з системи правових норм, які регулюють однорідну групу суспільних відносин у сфері здійснення охоронних, профілактичних та захисних заходів щодо інформації про фізичну особу.

Захист персональних даних як діяльність – це комплекс організаційних, правових, технологічних, комунікативних та інших заходів, які спрямовані на забезпечення ці-

лісності, повноти та конфіденційності персональних даних (відомостей про фізичну особу) в процесі їх збирання, використання, накопичення, поширення, зберігання, знищення тощо) відповідними суб'єктами.

Отже, питання визначення сутності категорії захисту персональних даних є актуальним і необхідним, адже від ознак і сутності даного поняття залежить формування якісно ефективних способів захисту даного інституту.

#### **Список використаної літератури:**

1. Брижко В.М. Правовий механізм захисту персональних даних: монографія. Київ: Парламентське видавництво, 2003. 120 с.
2. Козак В. Защита персональных данных в Украине: практика и проблемы. Персональные данные. 2013. № 7 (60). С. 136–144.
3. Соколова О.С. Административно-правовые режимы защиты конфиденциальной информации: дис.... канд. юрид. наук: 12.00.14. / Санкт-Петербург, 2005. 212 с.

## PRINCIPLE OF WORKING OF MUSIC STREAMING SERVICES

---

**Tynianov A. D.**

Student of the Department of Computer Engineering  
Kharkov National University of Radio Electronics

---

For the last ten years, music industry has changed a lot. CD/DVD discs has been gone, now no one is willing to buy a new album of favorite artist. Today, everybody uses music streaming services.

Leaders in music streaming services industry for today:

1. Spotify
2. Apple music
3. Amazon Music Unlimited
4. Google Play Music
5. Pandora

In this article will be explained how music streaming services work and how they make money from the example of world leader Spotify.

### **How Spotify makes money?**

Spotify uses freemium business model. Company has two major source of income: paid subscriptions and advertisement [2].

There are 4 type of paid subscriptions:

1. Spotify free version. Free version of application with lots of limitation and in-app ads.

2. Spotify premium. For \$9.99 per month users get all features unavailable in free version, namely: ad free, listen offline shuffle play, unlimited skips, high audio quality and many other useful features.

3. Spotify family premium. Subscription plan special for families. Premium version of application for up

to 6 persons living at the same address. Cost – \$14.99 per month.

4. Spotify Premium for students. Spotify offers special offer for students – 50% discount for Premium subscription. Price – \$4.99 per month.

Advertisement it the second source of income. Spotify supports several types of ads: sponsored playlists, branded moments, sponsored sessions, audio and video takeovers, display, homepage takeovers, overlay, advertiser pages and branded playlists[3].

Spotify revenue for Q4 of 2018 was approximately \$1.5 billion. Of which, approximately 1.2 billion are obtained through the purchase of a premium subscription, and the rest through

advertising, which proves that the main source of earnings of the company is the sale of a premium subscription [1, p.141].

### How do musicians get paid from Spotify?

Why it's profitable for musician to work with Spotify? That's because the service pays artists handsomely. Every time, when someone listen to song, artist get paid. Royalty is individual for every artist and can be calculate using this equation:

Artist payout = Spotify monthly revenue  $\times \frac{\text{Artist's spotify streams}}{\text{total Spotify streams}} \times \sim 70\%$   $\times$  artist royalty rate (1)

Spotify takes 30% of an artist's revenue as a commission, and other 70% goes to label or rightsholder. Artists royalty rate is individual for each musician [1, p.210].

Based of the official reports, Spotify pays from \$0.0065 to \$0.0085 per one stream. Also, in February 2018,

Spotify announced that it had paid approximately \$10 billions to artists, labels and rightsholders [1, p. 98].

So, it's very profitable for musicians to work with Spotify, not only because of big payouts, but also because it allows you to reach a much larger audience of listeners than, say, the sale of CD / DVD discs, thereby increasing profits. Other streaming services have the same business model, but Spotify has remained the leader in the music industry for many years.

### References

1. Spotify Teardown Inside the Black Box of Streaming Music / Maria Eriksson, Rasmus Fleischer, Anna Johansson, Pelle Snickars and Patrick Vonderau, London: 2019. 288 c.
2. Spotify Usage and Revenue Statistics (2018) // Business of App URL: <http://www.businessofapps.com/data/spotify-statistics/#3>
3. Spotify Business Model | How Does Spotify Make Money? // Feedough URL: <https://www.feedough.com/how-does-spotify-make-money/>

## ETHICAL ISSUES IN THE NONPROFIT SECTOR

---

**Popova Tetiana,**

Ph.D., Associate Professor, Tavria State Agrotechnological University

---

**Summary.** The object of the research is the behavior of NPOs and the *subject is the mechanism of the interactions between NPOs, government and society. The aim of the research is to study the ethical aspects of NPOs functioning. Specific objectives include justification for incorporation of moral values in the behavior of NPOs and determining the sources of their formation in the context of ethical behavior of organizations.*

**Keywords:** ethics, philosophy, informal rules, NPOs, moral values

A significant intensification and strengthening of the social movement importance has occurred recently. In each regional center of Ukraine there are several hundred or even thousands of different NGOs, such as charitable, ethnic, cultural, youth, children's, human rights, environmental, scientific, sports, and their number is growing rapidly [1]. Organizations have intentions to work effectively by assisting people in different problem areas based on the principles of fairness and rationality. However, there are cases where some of charitable foundations and associations are engaged in dishonest activities and undermine trust in NGOs by communities, government and donors. Additional problem that occurs in the non-profit sector is an insufficient number of professional training of employees who possess appropriate knowledge and skills in management

[2]. The lack of a certain leadership style affects the moral relationship and determines the viability of the provided services [3]. In recent years, due to the intensification of NGO activities in the development of civil society, the issue of determining the principles of ethical behavior of NGOs has become relevant.

In studies related to moral values the attention is paid to the main three areas. Ethical values of the NGO in relation to its employees describe the level of attention to the individuality of the employee, his needs; creating conditions for disclosure of individuality; ensuring equality of relations and non-discrimination; granting the right to vote regardless of race, ethnicity, gender and other characteristics. Ethical values of NGOs in relation to the business sector and the state identify trust in cooperation, honest behavior towards partners, quality ser-

vice, taking into account the requirements and independence of consumers. Ethical values of NGOs in relation to consumers of services include informing customers about all available services, diligent provision of the appropriate range of services, avoiding conflicts of interest, protection of confidential information and impartiality.

The results of the research have shown that the inclusion of moral values in the actions of NGOs should be mandatory. NPOs have to build their behavior taking into account moral values. Firstly, consumers of their services are members of the community, which has special needs. Services have to be provided in accordance with the existing needs at a high level. Second, the permanent changes of Ukrainian legislation in the field of NPOs regulation require finding additional ways for efficient management of the service. In terms of strengthening democratization in our country NPOs have to develop their strategies on the bases of informal rules, collective interests and values.

The inclusion of an additional component, such as ethical values of NPOs related to service customers, into the general classification of values for enterprises could be considered as the way of interpretation of NPOs

ethical behavior. The degree they comply with the specific characteristics will influence the level of NPOs support from various sources. It will also provide the increase of recognition from society. Understanding of the theoretical aspects of NPOs ethical behavior will allow determining whether the behavior of NPOs is ethical and whether the provided services' correspond with the needs of the community. Incorporating this concept might allow NPOs to develop their strategies in more effective ways and will let to find additional sources of financing.

Under the conditions of civil society development in Ukraine, NPOs behavior should be based on the principles of fairness, rationality and ethics. Functioning of NPOs on such principles will lead to higher-level service of population needs and should increase social welfare.

#### References:

1. Bormann D., Vorotina L., Federmann R. Management. Entrepreneurial activity in a market economy // Textbook – Hamburg. – S + W. – 2006. – 325 c.
2. Mazurenko L. Non-governmental organizations as a subject of social policy: [Electronic resource] / L. Mazurenko // Education of the region: political science, psychology, communications. – 2014. – № 3. – Access mode: <http://social-science.com.ua/article/908>

3. Status legislation for non-entrepreneurial organizations: [Electronic resource] / Ukrainian Independent Center for Political Studies. – Access mode: <http://www.ucipr.kiev.ua/publications/statusne-zakonodavstvoddlia-nepidpriemnitckikh-organizatcii> | [http://www.edu.ru/modules.php?page\\_id=6&name=Web\\_Links&l\\_op=viewlinkinfo&lid=14](http://www.edu.ru/modules.php?page_id=6&name=Web_Links&l_op=viewlinkinfo&lid=14)
4. On the peculiarities of non-profit organizations in the context of world practice and Ukrainian realities: [Electronic resource] / International Public Organization “Council of Independent Accountants and Auditors”. – Access mode: <http://rnba.com.ua/Ua/2015/11/ob-osobennostyax-deyatelnosti-nepribylnyx-organizacij-v-kontekste-mirovoj-praktiki-i-ukrainskix-realij-rasskazala-auditor-af-ak-senova-and-partners-ggi/>
5. Kelly Linda. Ethical Behavior in Non-government Organizations // Ethical questions and international NGOs / Linda Kelly. – Springer, 2009. – P. 207-217.



## ОРГАНІЧНІ ЗАКОНИ В СИСТЕМІ КОНСТИТУЦІЙНОГО ЗАКОНОДАВСТВА

**Лепіш Наталія Ярославівна,**

к.ю.н, доцент кафедри адміністративно-правових наук Львівського державного університету внутрішніх справ

**Тимчишин Тарас Михайлович,**

к.ю.н, викладач кафедри адміністративно-правових наук Львівського державного університету внутрішніх справ

**Ключові слова:** органічні закони, джерела конституційного права, Конституція України, нормативно-правові акти

**Keywords:** organic laws, sources of constitutional law, Constitution of Ukraine, regulatory acts

Одним із видів законів та джерел конституційного права, поширеним в багатьох країнах світу, є органічні закони. У теорії конституційного права під органічним законом розуміють закон, який приймається за прямим приписом Конституції, у порядку, що відрізняється від порядку прийняття як конституційних, так і звичайних законів. Тому в ієрархії джерел конституційного права органічні закони часто посідають місце між конституційними і звичайними законами.

Коло питань, які врегульовані органічними законами, як за своєю чисельністю, так і за характером в різних країнах неоднакові. При цьому одні й ті самі питання можуть бути об'єктом регулювання як органічних, так і звичайних законів у різних країнах. Але за за-

гальним правилом органічні закони містять норми, що належать до найважливіших конституційно-правових інститутів [3].

У Конституції України відсутнє визначення органічних законів, не визначено їх статус і місце у системі нормативно-правових актів. Не йдеться про органічні закони як особливий вид законів і в проекті Закону «Про закони і законодавчу діяльність», що значно ускладнює теоретичні міркування про сутність, зміст і призначення цих законів, і взагалі про можливість виокремлювати цей вид законів в самостійну групу джерел конституційного права України. Однак попри нормативну невизначеність, конституційна практика України підтверджує існування особливого виду законів, які за статусом і змістом відрізняються від конституцій-

них, і які водночас за значенням важко прирівняти до законів звичайних.

Підтвердженням тези про існування в Україні законів особливого характеру, які в науці конституційного права називають органічними, є закріплення у тексті Конституції України необхідності прийняття законів певного змісту з метою конкретизації її положень. Отже, саме нормами Конституції передбачається прийняття закону певного змісту. Такі конституційні норми називають бланкетними. Вони утворюють свого роду порожнину, що має бути заповнена органічним законом, який стає продовженням «організму» конституції, оскільки регулює ту саму матерію, що і основний закон. Проте тільки той факт, що Конституція надає окремим законам особливого характеру і текстуально передбачає їх прийняття, напевно, є недостатнім і не може бути підставою для виділення цієї категорії законів, як особливої в системі джерел конституційного права України. Таким визначальним критерієм може бути ступінь важливості законів такого виду для конституційної системи держави. Адже саме органічні закони є своєрідним продовженням конституції, суспільні відносини, що врегульовуються ор-

ганічними законами, мають визначальний характер щодо всіх інших і саме тому потребують чіткої і в міру детальної правової регламентації [2, с. 94].

Враховуючи специфіку конституції як основного закону держави, можна визначити, що саме через органічні закони можливо досягти: 1) правової врегульованості тих суспільних відносин, стосовно яких потрібне регулювання, визначене конституцією; 2) оптимізації законодавчої діяльності на основі визнання Конституції базою розвитку конституційного і всього поточного законодавства України; 3) налагодження правового механізму реалізації конституційних норм та інститутів, а значить – поступову реалізацію Основного Закону у цілому.

Саме тому визначення сутності органічних законів має не тільки науково-пізнавальний інтерес, а й велике прикладне значення.

Аналіз тексту Конституції України дає можливість окреслити коло органічних законів – джерел конституційного права України. До них можна віднести ЗУ: «Про державний Герб України», «Про державний Гімн України», «Про державні символи України» (ст. 20), «Про Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини» (ст.

100), «Про Кабінет Міністрів України, (ст.120), «Про місцеве самоврядування в Україні» (ст. 140), «Про Конституційний Суд України» (ст. 153) та ін.

Як відомо, характерною рисою органічних законів є ускладнена порівняно із звичайними законами процедура прийняття. Цікаво, що лише стосовно органічних законів, якими визначається державна символіка України, у Конституції України передбачається обов'язковість їх прийняття не менш як 2/3 від конституційного складу Верховної Ради України. Особливого порядку прийняття інших органічних законів в Конституції України не закріплюється. Відповідно, можна дійти висновку, що їх ухвалення відбувається в порядку ст. 91 Конституції України, а саме – за умови підтримання закону більшістю конституційного складу Верховної Ради України, якщо закон приймається парламентом, або у разі підтримання закону більшістю громадян України від числа тих, хто взяв участь у референдумі з ухвалення закону [1].

У зв'язку з цим постає питання, чи є підстави без врахування такої особливості як ускладнений порівняно із звичайними законами порядок прийняття виділяти масив органічних законів у системі дже-

рел конституційного права України. Якщо так, то чи не буде різний порядок прийняття органічних законів породжувати суперечності щодо їх юридичної сили та місця в ієрархії нормативно-правових актів. Оскільки ні у Конституції, ні у проекті Закону «Про закони і законодавчу діяльність» не регламентовано статус органічних законів і не визначена їх вища юридична сила відносно законів звичайних, то слід констатувати, що органічні закони хоча і мають особливе значення в системі джерел конституційного права, проте мають однакову юридичну силу з законами звичайним і у випадку можливих колізій між нормами органічних і звичайних законів важко визначити, якому акту буде надано перевагу [4].

Можливих проблем можна було б уникнути, чітко регламентувавши це питання у Конституції або у спеціальному законі. Тільки у такий спосіб можна впорядкувати систему джерел конституційного права України і уникнути суперечностей між різними джерелами. За відсутності такої регламентації, органічні закони залишатимуться лише науковою конструкцією.

#### Література:

1. Конституція України: Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к /

- 96-В URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96>
2. Кириченко О. Поняття та значення органічних законів у системі законодавства України. Вісник Академії управління МВС. 2009. № 3. С. 93-103
  3. Попович Н. Види конституційних законів. Підприємництво, господарство і право. № 7. 2018 р. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2018/7/29.pdf>
  4. Про проект Закону України про закони і законодавчу діяльність: Постанова Верховної Ради України від 19.11.1997 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/643/97-вр>