

Вісник

Національного університету
«Юридична академія України
імені Ярослава Мудрого»

Серія: Економічна теорія та право

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 4 (19) 2014

Харків
«Право»
2014

*Рекомендовано до друку вченою радою
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
(протокол № 2 від 24.10.2014 р.)*

Свідоцтво про державну реєстрацію серія КВ № 18877-7677ПП від 23.03.2012 р.

Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право / редкол.: А. П. Гетьман та ін. — Х. : Право, 2014. — № 4 (19). — 238 с.

Засновник — Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Видавець — Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

А. П. Гетьман — доктор юридичних наук, професор, академік НАПрН України (голова редакційної колегії); **Л. С. Шевченко** — доктор економічних наук, професор (заступник голови редакційної колегії); **Ю. С. Атаманова** — доктор юридичних наук, доцент (заступник голови редакційної колегії); **О. С. Марченко** — доктор економічних наук, професор (відповідальний секретар); **А. А. Гриценко** — доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України; **О. А. Гриценко** — доктор економічних наук, професор; **Д. В. Задихайло** — доктор юридичних наук, доцент; **Т. М. Камінська** — доктор економічних наук, професор; **О. Р. Кібенко** — доктор юридичних наук, доцент; **С. М. Макуха** — доктор економічних наук, професор; **В. С. Мілаш** — доктор юридичних наук, доцент; **В. Ю. Уркевич** — доктор юридичних наук, доцент; **Л. І. Федулова** — 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**

«Вісник Національного університету

“Юридична академія України імені Ярослава Мудрого”.

Серія: Економічна теорія та право» зареєстровано ВАК України

як наукове фахове видання з юридичних наук

(Постанова Президії ВАК України від 22 грудня 2010 р. № 1-05/8) та з економічних наук

(Постанова Президії ВАК України від 26 січня 2011 р. № 1-05/1)

Адреса редакційної колегії: Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, вул. Пушкінська, 77, Харків, 61024
Тел. (057) 704-11-35

© Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, 2014

© «Право», оформлення, 2014

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Камінська Т. М., Нечипорук Л. В.

МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ
СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ.....6

Вовк І. А.

ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА І ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ
(НА ПРИКЛАДІ ІНСТИТУТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ)..... 18

Губін К. Г.

ПЕРЕТВОРЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ФІРМИ
НА ГОЛОВНЕ ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ
В УКРАЇНСЬКІЙ СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ.....30

Набатова О. О.

ПОСТІНДУСТРІАЛЬНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ВІДНОСИН
ВЛАСНОСТІ46

Овсієнко О. В.

ДЕРЖАВА ЯК ДЖЕРЕЛО НЕРІВНОСТІ У РЕАЛІЗАЦІЇ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРАВ В УКРАЇНІ59

Чуприна О. О.

ДЖЕРЕЛА ТА ОБСЯГИ ІНВЕСТИЦІЙ В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ
КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....69

Українська Л. О., Крюкова О. М., Белова О. А.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЩІЛЬНОСТІ
ТА ХАРАКТЕРУ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ МАКРОЕКОНОМІЧНИМИ
ПОКАЗНИКАМИ І ПОКАЗНИКАМИ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ81

Українська Л. О., Крюкова О. М., Корнєєва Г. Ю.

ОЦІНКА ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
ТА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РАХІВНИЦТВА В УКРАЇНІ92

Квитка Э. Е.

ЛИБЕРАЛИЗМ И ПРОТЕКЦИОНИЗМ В МЕЖДУНАРОДНОМ ДВИЖЕНИИ КАПИТАЛА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА.....	103
--	-----

ПРАВО

Возна В. О.

ГОСПОДАРСЬКА КОМПЕТЕНЦІЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	115
--	-----

Денисов А. І.

РИНОК ТЕХНОЛОГІЙ: ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕРЕСІВ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	126
---	-----

Заїченко Л. І.

СПОРТИВНИЙ КЛУБ У СИСТЕМІ КООРДИНАТ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ ГОСПОДАРСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	138
---	-----

Кудрявцева В. В.

СТРУКТУРА ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ ЯК МАТРИЦЯ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ	148
--	-----

Сергеева Н. С.

СПЕЦІАЛЬНИЙ РЕЖИМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ НАДЗВИЧАЙНОГО СТАНУ: УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	159
---	-----

Стадник К. О.

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ХОЛДІНГОВИХ ВІДНОСИН У СФЕРІ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	170
---	-----

Шимко А. Р.

ПУБЛІЧНІ ІНТЕРЕСИ У СФЕРІ ЛІЦЕНЗУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ ІЗ МЕТАЛОБРУХТОМ.....	180
--	-----

Лученко Д. В.

ВЕРХОВЕНСТВО ПРАВА У ПРАКТИЦІ СТРАСБУРЗЬКОГО
СУДУ В АСПЕКТІ ПРОБЛЕМ СУДОВОГО ОСКАРЖЕННЯ
РІШЕНЬ, ДІЙ АБО БЕЗДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
ВЛАДНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ 191

Шевченко Є. В.

ДО ПИТАННЯ ПРО ПРЕДМЕТ КРИМІНАЛЬНОГО ПРАВА 205

Шульга М. Г.

МИТНЕ ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ І МІЖНАРОДНІ
МИТНІ СТАНДАРТИ 220

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.1:364.3

Т. М. КАМІНСЬКА

доктор економічних наук,
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків



Л. В. НЕЧИПОРУК

доктор економічних наук,
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків



МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

У статті подано аналіз моделей соціального захисту населення. Доведено, що ризиками впровадження соціального медичного страхування в Україні є зайвий бюрократизм, посилення монополізму, асиметрія інформації між верхніми та нижніми ланками ієрархічного національного фонду страхування, витрати непередбачуваної поведінки менеджерів та робітників регіональних фондів; загрози тиску місцевої влади на діяльність регіональних фондів, їх підпорядкування своїм егоїстичним інтересам. Запропоновано умови, за яких можливі реформи в охороні здоров'я —

подолання тіньової економіки, структурна перебудова, поєднання економічних інтересів суспільства, лікарів, медичних закладів та держави.

Ключові слова: страхування, соціальне страхування, обов'язкове медичне страхування, тіньова економіка, охорона здоров'я.

Постановка проблеми. Відмінною рисою розвитку охорони здоров'я в Україні є відсутність системи соціального обов'язкового медичного страхування (ОМС). Вона досить ефективна у Німеччині, Австрії, Бельгії, Нідерландах, Франції, Люксембурзі, Канаді (рівень фінансування охорони здоров'я досягає тут 10–13% ВВП), розвивається також у нових країнах ЄС, деяких країнах Латинської Америки та Росії. В Україні дані державного фінансування охорони здоров'я останніми роками коливаються на рівні 3,3–3,6% ВВП. І висновок, на перший погляд, напрашується сам по собі: необхідне страхування, яке масштабно використовує адресні податки та додаткові платежі на галузь. За роки незалежності законопроекти щодо впровадження ОМС вносилися на розгляд до Верховної Ради України вісім разів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зауважимо, що країни, у яких відбуваються соціально-політичні перетворення, поступово відмовляються від непосильних соціальних гарантій та неефективної й економічно обтяжливої системи соціального забезпечення, яка дісталася їм у спадок від радянських часів, і тільки починають усвідомлювати переваги страхування життя, що гальмується такими проблемами: доходи здебільшого низькі, тому і безпосередні умови життя неминуче є більш пріоритетними; політичне, суспільне та економічне середовище характеризується невизначеністю, зберігаються перспективи знищення приватних заощаджень через інфляційні процеси, а також безпосередньо власного економічного існування, наприклад, через можливість безробіття.

У світі поступово були сформовані три моделі соціального захисту:

1. *Модель О. Бісмарка*, яка започаткувала створення системи соціального страхування в Німеччині і широко застосовується також в Австрії, Франції, Швеції, давала можливість вперше здійснити суспільний перерозподіл доходів з метою соціального захисту нижчих верств населення, до яких на той час належали наймані працівники промислових підприємств і стосовно яких законодавчо закріплювалися певні соціальні гарантії в разі втрати працездатності або роботи. Відповідно до цієї моделі забезпечення ґрунтується виключно на праці й тому поширюється лише на тих осіб, які зуміли завоювати для себе це право своєю працею; обов'язкове забезпечення лише для тих найманих працівників, заробітна плата яких нижча визначеної мінімальної суми, тобто для тих, хто не може користуватись індивідуальним страхуванням; забезпечення, яке ґрунтується на методології страхування, що встановлює паритетне співвідношення між внесками найманих працівників та роботодавців, а також

між виплатами та внесками; забезпечення, яким управляють самі роботодавці та наймані працівники [1, с. 42].

2. *Модель У. Беверіджа*, яка була розроблена для Великої Британії і запропонувала нові підходи до політики соціального забезпечення: держава не тільки взяла на себе захист від соціальних ризиків втрати працездатності через старіння, інвалідність, безробіття, а й відповідала за медичну допомогу і лікування, ритуальні послуги, професійну перепідготовку, надавала допомогу на дітей, у разі смерті годувальника, розлучення. При цьому розміри більшості видів допомоги не залежали від попереднього заробітку і були однаковими. Розмір пенсії визначався родинним станом: наприклад, пенсії були вищими для подружньої пари, де дружина не працювала. Для одержання таких виплат застрахованим потрібно було робити обов'язкові внески. Однак внесок був єдиним і охоплював відразу всі страхові випадки без будь-якого спеціального поділу. Всі пенсії і соціальні допомоги виплачувалися з Фонду соціального страхування, а державні допомоги здійснювалися за рахунок податкових відрахувань.

Принципи соціального страхування у Великій Британії змінилися з часів реалізації неоконсервативної соціальної політики М. Тетчер (1988 р.), що передбачала: стимулювання індивідуальних заощаджень для пенсійного періоду життя; зниження рівня державних витрат на соціальне забезпечення як у відносному, так і в абсолютному вираженні; розширення допомоги родині як фундаменту розвитку суспільства, передусім малозабезпеченим родинам, які мають малолітніх дітей; зростання стимулів до праці [2, с. 334–335, 336].

3. *Модель приватного (колективного) страхування* набула розвитку у США, однак у тій чи іншій формі застосовується також у Швейцарії, Португалії, Південній Кореї, деяких країнах Латинської Америки.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз ринку державних медичних послуг в Україні, визначення ризиків впровадження соціального медичного страхування в охороні здоров'я, що дозволяє побачити не тільки вигоди, позитивні ефекти, але й певні альтернативні витрати можливого нововведення.

Виклад основного матеріалу. В одних країнах метод страхування має накопичувальний характер, а в інших — солідарний (соціальний). Важливу роль у виборі методу відіграє збалансований політичний перерозподіл суспільних благ через колективне страхування, зразками організації якого є:

- запровадження соціального страхування «знизу» як урегулювання відносин працівників і роботодавців;
- введення інституту соціального страхування «зверху» через державне законодавство;
- організація третього (змішаного) варіанта формування системи соціального страхування внаслідок залучення державної влади і профспілок.

Характерною рисою соціального страхування є фінансування соціальних виплат за рахунок внесків. Система соціального страхування може бути двох видів: державне і недержавне. Їх матеріальним забезпеченням виступають спеціалізовані фонди грошових коштів.

Фінансовий механізм соціального страхування являє собою порядок та умови формування й використання коштів соціального страхування на визначені державою цілі соціального захисту населення. Складові фінансового механізму: страхові внески, фонди соціального страхування; соціальні виплати.

Методи формування фондів соціального страхування:

на основі поточного розподілу шкоди

сума страхових внесків = сума страхових виплат

на основі принципу накопичення

страхова виплата = сума страхових внесків + інвестиційний дохід.

Методи участі держави у формуванні фондів соціального страхування:

– надання дотацій фондам (використовується при тимчасовій нестачі коштів);

– видача субсидій фондам (передбачає постійне фінансування);

– введення спеціальних податків, кошти від надходження яких спрямовують до фондів соціального страхування (непрямі податки).

У сфері соціального страхування в Україні виникають такі основні групи фінансових відносин:

між страховими фондами та юридичними особами, які виступають платниками обов'язкових внесків;

між фондами та найманими працівниками, за рахунок яких формуються доходи бюджету фонду;

між фондами та державним, місцевими бюджетами в процесі перерозподілу державних фінансових ресурсів;

між фондами й іншими органами, кошти яких використовуються для фінансового забезпечення соціальних програм;

між територіальними і центральними органами фондів з метою забезпечення соціальних виплат у регіональному та місцевому розрізах;

між фондом та певними категоріями громадян, які отримують за рахунок його коштів матеріальне забезпечення і соціальні послуги;

між фондом і відповідним відомством, міністерством (наприклад, Міністерством праці та соціальної політики, службою зайнятості тощо);

між фондом і установами, організаціями, які виконують певні види робіт (професійне навчання та перепідготовку незайнятого населення);

між фондами та фінансовими органами в процесі здійснення контролю за рухом державних фінансових ресурсів.

Фонди грошових коштів можуть бути як державними, так і недержавними. За загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням надаються такі види соціальних послуг та матеріального забезпечення:

пенсійне страхування: пенсії за віком, по інвалідності внаслідок загального захворювання (у тому числі каліцтва, не пов'язаного з роботою, інвалідності з дитинства); пенсії у зв'язку із втратою годувальника;

страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням:

– допомога по тимчасовій непрацездатності (включаючи догляд за хворою дитиною);

– допомога по вагітності та пологах; допомога при народженні дитини та по догляду за нею; допомога на поховання (крім поховання пенсіонерів, безробітних та осіб, які померли від нещасного випадку на виробництві);

– забезпечення оздоровчих заходів;

страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання:

– профілактичні заходи з метою запобігання нещасним випадкам на виробництві та професійним захворюванням;

– відновлення здоров'я та працездатності потерпілого; допомога по тимчасовій непрацездатності внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання; відшкодування збитків, заподіяних працівникові каліцтвом чи іншим ушкодженням здоров'я, пов'язаним із виконанням ним своїх трудових обов'язків; пенсія по інвалідності внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання; пенсія у зв'язку із втратою годувальника, який помер унаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання;

– допомога на поховання осіб, які померли внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання;

страхування від безробіття: допомога по безробіттю; відшкодування витрат, пов'язаних із професійною підготовкою або перепідготовкою та профорієнтацією; матеріальна допомога безробітному та членам його родини; дотація роботодавцю для створення робочих місць; допомога на поховання безробітного;

медичне страхування: діагностика та амбулаторне лікування; стаціонарне лікування; надання готових лікарських засобів та виробів медичного призначення; профілактичні та освітні заходи; забезпечення медичної реабілітації осіб, які перенесли особливо важкі операції або мають хронічні захворювання.

Медичне (лікарняне) страхування є в першу чергу механізмом управління таким ризиком, як хвороба. Зазначимо, що існують різні моделі систем охорони здоров'я, які передбачають різні джерела фінансування медичних витрат (табл. 1).

Таблиця 1

Моделі національних систем охорони здоров'я [3; 8]

Країна	Німеччина	Японія	Канада	Франція	Велика Британія	США
Тип моделі	Соціально-страхова			Державна		Ринкова
Частка витрат на охорону здоров'я у ВВП (2012 р.)	11,3%	10,3%	10,9%	11,6%	9,3%	16,9%
Джерело фінансування	ОМС – 60%. ДМС – 10%. Державний бюджет – 15%. Власні кошти громадян – 15%	ОМС – 60%. Державний бюджет – 10%. Суспільні фонди – 10%. Власні кошти громадян – 20%	Федеральні фонди і фонди бюджетів провінцій – 90%. Фонди приватних СК і добровільні пожертвування – 10%	ОМС – 50%. ДМС – 20%. Державний бюджет – 10%. Власні кошти громадян – 20%	Державний бюджет	Приватне страхування – 40%. Власні кошти громадян – 20%. Програми для малозабезпечених та людей похилого віку – 40%

Реалістичний аналіз ринку державних медичних послуг в Україні, шляхи його вдосконалення дозволяють побачити не тільки вигоди, позитивні ефекти, але й певні альтернативні витрати можливого ведення ОМС.

Спочатку про вигоди. Соціальне ОМС взагалі виконує функцію перерозподілу суспільних ресурсів. Відрахування на медичне страхування на законодавчій основі включаються до сукупного Національного фонду страхування з територіальними підрозділами, а потім розподіляються відповідно до медичних потреб. Німецька система відрізняється наявністю не одного, а різних медичних фондів державного обов'язкового страхування. Повна сума суспільних ресурсів, потрібних для надання державних медичних послуг, складається з бюджетних коштів та ресурсів страхового фонду.

Тобто переваги ОМС полягають у зниженні соціальних ризиків, посиленні соціальної захищеності громадян, виключаються випадки відмови їм у медичній допомозі. Реалізується принцип суспільної солідарності і відбувається перерозподіл коштів різних страхувальників на користь хворих, часто неплатоспроможних людей. Існує, наприклад, суперечність між тим періодом життя, коли люди здатні оплатити медичні послуги (середина життя), і віком, коли їм особливо потрібне лікування (на початку та в кінці життя). Тобто виконується принцип солідарності — багатий платить за бідного, здоровий за хворого, молодий за похилого.

Крім того, страхові фонди контролюють стандарти якості діагностики та лікування, що послаблює інформаційну асиметрію, властиву ринку медичних послуг, і стимулюють ефективну роботу медичних працівників. Зарубіжний досвід показує, що самі споживачі також можуть підключатися до оцінки якості лікування за допомогою вибору лікарів. Водночас скорочуються фінансові ризики непередбачених витрат на лікування для індивідуумів, і втрати частини валового доходу за період хвороби робітників роботодавцями.

Це дуже важливо для України, де чверть населення знаходиться за межею бідності, а децильний коефіцієнт, за непрямыми розрахунками, становить 30:1. Без страхування і в умовах поширення тіньових платежів медичним працівникам нерівність громадян щодо розподілу доходів трансформується в дедалі більшу нерівність щодо оплати лікування. Фінансування медичних послуг у цьому випадку навіть не пропорційне, а регресивне, на шкоду незаможним громадянам, тому що зі зростанням доходів громадян частка в них витрат на охорону здоров'я зменшується. Більше того, нерівність в оплаті медичних послуг різними верствами населення доповнюється нерівністю в їх отриманні, кінцевому споживанні, бо незаможні верстви населення (насамперед діти, літні люди, психічно хворі) потребують більше лікувально-діагностичних послуг порівняно зі звичайними товарами. Вони не спроможні об'єктивно оцінити свої потреби в лікуванні й вимагати їх задоволення від фахівців.

У соціальній захищеності майбутніх пацієнтів ОМС значно переважають не тільки над приватним ринком, але й над добровільним медичним страхуванням (ДМС), з яким пов'язані процеси несприятливого для застрахованих відбору ризиків, через які від страхування звільняються бідні й літні люди. Комерційні компанії намагаються різними шляхами уникнути страховки такого контингенту. Залучаючи людей з невисокою ймовірністю захворювання, страховики «знімають вершки». Несприятливу селекцію клієнтів краще за все згладжує ОМС: страхування відбувається на законодавчій основі.

Держава, яка відображає національні інтереси, теж зацікавлена у розвитку соціального ОМС. Здоров'я не тільки забезпечує добробут і безпеку людини, надає їй свободу й тривале активне життя, що важливо само по собі. Воно створює також передумови для якісного відтворення людського капіталу, насиченості інтелектуальної праці та активної соціально-економічної самореалізації індивіда, тобто є не лише кінцевим, але й інвестиційним благом. Демократизація медичного обслуговування, його загальна гарантована доступність розглядається сучасними економістами як економічний і соціальний імператив постіндустріальної економіки. Нова економіка вимагає переосмислення підходів до рівності, в тому числі охорони здоров'я. Дж. Стігліц навіть закликає не копіювати американську модель розподілу доходів, а звернути увагу на досвід скандинавських країн [4]. Цю ідею на практиці втілює Б. Оба-

ма, який розпочав економічні реформи з охорони здоров'я, подолавши опір опозиційних сил і в політиці, і на ринку медичних послуг. Всупереч ліберальним традиціям, основи яких були закладені ще в колоніальний період, у США зараз створюється модель охорони здоров'я, яка покликана охопити медичним страхуванням (приватним і державним) 95% громадян [5, с. 91].

Проте соціальне ОМС має свої слабкі сторони. У міру укрупнення єдиного Національного фонду посилюється бюрократизм, асиметрія інформації між верхніми та нижніми ланками ієрархії, витрати непередбачуваної поведінки менеджерів та робітників нижчої ланки, оскільки їх складніше контролювати. В умовах України зростають загрози тиску місцевої влади на діяльність регіональних фондів, їх підпорядкування своїм інтересам. Крім того, система соціального ОМС є не чим іншим, як монополією, яка схильна до заниження тарифів на медичні послуги порівняно з рівноважними цінами на ринку, часто — за рахунок якості та своєчасності надання. Фіксовані ціни мають також схильність до тіньових продажів та черг, які небезпечні для онкологічних хворих. В Україні, де Антимонопольний комітет України очолює, як правило, представник влади, а не опозиції, вони загрожують недофінансуванням охорони здоров'я при одночасному збільшенні тиску на фонд оплати праці підприємств.

Тіньова кланово-олігархічна економіка підсилює альтернативні витрати впровадження соціального ОМС в Україні. Страхові платежі, як адресні (цільові) податки, призначені спеціально для медицини, в ідеалі мали б суттєву перевагу в додатковому фінансуванні цієї галузі та його прозорості. Насправді приклад Пенсійного фонду, його хронічного недофінансування свідчить про інший стан справ. Навіть підвищення пенсійного віку жінок не сприяло його наповненню. Грошові потоки не є прозорими для суспільства; безперервна монополізація власності й олігархізація влади, приховування доходів в офшорах, несплата страхових платежів — усе це разом з економічною безгосподарністю не дає приводу сумніватися у банальному витоку грошей з будь-якого фонду. Швидше за все, подібний тренд очікує і Національний фонд медичного страхування у разі його створення. Крім того, додаткові страхові платежі з фонду заробітної плати підприємств спричиняють зростання «сірого» ринку, відлякують інвесторів.

В економіці «тіньових схем» складно припустити інший спосіб розрахунку медичних закладів із страховими структурами, ніж відшкодування цим структурам частини вартості медичних послуг за надання необґрунтованої переваги певному закладу. Це априорі призведе до неоптимального використання ресурсів соціального ОМС. І навряд чи скоротить кількість неформальних платежів від пацієнтів лікарям, від лікарів — лабораторним діагностам, провізорам аптек, вищому керівництву. Інститут «відкатів», що сформувався за попередні роки анонсії та залежності судів спочатку за межами охорони здоров'я, а потім саме тут, пошириться на нові економічні відносини і неминуче охопить відносини

між регіональними фондами страхування та Національним фондом. Фармацевтичні фірми будуть лобіювати просування своїх медикаментів. Це призведе до використання не найефективніших препаратів, а тих, за які регіональний фонд зможе краще стимулювати лікарів і чиновників. Урешті-решт ми можемо отримати інституційну та фінансову пастку, коли обраний варіант страхового фінансування більш затратний, ніж попередній і діє попри світову тенденцію стримування непродуктивних витрат на охорону здоров'я. Аналізуючи ОМС у Росії, яке функціонує з 1994 р., російський науковець Т. В. Чубарова резюмує: «Обов'язкове медичне страхування обходиться дорожче, ніж бюджетна охорона здоров'я, при цьому результати аж ніяк не кращі» [6, с. 703].

Ось чому однозначно ствердна постановка питання про необхідність соціального ОМС в Україні дуже сумнівна. Вона правильна по суті, але мало ймовірна з огляду на недостатнє виконання ним фінансових і соціальних функцій в українських реаліях. Неєфективна структура охорони здоров'я України, у якій переважає стаціонарний сектор, посилює ризики ОМС. Сьогоднішній лікар у ньому не зацікавлений, бо отримує посередника і контролера неформальних платежів від пацієнтів. Його офіційна заробітна плата дуже мала. Відповідно до даних Державної служби статистики України, якщо середня зарплата штатних працівників за березень 2014 р. дорівнювала в промисловості 3902 грн, у діяльності транспорту та складського господарства — 3883 грн, державному управлінні, обороні, соціальному страхуванні — 3656 грн; у сфері фінансової діяльності — 7187 грн, то в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги — лише 2201 грн [7]. Реформи, що покликані провести технологічну перебудову цієї системи, не викликають довіри у населення. Вони переслідують лише фінансові, а не соціальні цілі, і погіршують регіональну доступність медичної допомоги. До того ж ми живемо у суспільстві тотальної недовіри. Не розроблені стандарти медичних послуг, єдиний перелік цін і тарифів, не прописані відповідальність лікарів, права медичних працівників та пацієнтів тощо.

Висновки. Нагальним завданням є скорочення тіньової економіки взагалі та охорони здоров'я зокрема, поєднання економічних інтересів суспільства, лікарів, медичних закладів та держави у впровадженні ОМС. Становленню ОМС протидіють також інші суб'єкти тіньової медицини. Крім того, тіньова економіка означає кризу політики справедливого розподілу ВВП і злиденність видатків державного та місцевих бюджетів на охорону здоров'я. Це джерело замінює страхові платежі для бідних і незаможних, для пенсіонерів у системі ОМС. За таких умов труднощі доступу до отримання якісної та своєчасної медичної допомоги людьми з низьким, а подекуди й середнім достатком не зникають. Без подолання тіньової економіки консервується ситуація, за якої альтернативні витрати від страхування перевищують вигоди і результати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ганслі Теренс М. Соціальна політика та соціальне забезпечення за ринкової економіки / М. Ганслі Теренс. – К. : Основи, 1996. – 238 с.
2. Политика доходов и качество жизни населения / под ред. Н. А. Горелова. – СПб. : Питер, 2003. – 653 с.
3. Головнина Н. В. Экономические модели национальных систем здравоохранения [Электронный ресурс] / Н. В. Головнина // Муниципальная экономика. – 2001. – № 1. – Режим доступа: [konunb.nlr.ru>query_info.php](http://konunb.nlr.ru/query_info.php).
4. Дневник Давоса: Джозеф Стиглиц – о неравенстве, разрушающем мировую экономику [Электронный ресурс] // Forbs. – 2013. – 25 января. – Режим доступа: <http://forbes.ua/selfeducation/reports/1346391-dnevnik-davosa-dzhozef-stiglic-o-neravenstve-razrushayushchem-mirovuyu-ekonomiku>.
5. Гулемпинченко О. В. Реформа здравоохранения в США: дискуссии продолжаютя / О. В. Гулемпинченко // США-Канада. Экономика. Политика. Идеология. – 2011. – № 5. – С. 85–96.
6. Неэкономические грани экономики: непознанное взаимовлияние : Научные и публицистические заметки обществоведов / ред. О. Т. Богомолов, Б. Н. Кузык. – М. : Ин-т эконом. стратегий, 2010. – 800 с.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. OECD Health Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/statistics/compare-your-country.htm>.

Стаття надійшла до редакції 29.08.2014.

Т. М. КАМИНСКАЯ

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

Л. В. НЕЧИПОРУК

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

В статье дан анализ моделей социальной защиты населения. Доказано, что рисками внедрения социального медицинского страхования в Украине является излишний бюрократизм, усиление монополизма, асимметрия информации между верхними и нижними звеньями иерархического национального фонда страхования, издержки непредсказуемого поведения менеджеров и работников региональных фондов; угрозы давления местных властей на деятельность региональных фондов, их подчинение своим эгоистичным интересам. Предложены условия, при которых возможны реформы в здравоохранении — это преодоление теневой экономики,

структурная перестройка отрасли, соединение экономических интересов общества, врачей, медицинских учреждений и государства.

Ключевые слова: страхование, социальное страхование, обязательное медицинское страхование, теневая экономика, здравоохранение.

T. M. KAMINSKA

Doctor of Economic Sciences, professor of Economic Theory Department of Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

L. V. NECHYPORUK

Doctor of Economic Sciences, professor of Economic Theory Department of Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

MEDICAL INSURANCE IN UKRAINE WITHIN THE CONTEXT OF THE SOCIAL INSURANCE SYSTEM DEVELOPMENT

Problem setting. The absence of a social compulsory medical insurance system (CMI) is a peculiar feature of the health protection development in Ukraine. The existence of insurance considerably using direct taxes and additional charges for a field is essential.

Recent research and publications analysis. The authors analyzed the main models of social insurance of O. Bismarck and W. Beveridge and the model of private (group) insurance.

Paper objective. An aim of the article is to analyze the market of state medical services in Ukraine, to determine risks of the social medical insurance implementation in the health care system enabling to reveal both benefits and some alternative costs of potential innovations.

Paper main body. The authors determined that a social insurance system may be divided into two types — a state one and a non-state one. The social insurance system contemplates a certain branch structure being compliant to a structure of social risks, which are joined in groups being a subject to certain fields of social insurance.

The article proposes the comparison of benefits and alternative costs of the social medical insurance implementation in Ukraine. Benefits include functions of the allocation of public resources in favor of sick, old, and poor people, the decrease of social risks; the control over standards of quality of diagnostics and treatment, the abatement of information asymmetry being inherent to the market of medical services; the stimulation of effective labor of medical staff, the opportunity for customers to participate in the process of assessment of treatment quality due to the choice of medicaments.

Risks of the implementation of the social medical insurance in Ukraine consist of a lack of bureaucracy, the strengthening of monopolism, the asymmetry of information between upper and lower branches of the hierarchic national fund of insurance, costs of the unpredictable behavior of managers and workers of regional funds; a threat of a pressure of a local government on an activity of regional funds, their subordination to local government's egoistic interests.

Conclusions of the research. The article proposes conditions conducive to reforms in the field of health protection, which encompass: overcoming of “shadow” economy, the structural reconstruction, the connection of economic interests of a society, doctors, medical institutions, and a state.

Short Abstract to an article

Abstract. The article contains the analysis of models of population social insurance. The authors proved that risks of the social medical insurance implementation in Ukraine consist of a lack of bureaucracy, the strengthening of monopolism, the asymmetry of information between upper and lower branches of the hierarchic national fund of insurance, costs of the unpredictable behavior of managers and workers of regional funds; a threat of a pressure of a local government on an activity of regional funds, their subordination to local government’s egoistic interests. The article proposes conditions conducive to reforms in the field of health protection, which encompass: overcoming of “shadow” economy, the structural reconstruction, the connection of economic interests of a society, doctors, medical institutions, and a state.

Key words: insurance, social insurance, compulsory medical insurance, “shadow” economy, health protection.

УДК 310.16:340.13

І. А. ВОВК

кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри
економічної теорії
Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків



**ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА
І ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ
(НА ПРИКЛАДІ ІНСТИТУТУ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ)**

У статті розглядаються окремі питання зв'язків між поведінкою економічних агентів і правовим регулюванням на прикладі інституту інтелектуальної власності. Автором вивчаються й узагальнюються дві проблеми: платежі за користування нематеріальними активами — об'єктами інтелектуальної власності й економічні та юридичні терміни служби вказаних активів. Досліджується природа різних ліцензійних платежів (роялті, паушальний, комбінований) в аспекті того, як їх використання впливає на становище і поведінку сторін ліцензійного договору. Акцентується увага на розбіжностях в економічному розумінні і легальному визначенні роялті. Аналізується юридичний і економічний терміни служби об'єктів інтелектуальної власності і показується об'єктивний характер їх незбігу.

Ключові слова: економічна поведінка, правове регулювання, інтелектуальна власність, нематеріальні активи, ліцензійні платежі, термін служби нематеріального активу.

Постановка проблеми. Тема співвідношення права й економіки є невичерпною. Взаємодія цих складних соціальних систем породжує низку проблем, вирішення яких становить предмет як фундаментальних, так і суто прикладних досліджень. Однією з таких проблем є зв'язки між поведінкою економічних агентів і правовим регулюванням економічних відносин. Нормативно-правові акти, які видаються органами держави, не завжди виступають

просто способом оформлення реально існуючих економічних відносин. Досить часто держава прагне скорегувати розвиток економічних процесів у бік урівноваження становища їх учасників, усунення загрози монополізації певного ринку, посилення соціальної відповідальності бізнесу тощо. З другого боку, таке державне втручання, як відомо, може мати і негативний наслідок, уповільнюючи економічну активність, а іноді і просто її паралізуючи. У межах цієї статті ми звернемо увагу на окремі кореляції між економічною поведінкою і правовим регулюванням, спираючись на приклад інституту інтелектуальної власності. Ми прагнемо показати складний характер взаємодії економічної і юридичної складових цього інституту, розуміння чого є методологічною основою правової політики у відповідній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інтелектуальна власність та її окремі аспекти, як економічні, так і юридичні, досліджуються у роботах Г. Бромберга, О. Єршової, Р. Мірошника, В. Мухопида, О. Підпригори, О. Шпілевської та ін. Варто також згадати про роботи, присвячені співвідношенню економіки і права, що є корисними для нашого дослідження, у тому числі праці Дж. Ле Гранд, К. Пропер і С. Сміт, Д. Норта, Е. Талапіної тощо.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз зв'язків між економічною поведінкою і правовим регулюванням на прикладі функціонування інституту інтелектуальної власності.

Виклад основного матеріалу. У цій статті ми приділимо увагу двом аспектам інтелектуальної власності, що можуть бути розглянуті з економічного і юридичного боку: 1) плата за користування немайновими активами — об'єктами інтелектуальної власності; 2) юридичний і економічний термін служби названих активів.

Існують різні види платежів, які поряд з іншими умовами визначають зміст ліцензійного договору чи подібного договору чи правочину¹. Зазвичай у літературі виокремлюють такі різновиди виплат за отриману ліцензію: 1) платіж у формі роялті; 2) паушальний платіж; 3) комбіновані платежі [1–3]. Ця класифікація відповідає і юридичному закріпленню вказаного питання у законодавстві України (наприклад, у ст. 15 Закону України «Про авторське право і суміжні права» від 23 грудня 1993 р. № 3792-ХІІ [4], Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» [5]).

Платіж у формі роялті — це ліцензійний платіж у вигляді сум, які сплачуються періодично, залежно від обсягів виробництва або реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності.

¹ У цьому випадку задля спрощення викладу матеріалу ми далі використовуватимемо термін «ліцензійний договір», розуміючи під останнім усі договори і правочини, що передбачають передачу майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності, включаючи ліцензії, договори про продаж патенту, договори франшизи тощо.

Ключовим питанням при визначенні розміру платежу у формі роялті є обрання бази платежу, тобто встановлення погодженого сторонами господарської діяльності, який використовується для визначення величини роялті. Так саме це питання постає і у випадку проведення оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Як база можуть використовуватися показники: виручка від реалізації ліцензійної продукції; обсяг виробленої ліцензійної продукції в натуральному вираженні; величина доходу (прибутку) чи іншої вигоди від реалізації ліцензійної продукції; поточні витрати на виробництво ліцензійної продукції.

Як справедливо зазначає В. Мухопад, найбільш вигідною базою платежу для сторін ліцензійного договору є продажна ціна продукції. Такий метод виплати винагороди базується на фактичних цінах і обсягах продукції, що реалізується, і найповніше відображає реальне використання ліцензіатом купленої ним ліцензії. Крім того, ці показники, занесені ним у бухгалтерську звітність, забезпечують відносно простий контроль з боку ліцензіара чи залученого для цього аудитора [1, с. 336]. У свою чергу при обранні іншої бази платежу (наприклад, поточні витрати, обсяг продукції) можливості згаданого контролю суттєво зменшуються, оскільки ліцензіат може ухилитися від надання відповідної інформації. Тим більше подібний ризик зростає в умовах значної тінізації економіки, що властиво, зокрема, і Україні.

Платіж у формі роялті не обов'язково має характер жорстко зафіксованої, сталої суми, обрахованої від бази платежу. Специфіка ринку об'єктів інтелектуальної власності може зумовлювати встановлення гнучкої або диференційованої ставки роялті. Так, ліцензійний договір може передбачати, що у випадку перевищення ліцензіатом запланованих обсягів виробленої продукції, ліцензійний платіж у частині перевищення може знижуватися. Це стимулює ліцензіата до нарощування виробництва товарів чи послуг, передбачених ліцензією, і забезпечує сторонам ліцензійного договору більшу дохідність сторонам господарської діяльності. Крім того, диференціація платежів може бути зумовлена очікуваним зниженням із часом попиту на певний товар чи послугу, що є об'єктом інтелектуальної власності. Наприклад, демонстрація аудіо- чи відеопродукції має значний попит одразу після виготовлення такої продукції і з часом поступово знижується. Гнучка ставка роялті може стимулювати ліцензіата довше залишати такий об'єкт у прокаті, ротація на радіостанції, кабельній мережі, що також вигідно ліцензіару.

Варто враховувати, що ліцензійний договір, який передбачає виплату ліцензійних платежів на базі роялті, несе у собі й інші потенційні загрози порушення прав ліцензіара. Зокрема, застосування роялті зумовлює необхідність для останнього нести витрати з підготовки технічної документації, оцінки об'єктів інтелектуальної власності тощо без отримання будь-якої компенсації

з боку ліцензіата. Крім того, сума виплат на користь ліцензіара знаходиться у прямій залежності від комерційного успіху ліцензіата. Отже, у випадку, якщо вихід ліцензіара на ринок з якимось продуктом з певних суб'єктивних чи об'єктивних причин буде невдалим, то механізм роялті може виявитися не здатним ані забезпечити прибуток власнику немайнового активу, ані навіть компенсувати вкладені у розробку такого активу кошти. Для усунення таких загроз у ліцензійному договорі використовуються такі інструменти, як встановлення мінімального розміру ліцензійних платежів, що сплачуються на користь ліцензіара незалежно від комерційного успіху ліцензіата.

Паушальний платіж — одноразовий платіж, який становить фіксовану суму і не залежить від обсягів виробництва (продажу) продукції з використанням об'єкта права інтелектуальної власності. Розмір паушального платежу визначається, виходячи з бази платежу, за аналогією до роялті. Відмінність від платежу у формі роялті полягає у тому, що виплата паушального платежу, по-перше, не корелює з господарським або фінансовим результатом ліцензіата, а по-друге, на відміну від роялті сплачується до початку виробництва товарів або послуг ліцензіатом. При цьому сплата паушального платежу може відбуватися як одномоментно, так і у декілька етапів (наприклад, у певних частках після підписання договору, після передачі технічної документації, після проведення незалежної оцінки, перед початком виробництва тощо).

Паушальний платіж є формою ліцензійного платежу, що вигідний, передусім, ліцензіару. Застосування паушального платежу, на відміну від роялті, знімає з нього ризик поганої бізнес-стратегії ліцензіата, дозволяє отримати фінансовий результат від свого нематеріального активу максимально швидко і повно. Однак, з другого боку, ліцензіар позбавлений можливості отримати додатковий прибуток, якщо реалізація товарів чи послуг, обумовлених ліцензією, виявиться надзвичайно успішною. Крім того, розмір паушального платежу зазвичай в абсолютних цифрах є меншим порівняно з роялті за такий самий об'єкт інтелектуальної власності. Ці інструменти дають можливість урівноважити становище ліцензіара і ліцензіата за ліцензійним договором, що передбачає сплату паушального платежу.

Комбінований платіж поєднує у різних варіантах ознаки роялті та паушального платежу. Ліцензійні договори з використанням комбінованого платежу можуть передбачати, наприклад, сплату певної суми на користь ліцензіара у момент підписання ліцензійного договору, перед початком виробництва товарів чи послуг і після цього у відсотковому відношенні до бази платежу. Комбінований платіж дозволяє не лише найбільш повно гарантувати права і майнові інтереси ліцензіара і ліцензіата, але і найкращим чином пристосувати відносини між сторонами ліцензійного договору до

кон'юнктури ринку та змінюваної економічної ситуації. Саме тому сьогодні ліцензійні договори з використанням комбінованого ліцензійного платежу є найпоширенішими.

Отже, як бачимо, кожен вид платежу зумовлює різну стратегію і тактику економічної поведінки. Використання різних конструкцій роялті є вигідним ліцензіату, а отже, змушує ліцензіара обережніше підходити до проблеми захисту своїх прав від можливих порушень. Застосування паушального платежу, навпаки, зумовлює «захисну» активність ліцензіата у цій ситуації. Комбінований платіж часто є продуктом економічного компромісу між різними агентами, фіксуючи їх взаємні ризики і дозволяючи отримати таку договірну конструкцію, що влаштує обидві сторони. Ігнорування ж природи цих платежів і залишення лише конструкції свободи договору без жодних спроб проникнути у суть економічних процесів, що опосередковує законодавство про інтелектуальну власність, може призводити до порушень осіб, які вступають у відносини з приводу нематеріальних активів — об'єктів інтелектуальної власності.

Ознаки позитивного підходу, що враховує природу платежів за користування інтелектуальною власністю, можна побачити у законодавчому встановленні мінімального розміру роялті. Так, чинне законодавство України встановлює розмір, порядок та умови виплати винагороди (роялті) за комерційне використання опублікованих з комерційною метою фонограм, відеограм, їх примірників та зафіксованих у них виконань (Постанова Кабінету Міністрів України від 18 січня 2003 р. № 71) [6]. Зокрема, за публічне виконання опублікованих з комерційною метою фонограм, їх примірників та зафіксованих у них виконань, публічна демонстрація опублікованих із комерційною метою відеограм, їх примірників та зафіксованих у них виконань у місцях із платним і безоплатним входом встановлюється роялті у розмірі 1% доходів, одержаних від того виду діяльності, у процесі якої здійснюється використання об'єктів суміжних прав або 2,5% загальної суми витрат на зазначений вид використання об'єктів суміжних прав у разі відсутності таких доходів. За публічне сповіщення (публічне повторне сповіщення) шляхом трансляції і ретрансляції зафіксованих у фонограмах виконань, а також безпосередньо фонограм, опублікованих з комерційною метою, їх примірників у передачах ефірного і (або) супутникового радіомовлення розмір роялті дорівнює 2% доходів, одержаних з того виду діяльності, у процесі якої здійснюється використання об'єктів суміжних прав.

Крім того, Постанова Кабінету Міністрів України від 18 січня 2003 р. № 72 [7] передбачає мінімальні ставки авторської винагороди (роялті) за публічне виконання, публічний показ, публічне сповіщення або ретрансляцію (повторне публічне сповіщення) творів науки, літератури і мистецтва. Зокрема, за

публічне виконання п'єси, у тому числі для дітей, у прозі мінімальну ставку роялті встановлено на рівні 8% від суми валового збору, що надходить від продажу квитків за публічне виконання одного твору або програми, чи доходів, одержаних з того виду діяльності, у процесі провадження якої відбувається використання творів, а у разі відсутності таких доходів — загальної суми витрат на проведення заходу, під час здійснення якого відбувається використання твору літератури і (або) мистецтва. З цієї ставки 4% (тобто половина ставки роялті) надходять авторові, 1% режисерові-постановнику, 3% художнику-сценографу і художнику по костюмах. Мінімальна ставка роялті щодо публічного виконання перекладу п'єси, яка не охороняється авторським правом, ставка роялті становить 6,5%, обрахованої від зазначеної вище бази платежу, у тому числі 2% на користь перекладача, 0,5% на користь автора проміжного перекладу (у разі коли проміжний переклад п'єси охороняється авторським правом), 1% на користь режисера-постановника і 3% на користь художника-сценографа і художника по костюмах.

У той же час варто враховувати, що легальні визначення платежів за користування об'єктами інтелектуальної власності є досить суперечливими. Так, ст. 15 Закону України «Про авторське право і суміжні права» розрізняє паушальний платіж, роялті, комбінований платіж аналогічно до економічного розуміння цих категорій, що його викладено вище. Таке саме розуміння міститься і у ст. 16 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14 вересня 2006 р. № 143-V [8] та Національному стандарті № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» [5].

Одночасно з цим відповідно до п. 14.1.225 ст. 14 Податкового кодексу України [9] роялті — це будь-який платіж, отриманий як винагорода за користування або за надання права на користування будь-яким авторським та суміжним правом на літературні твори, твори мистецтва або науки, включаючи комп'ютерні програми, інші записи на носіях інформації, відео- або аудіокасети, кінематографічні фільми або плівки для радіо- чи телевізійного мовлення, передачі (програми) організацій мовлення, будь-яким патентом, зареєстрованим знаком на товари і послуги чи торговельною маркою, дизайном, секретним кресленням, моделлю, формулою, процесом, правом на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау). Одночасно з цим не вважаються роялті платежі за отримання об'єктів власності, визначені в абзаці першому цього пункту, у володіння або розпорядження чи власність особи або, якщо умови користування такими об'єктами власності надають право користувачу продати або здійснити відчуження в інший спосіб такого об'єкта власності або оприлюднити (розголосити) секретні креслення, моделі, формули, процеси, права на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау),

за винятком випадків, коли таке оприлюднення (розголошення) є обов'язковим згідно із законодавством України. З визначенням роялті, наведеним у Податковому кодексі України, корелює і Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290 [10]. Тут ми бачимо, що фактично під роялті розуміються будь-які ліцензійні платежі, включаючи паушальний чи комбінований платежі. Наведені розбіжності слід враховувати економічним агентам при аналізі податкових наслідків їх застосування.

Другою проблемою, на якій ми зупинимось, є питання терміну служби такого активу. Потрібно розрізнити термін служби у юридичному й економічному значеннях. Законодавство України встановлює строк дії (служби) різних об'єктів інтелектуальної власності (йдеться про виключні права на такі об'єкти). Так, ст. 6 Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15 грудня 1993 р. № 3687-ХІІ [11] передбачає, що строк дії патенту України на винахід становить 20 років від дати подання заявки до компетентного державного органу. Строк дії деклараційного патенту на винахід становить 6 років. Строк дії патенту на винахід, об'єктом якого є лікарський засіб, засіб захисту тварин, засіб захисту рослин тощо, використання якого потребує дозволу відповідного компетентного органу, може бути продовжено за клопотанням власника цього патенту на строк, що дорівнює періоду між датою подання заявки та датою одержання такого дозволу, але не більше ніж на 5 років. За подання клопотання сплачується збір. Строк дії патенту (деклараційного патенту) на секретний винахід і деклараційного патенту на секретну корисну модель дорівнює строку засекречування винаходу (корисної моделі), але не може бути довшим за визначений за цим Законом строк дії охорони винаходу (корисної моделі).

Строк чинності виключних майнових прав інтелектуальної власності на компоновання інтегральної мікросхеми спливає через десять років, що відліковуються від дати подання заявки на компоновання інтегральної мікросхеми в установленому законом порядку (ст. 475 Цивільного кодексу України [12]). Строк чинності виключних майнових прав інтелектуальної власності на сорт рослин, породу тварин спливає через тридцять років, а щодо дерев та винограду — через тридцять п'ять років, що відліковуються з 1 січня року, наступного за роком державної реєстрації цих прав (ст. 488 Цивільного кодексу України [12]).

Авторське право діє протягом усього життя автора і 70 років після його смерті, крім випадків, передбачених законом (ст. 446 Цивільного кодексу України [12], ст. 28 Закону України «Про авторське право і суміжні права» [4]). Майнові права виконавців охороняються протягом 50 років від дати першого запису виконання (ст. 44 Закону України «Про авторське право і суміж-

ні права» [4]). Ці норми дозволяють побачити юридичний строк служби таких нематеріальних активів, як художній твір, виконання пісні, постановка п'єси тощо. Підкреслимо ще раз, що йдеться про виключні права. Ніщо не забороняє сьогодні, наприклад, нащадкам Вільяма Шекспіра друкувати його твори, однак робити це їм доведеться на рівних умовах з іншими особами.

Одночасно з цим економічний термін служби нематеріального активу не обов'язково збігається з юридичним. Часто економічний термін служби патенту може бути коротшим за юридичний, через те що за певний час після отримання патенту він морально застарів через появу нових винаходів, корисних моделей тощо. Так само авторське право може втратити економічний зміст набагато раніше закінчення строку, передбаченого у законодавстві, через відсутність попиту на твори певного автора. Усе це має враховуватися при укладенні ліцензійного чи іншого договору або отриманні ліцензії при визначенні суми ліцензійного чи подібного платежу.

З другого боку, у певних ситуаціях економічне значення нематеріального активу може зберігатися і після закінчення терміну юридичної служби. Наприклад, це має місце, коли літературні твори продовжують викликати зацікавленість споживачів і після закінчення дії авторського права. У цій ситуації нащадки автора можуть йти на певні хитрощі задля продовження отримання прибутку від таких активів (наприклад, отримання прав на певні унікальні найменування, що зустрічаються у літературному творі). Зокрема, можна пригадати, що зараз є запатентованими унікальні найменування, які зустрічаються у творах Джона Рональда Руела Толкіна «Володар перснів» і «Гобіт, або Туди і звідти». Аналогічна ситуація з творами Яна Флемінга про пригоди Джеймса Бонда. Тим самим власники відповідних патентів можуть блокувати випуск продукції, що стосуються або вміщують вказані найменування навіть після спливу терміну дії авторського права.

Крім того, існують об'єкти інтелектуальної власності, що не мають законодавчо встановленого строку дії (терміну служби). Це об'єкти, які нерозривно пов'язані з особами — власниками цих об'єктів. Наприклад, не мають такого строку право на товарний знак чи комерційне найменування (гл. 43 Цивільного кодексу України [12]). Економічний термін служби таких активів є також невизначеним і може коливатися залежно економічних і фінансових показників власника, ринку, на якому він працює тощо. Показовим, зокрема, є досвід відомої компанії «Нокія», чий бренд у період найбільшого розквіту компанії (2007 рік) оцінювався у 40 млрд дол., а у 2013 р. здешевів удвічі.

Таким чином, між юридичним і економічним терміном служби нематеріальних активів — об'єктів інтелектуальної власності існують об'єктивні суперечності. Якщо термін економічної служби обумовлений кон'юктурою ринку, що є наслідком наявності попиту на певні товари (послуги), науково-

технічного прогресу у відповідній сфері, маркетингової політики власників прав на об'єкти інтелектуальної власності, то юридичний термін служби цих активів має на меті захист авторів (винахідників, розробників, суб'єктів суміжних прав тощо), які своєю інтелектуальною працею створили певний продукт. У цій ситуації законодавча діяльність має обирати розумний баланс, так, щоб, з одного боку, права вказаних осіб були захищені, а з другого — не пригнічувалася економічна активність у сфері інтелектуальної власності. Зокрема, звичайно, не може йтися про скасування термінів дії авторських та інших подібних прав, але при цьому вказані права не можуть ексклюзивно захищатися державою протягом нерозумно тривалого строку.

Висновки. Вивчення інституту інтелектуальної власності дозволяє виявити різні за своєю природою зв'язки між економічною поведінкою і правовим регулюванням. З одного боку, йдеться про опосередкування правовим регулювання економічних відносин з приводу здійснення прав щодо інтелектуальної власності. У цій ситуації законодавець має враховувати економічний бік того чи іншого питання, що врегульовується. На прикладі різних видів ліцензійних платежів нами було показано, як ризики для ліцензіара і ліцензіата мають позначатися на положеннях законодавства, яке не може керуватися лише принципом свободи договору (хоча останній є, безумовно, фундаментальним, але не єдиним для цивільних відносин). З другого боку, економічна активність і правове регулювання відносин у сфері інтелектуальної власності можуть мати суперечність об'єктивного характеру. На прикладі юридичного й економічного термінів служби можна побачити, як зумовлені різними чинниками ці терміни можуть об'єктивно не збігатися. Економічний термін може бути як значно коротшим, так і значно довшим за сталий термін, передбачений законодавством.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Мухопад В. И. Коммерциализация интеллектуальной собственности / В. И. Мухопад. – М. : Магистр : ИНФРА-М, 2012. – 512 с.
2. Бромберг Г. В. Интеллектуальная собственность : в 2 ч. / Г. В. Бромберг. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 2012. – Ч. 1: Лекции. – 184 с.; Ч. 2: Практикум. – 320 с.
3. Шпилевская Е. В. Основы оценки стоимости нематериальных активов / Е. В. Шпилевская, О. В. Медведев. – Ростов н/Д : Феникс, 2011. – 220 с.
4. Про авторське право і суміжні права [Електронний ресурс] : Закон України від 23.12.93 р. № 3792-ХІІ. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>.
5. Про затвердження Національного стандарту № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 03.10.2007 р. № 1185. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-%D0%BF>.

6. Про затвердження розміру, порядку та умов виплати винагороди (роялті) за комерційне використання опублікованих з комерційною метою фонограм, відеограм, їх примірників та зафіксованих у них виконаць [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 18.01.2003 р. № 71. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-2003-%D0%BF>.
7. Про затвердження мінімальних ставок винагороди (роялті) за використання об'єктів авторського права і суміжних прав [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 18.01.2003 р. № 72. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/72-2003-%D0%BF>.
8. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій [Електронний ресурс] : Закон України від 14.09.2006 р. № 143-V. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.
9. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : від 11.10.2011 № 2755–17. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
11. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі [Електронний ресурс] : Закон України від 15.12.1993 р. № 3687-XII. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3687-12>.
12. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] : від 16.01.2003 № 435-IV. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page>.

Стаття надійшла до редакції 12.09.2014.

И. А. ВОВК

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ (НА ПРИМЕРЕ ИНСТИТУТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ)

В статье рассмотрены некоторые вопросы связи между поведением экономических агентов и правовым регулированием на примере института интеллектуальной собственности. Автором исследованы и обобщены две проблемы: платежи за пользование неимущественными активами — объектами интеллектуальной собственности и сроки службы указанных активов. Исследована природа различных лицензионных платежей (роялти, паушальный, комбинированный) в аспекте того, как их использование влияет на положение и поведение сторон лицензионного договора. Акцентируется внимание на различиях в экономическом понимании и легальном

определении роялти. Проанализирован юридический и экономический сроки службы объектов интеллектуальной собственности и показан объективный характер их несоответствия.

Ключевые слова: экономическое поведение, правовое регулирование, интеллектуальная собственность, нематериальные активы, лицензионные платежи, срок службы нематериального актива.

I. A. VOVK

PhD., associate professor, associate professor of Economic Theory Department of Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

ECONOMIC BEHAVIOR AND LEGAL REGULATION (THE EVIDENCE OF THE INTELLECTUAL PROPERTY INSTITUTE

Problem setting. The interaction of economy and law causes a set of problems, the solution of which is a subject to both fundamental and merely applied researches. Relations between the behavior of economic agents and the legal regulation of economic relations are one of such problems. Normative and legislative acts prepared by state authorities are not only a method of the legalization of really existing economic relationships. A state enough frequently aims at the correction of development of economic processes in order to put in equilibrium positions of its parts, to eliminate threats of the monopolization of a certain market, to strengthen the business social responsibility etc. On the other hand, such state regulation, as it is known, may have a negative consequence.

Recent research and publications analysis. Intellectual property and its both certain economic and legal aspects are examined in working papers of H. Bromberg, O. Yershova, R. Miroshnyk, V. Mukhopad, O. Pidopryhora, O. Shpilevska etc. It is worth mentioning papers dedicated to the correlation of economy and law, which are essential for this research, namely papers of J. Le Grand, K. Proper, S. Smith, B. North, Ye. Talapina etc.

Paper objective. An aim of the article is to analyze relationships between the economic behavior and the legal regulation, using the evidence of functioning of the intellectual property institute.

Paper main body. The article generalizes two problems: charges for the usage of intangible assets, i.e. objects of intellectual property and economic and legal terms of a department of the mentioned assets. The author examines the nature of different license payments (royalty, lump-sum, and combined) within the context of how their usage influences a position and the behavior of parts of a license treaty.

Conclusions of the research. A legislator shall take into consideration an economic aspect of one or another matter to be regulated. An economic activity and the legal regulation of relationships in the field of intellectual property may have contradictions of an

objective character. Using the evidence of legal and economic terms of the department, the researcher may reveal that such terms caused by different factors can be objectively uncoinciding. An economic term can be considerably shorter as well as longer than a stable term contemplated by the legislation.

The main abstract for the article

Abstract. The article considers some matters of relationships between the behavior of economic agents and the legal regulation, using the evidence of functioning of the intellectual property institute. The author determines and generalizes two problems: charges for the usage of intangible assets, i.e. objects of intellectual property and economic and legal terms of a department of the mentioned assets. The author examines the nature of different license payments (royalty, lump-sum, and combined) within the context of how their usage influences a position and the behavior of parts of a license treaty. The attention is paid to differences between the economic sense and the legal definition of royalty. The legal and the economic terms of a department of intellectual property objects are analyzed. An objective character of their discrepancies is presented.

Key words: economic behavior, legal regulation, intellectual property, intangible assets, license payments, term of an intangible asset department.

УДК 330.564.2

К. Г. ГУБІН

кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри
економічної теорії
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого,
Харків



**ПЕРЕТВОРЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО
КАПІТАЛУ ФІРМИ НА ГОЛОВНЕ ДЖЕРЕЛО
КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ В УКРАЇНСЬКІЙ
СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ**

У статті охарактеризовано фундаментальну та актуальну структуру конкурентних переваг в економічній діяльності. Доведено, що перетворення інтелектуального капіталу фірми на головне джерело конкурентних переваг в Україні має відбуватися у три етапи: створення умов, за яких юридичним та фізичним особам буде вигідно зосереджуватися на ринкових методах конкурентної боротьби; інтенсифікація діяльності у сфері інтелектуальної власності; розбудова соціально-ринкової системи формування доходів.

Ключові слова: інтелектуальний капітал фірми, інтелектуальна власність, конкурентні переваги фірми, система формування доходів, конкурентне середовище.

Постановка проблеми. У притаманній країнам з правовою економікою соціально-ринковій системі формування доходів саме інтелектуальний капітал фірми перетворився на головне джерело конкурентних переваг та здійснює потужний вплив на розподіл доходів. В Україні ж переважають інші фактори конкурентоспроможності, часто неринкові, через що конкурентоздатність виробництва зростає повільно, а доходи населення — одні з найнижчих у Європі. Перетворення інтелектуального капіталу фірми на головне джерело конкурентних переваг слід вважати однією з головних складових реформування української системи формування доходів, покликаної підвищити ефективність економіки та рівень життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність і структура інтелектуального капіталу фірми, а також проблеми його функціонування розкривалися багатьма дослідниками, серед яких можна відмітити Дж. К. Гелбрейта, Е. Тоффлера, Б. Б. Леонтьєва, Т. А. Стюарта, Е. Брукінга, Л. Едвінссона, М. Мелоуна, Т. Фортьюна, П. Саллівана, Л. Прусака, Д. Клейна, Л. Хіроякі, Д. Даффі, А. М. Козирева, Л. Г. Мельника, С. М. Клімова, А. Г. Жарінову, В. Л. Іноземцева, В. А. Подсолонко, О. Б. Бутнік-Сіверського, В. Д. Базилевича, О. В. Кендюхова, Н. С. Ілляшенко, В. В. Ільїна, В. М. Гейця, Л. І. Федулову, А. А. Чухно, О. А. Грішнову, З. В. Уляницького тощо.

Сутність та зміст конкурентних переваг фірми охарактеризовано у працях М. Портера, Р. А. Фатхутдінова, І. З. Должанського, Ж.-Ж. Ламбена, Є. О. Полтавської, О. Ю. Іванової, Л. В. Балабанової, П. Г. Клівця, А. М. Ніколаєвої, Т. В. Харчук тощо.

Зазначені дослідники ґрунтовно і різнобічно розкрили питання інтелектуального капіталу фірми та її конкурентних переваг, проте не висвітлили проблему удосконалення структури конкурентних переваг в Україні на основі радикального підвищення ролі інтелектуального капіталу.

Формулювання цілей. Мета статті — розкрити заходи, необхідні для перетворення інтелектуального капіталу фірми на головне джерело конкурентних переваг в українській системі формування доходів.

Виклад основного матеріалу. Існування шести основних етапів розвитку способу формування доходів розкрито у статті «Спосіб формування доходів: дослідження еволюції» [1]. Спосіб формування доходів охоплює систему регулювання доходів та систему саморегулювання доходів і тому за допомогою цієї категорії можна найбільш широко і повно охарактеризувати стан сфери доходів населення. В монографії «Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз» [2] замість поняття «спосіб формування доходів» застосовано поняття «система формування доходів» із аналогічним значенням. Охарактеризовано шість основних етапів розвитку системи формування доходів: колективний, приватний, управлінський, капіталістичний, соціально-ринковий та соціальний [2, с. 303–316]. У статті «Соціально-ринковий етап розвитку системи формування доходів населення» [3] розкрито особливості та переваги притаманної розвиненим країнам соціально-ринкової системи формування доходів, а також закономірності її утворення. Стаття «Система формування доходів населення в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку» [4] висвітлила головні заходи, необхідні для розбудови соціально-ринкової системи формування доходів у нашій країні.

Використовуючи положення зазначених праць, можна по-новому поглянути на проблему підвищення ролі інтелектуального капіталу фірми в структурі конкурентних переваг в Україні, проте спочатку слід охарактеризувати поняття інтелектуального капіталу та конкурентних переваг фірми.

Різноманітність підходів до структури інтелектуального капіталу фірми ілюструє укладена З. В. Уляницьким таблиця (табл. 1).

Т а б л и ц я 1

Способи структування інтелектуального капіталу фірми [5]

Автор	Структура інтелектуального капіталу
Структування закордонних вчених	
Е. Брукінг	Ринкові активи, активи інтелектуальної власності, гуманітарні активи, активи інфраструктури
К. Е. Свейбі	Ототожнює «інтелектуальний капітал» та «нематеріальні активи». Складові: зовнішня структура (тісні взаємовідносини між підприємствами), внутрішня структура (культура та традиції фірми, інформаційні мережі), індивідуальна компетентність (властивість індивіда до реалізації певних дій у певній ситуації)
Д. Клайла	Людські активи, інтелектуальні активи, інтелектуальна власність, структурні активи, фірмові активи
П. Х. Суліван	Людський капітал, інтелектуальні активи, інтелектуальна власність; поряд з інтелектуальним капіталом виділяє структурний капітал
Д. Дж. Скріме	Людський капітал, структурний капітал, капітал клієнта
Н. Бонтіс	Капітал працівників, структурний капітал, ринковий капітал
А. Л. Гапоненко	Клієнтський капітал, організаційний капітал, людський капітал
Дж Г. Росс	Людський капітал (компетенції зайнятих, позиції зайнятих, інтелектуальні здібності), структурний капітал (стосунки із зовнішніми партнерами, організація, капітал розвитку і зростання)
Т. Стюарт	Людський капітал (здатність пропонувати клієнтам рішення, структурний капітал (організаційні здібності компанії відповідати потребам ринку), споживчий капітал (відносини організації зі споживачами, співпраця із контрагентами, вірність клієнтів)
М. Братницькі	Суспільний капітал (структурний капітал, стосунки між людьми і пізнавальний капітал), людський капітал (компетенції, інтелектуальні можливості і мотивація), організаційний капітал (капітал розвитку, внутрішня та зовнішня структури)
Й. Ліхтарські	Особистий капітал (технічний, а також організаційний, скерований усередину і на ринок), безособовий капітал

Структурування вітчизняних вчених	
О. Б. Бутнік-Сіверський	Людський капітал (сукупність знань, умінь, здібностей, навичок, схильностей), структурний капітал (техніка, ЕОМ, програмне забезпечення, товарні знаки, право власності, патенти, організаційна структура, функціональні розпорядження, механізм розподілу обов'язків), споживчий капітал (клієнти, споживачі, партнери)
В. Д. Базилевич	Людський капітал (накопичені у результаті інвестиції та реалізовані у працівниках організації знання, здібності, навички, особиста культура, моральні цінності, смаки), клієнтський капітал (відносини із клієнтами і покупцями, що допомагають успішній реалізації виробленої продукції; товарні марки та знаки, комерційна мережа розширення збуту, угоди маркетингового і технологічного співробітництва, популярність та репутація), організаційний капітал (систематизована і формалізована компетентність організації: електронні мережі, інформаційні ресурси, організаційна структура, ефективність управління, нововведення, інтелектуальна власність, технічне забезпечення)

На наш погляд, *інтелектуальний капітал фірми* — створені в результаті інтелектуально-духовної творчості людей, накопичені в процесі функціонування фірми та її зовнішнього середовища специфічні форми та процеси взаємного пристосування факторів виробництва, а також фірми й зовнішнього середовища, які забезпечують синергізм факторів виробництва, що підвищує ефективність функціонування фірми.

Щодо сутності конкурентних переваг на сьогодні також немає єдиної думки. Т. В. Харчук звела підходи різних дослідників в одну таблицю (табл. 2).

Т а б л и ц я 2

Сутність конкурентних переваг підприємства [6]

Автор	Визначення
Р. А. Фатхутдінов	Конкурентні переваги є ексклюзивною цінністю, якою володіє система і яка дає їй перевагу над конкурентами
І. З. Должанський	Конкурентна перевага — рівень ефективного використання наявних у розпорядженні фірми всіх видів ресурсів. Конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка, обсяг продажів)
Ж.-Ж. Ламбен	Конкурентна перевага — це характеристики і властивості товару, що створюють для підприємства певний пріоритет над конкурентами
Є. О. Полтавська	Конкурентна перевага підприємства — це результат більш ефективного за конкурентів управління процесами формування і розвитку таких якісних і кількісних властивостей продукту, які становлять цінність для покупця. Процеси формування й розвитку конкурентних переваг продукту реалізуються функціональними сферами діяльності підприємства: виробничою, фінансово-інвестиційною, маркетинговою, науково-дослідницькою розробкою та інноваційною

О. Ю. Іванова	Конкурентна перевага є відносною категорією, що проявляється в конкурентному середовищі, має стійкість і високий рівень адаптації до умов, що змінюються, та визначає можливості ефективного функціонування підприємства. Конкурентні переваги мають властивості відносності, динамічності, адаптивності. У взаємозв'язку з основними категоріями теорії конкуренції конкурентні переваги проявляють подвійність: конкурентні переваги, з одного боку, є наслідком конкуренції, конкурентоспроможності, стратегічного потенціалу, конкурентної стратегії, а з другого — виступають засобом ефективної їх реалізації
Л. В. Балабанова	Конкурентні переваги — сильні сторони підприємства, якщо вони забезпечують перевагу над конкурентами і є дуже важливими для цільового ринку
П. Г. Клівець	Конкурентні переваги мають порівняльний, а отже, відносний, а не абсолютний характер, оскільки вони можуть бути оцінені лише методом порівняння характеристик, які впливають на економічну ефективність продажу
А. М. Ніколаєва	Конкурентні переваги підприємства є сукупністю внутрішніх і зовнішніх можливостей, компетенцій та динамічної спроможності, що забезпечують домінування підприємства з певною часткою відповідного релевантного ринку над конкурентами й унеможливають перерозподіл ринку на користь інших підприємств

Базуючись на зазначеному про зміст і структуру інтелектуального капіталу, а також про сутність конкурентних переваг, можна переходити до проблеми перетворення інтелектуального капіталу фірми на головне джерело конкурентних переваг в Україні.

В економічно розвинених країнах перетворення інтелектуального капіталу фірми на головне джерело конкурентних переваг відбулося не відразу, вони довго і послідовно рухалися у цьому напрямку. Аби розібратися в логіці та закономірностях цих процесів, необхідно дослідити фундаментальну та актуальну структури конкурентних переваг.

Фундаментальна структура конкурентних переваг охоплює всі потенційні джерела конкурентоздатності та має незмінний склад.

Актуальна структура конкурентних переваг складається з фундаментальних елементів та характеризується певним їх співвідношенням. Вона віддзеркалює, які конкурентні переваги є актуальними (тобто відіграють суттєву роль за даних соціально-економічних умов), а які не актуальні (не мають помітного впливу). Актуальна структура є динамічною, співвідношення елементів може змінюватися під впливом зрушень в умовах господарювання, проте нові актуальні елементи виникають не на порожньому місці, а зі складу фундаментальної структури.

Тому знання фундаментальної структури конкурентних переваг та закономірностей заміщення одних переваг іншими необхідні для прогнозування розвитку їх актуальної структури, а також для регулювання цього розвитку.

До головних елементів фундаментальної структури конкурентних переваг в економічній діяльності належать три рівні:

- 1) військово-силові;
- 2) адміністративно-управлінські;
- 3) ринкові.

Військово-силові конкурентні переваги ґрунтуються на силовій перевазі. Наприклад, сильніше плем'я могло відібрати землі у слабшого, а його членів захопити у рабство; феодал з більшою дружиною міг привласнити землі іншого феодала; сильна країна могла забезпечити своїм купцям вигідні умови міжнародної торгівлі.

Адміністративно-управлінські конкурентні переваги ґрунтуються на перевазі у важелях впливу державної влади. Цими важелями можуть користуватися як самі державні управлінці або чиновники, так і власники виробничих одиниць, якщо вони здатні впливати на бюрократичні рішення. Наприклад, Римська імперія мала розвинений бюрократичний апарат з потужними важелями впливу на економічну діяльність, що дозволяло певним наблизеним до влади особам скуповувати землі, рабів, сировину та інше майно за цінами, нижчими за ринкові.

Ринкові конкурентні переваги ґрунтуються на перевазі у використанні законів та механізмів функціонування ринку. Наприклад, виробник із меншою собівартістю продукції може витіснити конкурентів за рахунок зниження цін. Або, краще за конкурентів знаючи механізми прийняття рішень споживачами, можна ефективніше просувати продукцію на ринок.

Кожен із трьох основних рівнів фундаментальної структури конкурентних переваг може бути деталізований. Відповідно й актуальну структуру конкурентних переваг можна розглядати більш детально. Якщо, скажімо, актуальними є військово-силові переваги, то в їх структурі можна виділяти більш важливі і менш важливі, а також несуттєві елементи.

Особливість військово-силових та адміністративно-управлінських переваг полягає у тому, що вони головною мірою впливають на перерозподіл вартості. А військово-силові до того ж можуть частково знищувати вартість. На відміну від них, ринкові переваги не стільки перерозподіляють вартість, скільки допомагають створювати більше вартості. Бо закони ринкової конкуренції переважно змушують збільшувати корисний внесок, аби отримати більшу винагороду.

Конкуренція, заснована на ринкових методах, призводить до зростання ефективності не лише окремих фірм, а й господарської системи в цілому. А неринкові методи конкуренції не лише не сприяють ефективності виробництва — вони її знижують, адже породжують непродуктивні витрати на утримання цих переваг (наприклад, хабарі чиновникам чи оплата приватних армій). Тому до-

мінування в актуальній структурі конкурентних переваг ринкових переваг є найбільш бажаним і вигідним для суспільства в цілому. Але правляча верхівка суспільства, що користується неринковими перевагами, зацікавлена у збереженні *status quo* і нерідко стає перешкодою на шляху реформ.

Хоча всі рівні конкурентних переваг потенційно здатні впливати на конкурентоздатність, найвірогідніше, в актуальній структурі переваг домінуватиме лише один з них. Загальна закономірність така: переваги більш низького рівня потужніші. Військово-силові перемагають адміністративно-управлінські, а ті, у свою чергу, сильніші за ринкові.

Якщо за певних соціально-економічних умов для впливу на конкуренцію в економіці активно застосовується військова сила, адміністративно-управлінські чи ринкові переваги не мають серйозного впливу, а в актуальній структурі конкурентних переваг домінують військово-силові. Якщо ж конкуренція відбувається в умовах правової держави із стабільною соціально-економічною ситуацією та низьким рівнем корупції, актуальності набувають ринкові конкурентні переваги.

На жаль, найсприятливіші для соціально-економічного розвитку ринкові конкурентні переваги є найслабшими й актуалізуються лише за умови усунення військово-силових та адміністративно-управлінських зовнішніми силами. Це процес непростий, зокрема через протидію правлячої верхівки. Тому перетворення ринкових переваг на домінуючий тип конкурентних переваг вимагає комплексних змін суспільно-економічних відносин та відбувається в контексті більш глобальних зрушень у системі господарювання. Нерідко зміни в актуальній структурі конкурентних переваг базуються на радикальних трансформаціях соціально-економічного устрою. В цьому контексті можна пригадати хвилю буржуазних революцій, що прокотилася Європою протягом XVII–XIX ст.

За певних умов можливе співіснування в актуальній структурі конкурентних переваг декількох їх рівнів. Тоді виникає *змішана* актуальна структура конкурентних переваг. Наприклад, у Стародавньому Римі часів Республіки на території Риму суттєву роль відігравали певні адміністративно-управлінські та ринкові переваги, а на території народів, які підкорював Рим, переважали військово-силові (після стабілізації ситуації на цих землях зростала роль адміністративно-управлінських переваг).

Змішана актуальна структура конкурентних переваг здатна існувати певний час, проте потребує ювелірно вибудованої системи противаг та стримувань і тому є більш вразливою до потрясінь. У довгостроковій перспективі така система є недостатньо стабільною, адже ті, хто має конкурентні переваги більш низького рівня, рано чи пізно намагатимуться використати їх для витіснення тих, хто користується перевагами більш високого рівня.

Наприклад, за умови співіснування адміністративно-управлінських та ринкових переваг, адміністративна верхівка поступово намагається витіснити підприємницьку. Остання, аби зберегти свій бізнес, має або зрощуватися з політичною владою, поступаючись частиною власності і доходів, або сприяти зміні суспільно-економічного устрою на такий, де адміністративно-управлінські переваги будуть нівельовані.

Враховуючи зазначене, проаналізуємо динаміку структури конкурентних переваг в Україні. На початку 90-х рр. велику роль у конкурентній боротьбі відігравали військово-силові переваги. Це був найбільш деструктивний для вітчизняної економіки період, коли домінуючі сили конкуренції не лише заважали зростанню ефективності, але й знижували вартість. Унаслідок такої конкурентної боротьби відбувався перетік вартості до тих, хто не здатен був її ефективно використати, ані з виробничою, ані зі споживчою метою. Клас підприємців, що тільки-но почав зароджуватися, зазнав потужних утисків з боку кримінальних угруповань, що суттєво загальмувало ринкову трансформацію вітчизняної економіки.

Потім на перший план в актуальній структурі конкурентних переваг в Україні вийшли адміністративно-управлінські переваги. Це також не надто сприяло зростанню ефективності фірм. Адже замість зниження собівартості продукції чи підвищення її якості, замість інтенсифікації маркетингових зусиль, замість покращення ділової репутації, було значно вигідніше налагоджувати неформальні зв'язки із владою, аби взяти участь у перерозподілі власності або державних закупівлях, отримати від держави преференції, створити неринкові бар'єри для конкурентів.

Іншим поширеним джерелом підприємницького прибутку в Україні стало використання монопольної влади за умов безсилля або бездіяльності владних структур. Велику роль відіграє тіньова економіка та тіньові доходи.

Унаслідок цього розбудована в Україні система формування доходів нерідко стимулює не тих, хто створює вартість, а тих, хто краще перерозподіляє доходи на свій зиск, тих, хто вміє використовувати механізми необґрунтованого збагачення. Ці механізми недостатньо обмежені на законодавчому рівні. На рівні моралі та етики нерідко також немає перешкод для нечесного, незаслуженого заробітку.

У соціально-ринковій системі, впроваджуючи на свій страх і ризик інновації у гонитві за надприбутком, підприємець водночас реалізує суспільний інтерес, що полягає у підвищенні ефективності виробництва. В Україні ситуація нерідко протилежна: підприємці створюють елітні економіки, тобто сфери господарювання для обмеженого кола осіб, з високими вхідними бар'єрами, що забезпечують отримання надприбутків. Головне призначення елітних економік — формування та збереження неринкових джерел надпри-

бутків. За таких умов фірми часто не достатньо зацікавлені у формуванні конкурентних переваг ринкового типу та не сприяють розвитку діяльності у сфері інтелектуальної власності в Україні.

У результаті, в 90-ті рр. та на початку 2000-х впровадження інновацій у процесі конкурентної боротьби для багатьох фірм не було головним джерелом збільшення прибутку. Проте у зв'язку із тим, що українська економіка ставала все більш відкритою, особливо після вступу до СОТ, посилювалася конкуренція (не тільки на зовнішніх, але й на внутрішньому ринку). Це примушувало бізнес частково відходити від неринкових методів конкурентної боротьби та застосовувати ринкові, що передбачає пошук конкурентних переваг передусім за рахунок генерування та впровадження інновацій. Проте вже втрачено багато часу і багато можливостей для інноваційного розвитку економіки. А корупція, зрощення бізнесу та влади поки що не подолані.

Таким чином, сьогодні в актуальній структурі конкурентних переваг в Україні співіснують адміністративно-управлінські та ринкові елементи. Очевидно, що адміністративно-управлінські конкурентні переваги необхідно прибирати з актуальної структури, проте які саме ринкові конкурентні переваги слід розвивати?

Якщо подивитися на історичну еволюцію актуальної структури ринкових конкурентних переваг у світі, то в найбільш загальному вигляді можна сказати, що на ранніх етапах розвитку господарства вони були пов'язані із доступом до сил та речовин природи, потім більш чітко сформувалась роль земельної власності. Після цього на перший план вийшло володіння капіталом, за ним — підприємницькі здібності. Сьогодні ж у нематеріальній економіці головним джерелом конкурентних переваг фірм є їх інтелектуальний капітал.

Зважаючи на послідовний характер розвитку структури конкурентних переваг у країнах світу, марно намагатися одразу сформувати притаманну розвиненим країнам актуальну структуру конкурентних переваг з домінантною роллю інтелектуального капіталу фірми. Це слід робити принаймні у три етапи.

На першому етапі необхідно створити умови, за яких юридичним та фізичним особам буде вигідно зосереджуватися на ринкових методах боротьби. Оскільки ці методи програють військово-силовим та адміністративно-управлінським, слід нівелювати вплив неринкових конкурентних переваг. Для цього в Україні необхідно передусім:

- 1) забезпечити відокремлення бізнесу від політичної влади;
- 2) рішуче боротися із корупцією на всіх рівнях;
- 3) надати юридичним та фізичним особам повний спектр економічних прав та обов'язків з ефективними механізмами їх реалізації за зразком розвинених країн;

- 4) забезпечити всім суб'єктам господарювання рівні умови економічної діяльності;
- 5) протидіяти монополізму та недобросовісній конкуренції;
- 6) розвивати ринки та ринкові інститути;
- 7) удосконалювати інфраструктуру ринку;
- 8) поширювати правову свідомість;
- 9) розвивати у громадян ринкове мислення.

Після формування конкурентного середовища, позбавленого неринкових методів боротьби, в актуальній структурі конкурентних переваг на перший план мають вийти переваги у підприємницьких здібностях.

Потім можна буде переходити до другого етапу, на якому передусім слід інтенсифікувати діяльність у сфері інтелектуальної власності, заради чого необхідно:

- 1) забезпечити свободу формування та використання інтелектуальної власності;
- 2) сприяти інституціоналізації ринків об'єктів прав інтелектуальної власності за зразком розвинених країн (з урахуванням вітчизняної специфіки);
- 3) створити ефективну систему захисту прав інтелектуальної власності;
- 4) сприяти розвитку інфраструктури інноваційного бізнесу (установи, що фінансують та страхують інноваційний бізнес; венчурні фірми; патентно-інформаційні організації; оцінювачі інтелектуальної власності; консультанти тощо);
- 5) розбудовувати національну інноваційну систему (потребує розвитку креативного блоку, блоку трансферу технологій, блоку фінансування, блоку виробництва та блоку підготовки кадрів);
- 6) сприяти комерціалізації інтелектуальної власності;
- 7) збільшити державне фінансування довгострокових інноваційних проєктів (зокрема, фундаментальної науки);
- 8) забезпечити економічне стимулювання державою формування та ефективного використання інтелектуальної власності;
- 9) сприяти формуванню відповідних знань та навичок у творців інтелектуальної власності, а також у посередників і фахівців цієї галузі (розвиток освіти у галузі інтелектуальної власності має стратегічне значення для нашої країни).

Успішна реалізація цього етапу сприятиме зростанню інноваційної активності, розвитку сучасних типів виробництва, накопиченню інтелектуального капіталу та збільшенню його ролі в актуальній структурі конкурентних переваг. Проте остаточне перетворення інтелектуального капіталу фірми на головне джерело конкурентних переваг в Україні вимагає більш комплексних змін (на третьому етапі).

Інтелектуальний капітал фірми, як похідний фактор виробництва другого ступеня або синергетичний фактор виробництва, виник лише на п'ятому етапі розвитку системи формування доходів — соціально-ринковому. І це не випадково, бо синергізм факторів виробництва найбільш активно розвивається лише за наявності комплексу відповідних соціально-економічних умов. Якщо ж ці умови присутні лише частково, виникають певні негативні явища, що гальмують розвиток інтелектуального капіталу фірми.

Наприклад, розвиваючи освіту та науку без створення сприятливих умов для працевлаштування та наукової діяльності, ми значною мірою готуватимемо фахівців для інших країн, робитимемо винаходи для іноземних фірм. Для синергізму факторів виробництва потрібен сприятливий морально-психологічний клімат у колективі, у структурі мотивації співробітників має бути присутній потужний нематеріальний елемент. Забезпечення таких умов потребує не лише банального збільшення зарплатні, але й суттєвих змін на рівні корпоративної етики та навіть суспільної свідомості. Творчий і нематеріально вмотивований працівник нового типу не виникне на базі нецікавих, монотонних робочих місць, не стане масовим явищем на фоні премій як головного інструмента мотивації.

Увесь довгий шлях, який пройшли західні фірми, перш ніж сформували потужний синергізм факторів виробництва, може бути пройдений лише за умови відтворення тих соціально-економічних умов, за яких ці зміни стали реальністю. Тому, аби процеси розвитку інтелектуального капіталу фірм вийшли на максимальний рівень інтенсивності, в Україні треба розбудовувати соціально-ринкову систему формування доходів.

У найбільш загальному вигляді кінцеві завдання реформування вітчизняної системи формування доходів можна сформулювати таким чином:

1) конкурентний ринок має стати основним механізмом координації господарської діяльності; неринкові фактори прийняття економічних рішень мають бути нівельовані;

2) потрібно розбудувати розвинену систему регулювання економіки, яка має органічно поєднувати державне, корпоративне та громадське регулювання;

3) необхідно досягти високої ефективності господарської системи;

4) слід забезпечити приблизний баланс соціально-економічних сил у суспільстві;

5) громадянське суспільство має розвинути ефективні важелі впливу на бізнес та здатність нав'язувати йому принципи нееквівалентної справедливості.

Досягнення зазначених параметрів вимагає вирішення взаємопов'язаних завдань функціонального та структурного характеру. Перші стосуються покращення функціонування системи формування доходів, другі — реформування структури цієї системи.

У функціональному розрізі перед системою формування доходів в Україні постають такі головні завдання:

- 1) збільшити сукупний дохід;
- 2) забезпечити більш рівномірний розподіл сукупного доходу;
- 3) покращити умови праці;
- 4) вирівняти можливості просування соціальними сходами всіх членів суспільства (як на етапі формування людського капіталу, так і на етапі його реалізації);
- 5) забезпечити прийнятний рівень соціального захисту із збереженням стимулів до праці.

До актуальних завдань реформування структури системи формування доходів населення в Україні слід віднести: інституціоналізацію доходів ринкового типу, інституціоналізацію суб'єктів внутрішнього регулювання доходів ринкового типу, розвиток соціального партнерства, посилення соціальної спрямованості виробництва, зменшення частки у структурі доходів тіньових та незаконних доходів, забезпечення тісного зв'язку усіх форм доходів із суспільно корисним вкладом їх отримувача.

На сучасному етапі розвитку як мінімум три фундаментальні проблеми змушують обмежувати ступінь державного регулювання доходів: низька керованість економіки, дорожня розвиненої системи регулювання економіки й корумпованість бюрократичного апарату, що здійснює регулювання. Тому розбудова в нашій країні соціально-ринкової системи формування доходів населення має здійснюватися в два етапи, перший з яких створює передумови для другого (зокрема, за рахунок підвищення ступеня регульованості економіки).

Змістом першого етапу перебудови системи формування доходів населення в Україні мають стати забезпечення базових умов функціонування соціально-ринкової системи формування доходів населення (конкурентний ринок, ефективна господарська система, баланс соціально-економічних сил у суспільстві, розвинене громадянське суспільство) та реалізація щодо нечутливих до обмежених можливостей з регулювання економіки заходів.

На другому етапі реформування необхідно завершити розвиток соціально-ринкової системи формування доходів шляхом поширення регулювання доходів на всі три рівні регулювання (створення умов формування доходів, вплив на первинний розподіл доходів, перерозподіл доходів), застосування широкого кола інструментів прямого і непрямого впливу. Окрім держави та фірм, активним учасником процесів регулювання доходів має стати громадянське суспільство.

Слід наголосити, що повноцінна реалізація вказаних напрямів удосконалення української системи формування доходів неможлива без активної

участі населення у процесах суспільних реформ. Потрібне збільшення соціально-економічної сили основної частини населення на противагу політико-економічній еліті. Передусім це означає необхідність збільшення соціально-економічної сили найманих працівників, аби вона зрівнялася із силою політичної та економічної еліт (які мають бути максимально відокремлені одна від одної).

Саме вирівнювання соціально-економічних сил може стати рушійною силою реформи української системи формування доходів, оскільки воно здатне дати поштовх розвитку соціального партнерства, відокремленню держави від бізнесу, посиленню соціальної спрямованості виробництва (зокрема, збільшенню частки оплати праці у ВВП), зниженню ступеня експлуатації праці та землі.

Висновки. Проведене дослідження показало, що розвиток актуальної структури конкурентних переваг в Україні загалом віддзеркалює історичну еволюцію цієї структури в розвинених країнах світу, проте відбувається більш стисло у часі. Перед нами постає завдання додатково прискорити ці процеси, аби якнайшвидше позбавитися неринкових методів конкурентної боротьби, які стримують зростання ефективності економіки та добробуту населення.

Проте не варто «перестрибувати через декілька сходинок», намагаючись одразу перетворити інтелектуальний капітал фірм на головне джерело конкурентних переваг в Україні. Адже цей процес в економічно розвинених країнах відбувався поступово та відповідно до певних закономірностей.

Головним об'єктом реформ слід обрати не сам інтелектуальний капітал фірм. Треба впливати опосередковано. Передусім слід змінювати соціально-економічні умови конкурентної боротьби. І тоді, у сприятливих умовах, фірми самі активно нарощуватимуть інтелектуальний капітал, навіть без спрямовуючого впливу держави чи інших суб'єктів регулювання.

Першочерговим завданням має стати формування конкурентного середовища, позбавленого неринкових методів боротьби, у результаті чого в актуальній структурі конкурентних переваг на перший план вийдуть переваги у підприємницьких здібностях. На другому етапі слід інтенсифікувати діяльність у сфері інтелектуальної власності. А остаточне перетворення інтелектуального капіталу фірми на головне джерело конкурентних переваг в Україні вимагає розбудови соціально-ринкової системи формування доходів.

Послідовна реалізація зазначених заходів має сприяти зростанню ролі в Україні інтелектуального капіталу фірми та його перетворенню на головний чинник конкурентоспроможності бізнесу.

Перспективним напрямом подальших досліджень вважаємо визначення системи заходів, необхідних для розвитку конкурентного середовища в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Губин К. Г. Способ формирования доходов: исследование эволюции / К. Г. Губин // Соц. экономика. – 2006. – № 1–2. – С. 169–174.
2. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. / за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2010. – 448 с.
3. Губін К. Г. Соціально-ринковий етап розвитку системи формування доходів населення / К. Г. Губін // Вісн. Нац. ун-ту «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2012. – № 1 (8). – С. 97–108.
4. Губін К. Г. Система формування доходів населення в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / К. Г. Губін // Вісн. Нац. ун-ту «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2013. – № 4 (15). – С. 105–117.
5. Уляницький З. В. Проблеми управління інтелектуальним капіталом та способи їх вирішення / З. В. Уляницький // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка» : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [зб. наук. пр.]. – Львів : Вид-во Львів. політех., 2013. – № 769. – С. 108–117.
6. Харчук Т. В. Підходи до визначення конкурентних переваг підприємства / Т. В. Харчук // Экономика и управление. – 2011. – № 6. – С. 68–71.

Стаття надійшла до редакції 05.09.2014.

К. Г. ГУБИН

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Харків

ПРЕВРАЩЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ФИРМЫ В ГЛАВНЫЙ ИСТОЧНИК КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В УКРАИНСКОЙ СИСТЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ

В статье охарактеризованы фундаментальная и актуальная структура конкурентных преимуществ в экономической деятельности. Доказано, что превращение интеллектуального капитала фирмы в главный источник конкурентных преимуществ в Украине должно происходить в три этапа: создание условий, при которых юридическим и физическим лицам будет выгодно сосредотачиваться на рыночных методах конкурентной борьбы; интенсификация деятельности в сфере интеллектуальной собственности; построение социально-рыночной системы формирования доходов.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал фирмы, интеллектуальная собственность, конкурентные преимущества фирмы, система формирования доходов, конкурентная среда.

K. H. HUBIN

PhD., associate professor, associate professor of Economic Theory Department of Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

TRANSFORMATION OF INTELLECTUAL CAPITAL OF A FIRM INTO THE MAIN SOURCE OF COMPETITIVE PREFERENCES IN THE UKRAINIAN SYSTEM OF INCOME FORMATION

Problem setting. In a social and market system of income formation being inherent to developed countries intellectual capital of a firm transforms into the main source of competitive preferences and has considerably influenced the income allocation. In Ukraine there are other factors of the competition being frequently non-market. Because of this, the competitiveness of production increases slowly, and incomes of population are one of the lowest in Europe.

Recent research and publications analysis. A sense and a structure of the intellectual capital of a firm were considered in working papers of J. K. Galbraith, A. Toffler, B. B. Leontiev, T. A. Stewart, A. Brooking, L. Edvinsson, M. Mellown, A. N. Kozyrev, S. M. Klimov, A. H. Zharinova, V. L. Inozemtsev, Z. V. Ulianytskyi etc. A sense and the contest of the competitive preferences of a firm are characterized in working papers of M. Porter, R. A. Fakhutdinov, I. Z. Dolzhanskyi, J.-J. Lambin, O. Yu. Ivanova, L. V. Balabanova, P. H. Klivets, A. M. Nikolaieva, T. V. Kharchuk etc. Notwithstanding the validity and the comprehensiveness of available researches, a matter of the improvement of a structure of the competitive preferences in Ukraine on the basis of the radical increase of a role of the intellectual capital has been not examined.

Paper objective. An aim of the article is to examine measures, which are needed to transform the intellectual capital of a firm into the main source of competitive preferences in the Ukrainian system of income formation.

Paper main body. A fundamental structure of competitive preferences encompasses all potential sources of the competitiveness and is characterized by the sustainable content. A topical structure of competitive preferences consists of elements of the fundamental structure. A certain correspondence of elements of the fundamental structures is inherent to a topical structure. It indicates which competitive preferences are topical (influential) and which are not.

The development of the topical structure of competitive preferences in Ukraine generally indicates the historical evolution of this structure in developed countries of the world, but it occurs more concisely with time. There is a need to additionally boost these processes, however it is not expedient to “jump over a few steps” in order to promptly transform the intellectual capital of firms into the main source of competitive preferences in Ukraine.

First of all, social and economic conditions of the competition should be changed. Consequently, firms will actively increase the intellectual capital in beneficial terms without a directive influence of the state.

Conclusions of the research. The formation of a competitive environment, where non-market methods of the competition do not exist, may be a primary task. As a result, preferences of entrepreneur capabilities will place the first place within the topical structure of competitive preferences. At the second stage an activity in the field of intellectual ownership should be intensified. The final transformation of the intellectual capital of a firm into the main source of competitive preferences in Ukraine requires the reconstruction of the social and market system of income formation.

The main abstract to the article

Abstract. The fundamental and the topical structures of competitive preferences in the economic activity were characterized in the article. The author proved that the transformation of the intellectual capital of a firm into the main source of competitive preferences in Ukraine should be executed by three stages: the creation of conditions, under which it will be beneficial for legal entities and individuals to concentrate on market methods of the competition; the intensification of the activity in the field of intellectual ownership; the reconstruction of the social and market system of income formation.

Key words: intellectual capital of a firm, intellectual ownership, competitive preferences of a firm, system of income formation, competitive environment.

О. О. НАБАТОВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків



ПОСТІНДУСТРІАЛЬНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ

У статті проаналізовано зміни в основних об'єктах власності, її суб'єктному складі, актуальній структурі, співвідношення різних форм власності в умовах становлення постіндустріальної економіки. Особливу увагу приділено тенденції інтелектуалізації власності і появі нових форм взаємозв'язку власності і праці.

Ключові слова: постіндустріальна економіка, нематеріальні ресурси, відносини власності, інтелектуальна власність, експлуатація.

Постановка проблеми. Становлення нової соціально-економічної системи характеризується змінами у продуктивних силах та обумовленою ними трансформацією виробничих відносин, насамперед, відносин власності. При цьому роль основного об'єкта відносин власності закріплюється за певним ресурсом, що набуває ключового значення у новій господарській системі, а учасники відносин з приводу привласнення домінуючого виду благ стають основними соціально-економічними суб'єктами. Подолання обмеженості ключового фактора виробництва на постіндустріальному етапі розвитку суспільства зумовлює зміни об'єктно-суб'єктної структури власності, співвідношення між її різними типами і формами, тенденції «дифузії» та демократизації власності. Крім того, розвиток інтелектуальної власності породжує нові форми діалектичного взаємозв'язку безпосередніх виробників і суб'єктів первинного привласнення, змінює співвідношення економічної влади найманої праці та капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема власності як одна з центральних проблем політичної економії завжди знаходилася у центрі уваги дослідників. У працях зарубіжних вчених (А. Алчіана, Г. Демсетца, Р. Коуза, Д. Норта, О. Вільямсона, А. Оноре та ін.) закладено основи економічної теорії прав власності, яка розглядає власність переважно з юридично-економічних позицій та акцентує увагу на проблемах співвідношення прав власності, їх специфікації. Такий підхід дозволяє дослідити трансформацію структури власності, тенденцію «розщеплення» права власності, формування багатосуб'єктності відносин власності в умовах становлення постіндустріальної системи. Аналізу соціально-економічного змісту власності, проблемам її функціонування, тенденціям постсоціалістичної трансформації відносин власності присвячено роботи українських та російських вчених: В. Базилевича [1], О. Бузгаліна [2], А. Гриценка [3; 4], В. Іноземцева [5], В. Каменецького, С. Мочерного, С. Степаненка [6], А. Чухна [7] та ін. Водночас недостатньо розробленими залишаються питання еволюції відносин власності у зв'язку зі змінами характеру праці в процесі формування постіндустріальної економіки.

Формулювання цілей. Метою роботи є аналіз постіндустріальної трансформації відносин власності, сучасних форм взаємодії власності і праці.

Виклад основного матеріалу. У процесі становлення постіндустріальної економіки роль провідних факторів виробництва, а отже, і ключових об'єктів власності, переходить від матеріальних ресурсів до нематеріальних — знань, інформації. Вони мають низку не властивих традиційним ресурсам особливостей, які слід брати до уваги при ціноутворенні, оподаткуванні інформаційних ресурсів, здійсненні юридичного захисту права інтелектуальної власності, укладанні угод на ринку інформації [1; 8–10], а саме:

– знання й інформація не знищуються при споживанні, а самозростають (хірург, що робить операцію вдесьте, володіє більшою кількістю знань і кращим розумінням операції, ніж хірург, що робить операцію вперше). Тому накопичення знанневих ресурсів відбувається не завдяки їх акумуляції, а шляхом їх розпредметнення широким колом споживачів;

– під час продажу інформації не відбувається відчуження блага, продана інформація залишається у власності продавця. Інформацію неможливо повернути, викупити, натомість можна багаторазово продавати, якщо це не суперечить закону;

– цінність інформації та знань найчастіше складно визначити, поки вони не будуть застосовані на практиці. Т. Сакайя порівняв вартість, створену знаннями, із падаючою зіркою, «яка горить яскраво лише у ту мить, коли проходить

через простір соціальних обставин і суб'єктивних факторів, що дозволяють їй світити яскравіше за інших» [11, с. 362];

– незалежність інформації від простору дозволяє їй знаходитися одночасно в його різних частинах, не перешкоджаючи можливості її повноцінного використання. «Знання (інформація) існують незалежно від простору. Подібно до квантових часток вони можуть знаходитись у кількох місцях одночасно. Продайте мені пиріг і у вас його більше не буде. Продайте мені рецепт пирога, і він буде у нас обох. Але ви не можете забрати його назад» [12, с. 390];

– інформація швидко знецінюється у часі. Інформаційні ресурси, на відміну від матеріальних, зношуються лише морально. Особливостями зносу знань є стрибкоподібність цього процесу, зменшення вартості не тільки через старіння знань, а й через їх дифузю шляхом тиражування отриманих наукових результатів;

– нематеріальні ресурси характеризуються неможливістю їх багаторазового відтворення і доступністю тиражування їх матеріальних носіїв.

Таким чином, ринкові способи реалізації власності (купівля-продаж, передавання у спадщину, фіксація пайової участі окремих суб'єктів тощо) щодо інформаційних та інтелектуальних ресурсів не завжди діють. Разом з тим ці активи за певних умов можуть стати предметом ринкового обігу як об'єкти інтелектуальної власності. Як слушно зауважує В. Іноземцев, «... тут суперечливо поєднується справжня безмежність з рідкістю вищого рівня, об'єктивний характер з безпрецедентним суб'єктивізмом, невідтворюваність із тиражованістю; неекономічна мотивація відкриття знань викликає очевидні і цілком економічні за своєю суттю наслідки» [13, с. 320]. Вказані особливості обумовлюють докорінну трансформацію відносин власності через подолання обмеженості основного фактора виробництва й основної форми суспільного багатства та створюють передумови для переходу до постеконічної цивілізації.

Разом зі змінами основних об'єктів власності відбуваються зміни у її суб'єктному складі. По-перше, з'являються нові суб'єкти — власники інтелектуальних ресурсів («клас інтелектуалів», «технократичний клас», «золоті комірці» тощо), виникає необхідність визначення їх соціально-економічного статусу. Саме статус надає суб'єкту можливість включатися у складні коопераційні процеси як легітимному учаснику, визначає його формальні та неформальні повноваження, обумовлені наявністю у нього економічних ресурсів, причетністю до процесів розподілу та обміну суспільного продукту, рівнем освіти, кваліфікації і професіоналізму.

По-друге, розглянуті особливості інформації як об'єкта власності породжують суперечливість її суб'єктного втілення: з одного боку, власники ін-

формаційних ресурсів намагаються монополізувати свої права на доходи, у зв'язку з чим виникають різноманітні форми привласнення на базі інтелектуального капіталу і розгорнута система захисту прав власності; з другого — широкі можливості тиражування, імітації інформаційних продуктів, їх просторова незалежність, багатоваріантність використання знань породжують тенденцію до багатосуб'єктності, подальшого «розщеплення» пучка повноважень власника і навіть всезагальності привласнення інформації, можливості її використання будь-яким суб'єктом [14, с. 59–60].

По-третє, швидка оновлюваність інформаційних та інтелектуальних продуктів змінює характер конкуренції, уможлиблюючи швидкі зміни у співвідношенні сил та лідерських позицій суб'єктів інтелектуальної власності. Л. С. Бляхман як приклад конкуренції нового типу наводить суперництво Apple та Google. Фірма Apple, яка останніми роками випустила iPod, iTunes, а потім iPhone та iPod і стала першою у світі за капіталізацією, у 2012–2013 рр. не представила жодного принципово нового продукту. В результаті акції Apple впали на 38%. Водночас акції Google, що випустила новий ноутбук «Chrome book Pixel», окуляри з доступом в Інтернет і нові продукти-аксесуари, зросли на 20%, а прибуток на 36% [15, с. 31].

По-четверте, відбувається інституціоналізація та деперсоніфікація власності. Як зазначають В. В. Степаненко та Л. І. Яковенко, «інституціоналізація проявляється через поширення власності різного роду некомерційних організацій (благодійних, релігійних, партійних, профспілкових, громадських). Деперсоніфікація власності полягає у зниженні ролі і значення фізичних осіб як власників корпорацій, тобто акції концентруються у різноманітних інституціях або у юридичних осіб» [6, с. 94]. Причому якщо фізичні особи купують акції для отримання доходу, то метою юридичних осіб є, як правило, забезпечення міжфірмових зв'язків та посилення впливу на діяльність підприємства (в Україні та інших пострадянських країнах ця тенденція проявляється в асоціальної формі — у вигляді рейдерства).

Зміни відбуваються і у структурі відносин власності. Під фундаментальною структурою власності розуміють таку організацію її елементів, яка є загальною і незмінною для усіх історичних форм власності. Вона складається із користування, розпорядження, володіння, відчуження і привласнення. Під актуальною структурою власності розуміють співвідношення її складових елементів у кожній даній конкретно-історичній формі власності. Тобто вона визначається тим елементом фундаментальної структури, який значною мірою домінує у певній конкретно-історичній формі суспільства. Так, наприклад, у первісному суспільстві панівними були відносини користування, у рабовласницькому — розпорядження, в епоху феодалізму актуалізувалися відносини володіння, а за капіталістичного ладу — відчуження [3, с. 14–16].

Особливості основного об'єкта власності постіндустріального суспільства, «знімаючи» відносини відчуження, актуалізують відносини привласнення. При цьому вирішальним фактором, що визначає можливість привласнення знань та інформації, є здатність людини скористатися інтелектуальним багатством людства, засвоїти, розпредметити його. Отже, умовою набуття інтелектуальної власності і, таким чином, умовою приналежності до домінуючого класу, стає не право розпоряджатися благом, а спроможність ним скористатися, здатність перетворювати інформацію на знання, використовувати їх для розвитку інтелектуального капіталу і отримання доходів. Тому в процесі становлення постіндустріального суспільства чітко окреслюються два основних класи — панівний клас інтелектуалів, «on-line» еліти [16], що володіє знаннями та інформацією як основними ресурсами виробництва; та нижчий клас, «off-line» пролетаріат, що не має ані здібностей, необхідних у високотехнологічних виробництвах, ані освіти, що дозволяє розвинути ці здібності. Що стосується середнього класу як оплоту індустріального суспільства, то в процесі становлення «нової» економіки він розмивається, зазнає активної дезінтеграції. Стрімкий розвиток продуктивних сил висуває все вищі вимоги до якості працівників, тому більша частина середнього класу поповнює лави нового нижчого класу, а відносно невелика його частина переходить на вищі щаблі суспільства.

У зв'язку з цим одна з головних суперечностей постіндустріального суспільства полягає в тому, що розширення можливостей інформаційного привласнення одних соціальних груп, яке обумовлює підвищення їх добробуту, відбувається на основі посилення інформаційного відчуження інших верств населення, доходи яких скорочуються. Така соціально-економічна диференціація є більш небезпечною порівняно з нерівністю, притаманною індустріальному суспільству, яку можна пом'якшити через перерозподільні процеси. Основою сучасного класового протистояння стає не власність на засоби виробництва, а нерівномірність розподілу людських можливостей і здібностей. Вони не можуть бути ні відчужені, ні перерозподілені, тому економічна підтримка незахищених верств населення стає неефективною.

На рівні світового господарства вказані процеси знаходять прояв у збільшенні розриву в рівнях економічного розвитку між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються. Еволюційне формування постіндустріальної системи у розвинутих країнах, їх беззаперечне технологічне домінування, залучені зі всього світу інтелектуальні ресурси, скорочення потреб у сировині та матеріалах обумовлює їх значну господарську самодостатність, перехід на самопідтримуючий тип економічного зростання. Водночас спостерігається-

ся посилення залежності країн «третього світу» від імпорту технологій, зовнішніх інвестицій та ринків збуту.

Постіндустріалізація обумовлює зміну співвідношення між різними типами і формами власності. Спостерігаються тенденції «дифузії» та демократизації власності, що знаходить прояв у поширенні акціонерної форми власності, перетворенні частини прибутку фірм в елементи доходів найманих працівників, залученні працівників до процесу управління. Крім того, низка сутнісних атрибутів приватної власності переходить до сфери суспільного регулювання (державні та громадські організації все більше контролюють питання, пов'язані з екологічністю виробництва, умовами найму та звільнення, оплати і безпеки праці, включення працівників у процес управління, дотримання соціальних прав і гарантій). А. В. Бузгалін обґрунтовує втрату приватною власністю своєї значущості, затребуваність асоційованих форм власності та вказує на динамічний розвиток «економіки солідарності», заснованої на різних формах суспільного привласнення і розпорядження [2, с. 18]. З інших позицій бачить процес «зняття» приватної власності В. Л. Іноземцев. Він вважає, що це відбувається не шляхом усупільнення виробництва, а шляхом становлення системи особистої власності: «з формуванням постіндустріального суспільства, у якому основними виробничими ресурсами виступають інформація і знання, а засоби їх створення і передавання стають цілком доступними багатьом людям, виникає ситуація, у якій, з одного боку, кожен охочий мати сучасні засоби виробництва може придбати їх у приватне володіння, а з другого боку, ефективно привласнення інформаційних благ людьми, не здатними використовувати їх відповідно до їх соціального призначення, стає неможливим. Система, що виникає, розглядається нами як заснована не на приватній, а на особистій власності як на умови виробництва, так і на роботу силу» [5].

Важливим аспектом трансформації відносин власності в умовах становлення постіндустріальної економіки є виникнення нових форм взаємозв'язку безпосередніх виробників і власників, що обумовлює зміну балансу економічної влади між найманою працею і капіталом. Взаємозв'язок праці і власності є діалектично суперечливим. З одного боку, первинною у цих взаємовідносинах є праця, оскільки у відносини привласнення і відчуження можна вступити тільки з приводу того, що було вироблено. З другого, провідну роль відіграє власність — саме власники, здійснюючи первинне привласнення, мають економічне панування над працею, спосіб реалізації якого виявляється шляхом конкретизації актуальної структури власності.

Як зазначає А. А. Гриценко, власність виникає разом із людським суспільством у процесі трудової діяльності і розвивається разом з розподілом праці,

тому глибинні основи власності слід шукати у трудових відносинах та їх взаємозв'язку з відносинами привласнення. «Праця є першою історичною формою привласнення. Процеси праці та привласнення спочатку знаходяться у синкретичній єдності. Але з розвитком продуктивних сил і поділу праці вони відокремлюються і потім перетворюються на протилежності. Виникає розподіл на клас власників, необтяжених працею, і клас працівників, необтяжених власністю» [4, с. 7]. Подальший суспільний розвиток був пов'язаний з поляризацією соціально-економічних характеристик праці і власності, жорстким класовим протистоянням.

У системі сучасної змішаної економіки позначилася тенденція подолання гострої конфліктності інтересів працівників та власників. Поширення акціонерної власності перетворило значну частину населення розвинених країн на співвласників акціонерного капіталу. Проте з точки зору динаміки співвідношення економічної влади праці і капіталу цей процес оцінюється неоднозначно. Акціонерна власність є формою сумісно-розділеного привласнення [4, с. 8], тому її домінування у сучасній економіці має сприяти подоланню класових розбіжностей і суперечностей між працею і власністю, обумовлює соціалізацію власності — посилення її трудового характеру. Це передбачає зміну системи розподілу доходів — збільшення частки суспільного продукту, що отримують наймані працівники, шляхом їх включення у привласнення додаткового продукту разом із перетворенням на співвласників підприємств. Утім, як зауважує В. Л. Іноземцев, галузі, у яких працюють підприємства, де реалізуються різні форми прямої участі працівників у власності, є, як правило, найбільш відсталими секторами сучасної економіки, а самі працівники не належать до найбільш кваліфікованої частини виробничого персоналу. Тому за останні десятиліття жодна з подібних форм не набула такої частки у виробництві суспільного багатства або у структурі зайнятості, яка б надала можливість говорити про її перспективність [5]. Крім того, поширення акцій малого номіналу призводить до концентрації коштів населення в руках фінансової олігархії і може посилювати поляризацію суспільства. Отже, дифузія акціонерного капіталу не стала базою для зближення соціально-економічних характеристик праці і власності, і навіть у деяких країнах, наприклад у США, сприяла збільшенню соціально-економічної диференціації.

Ключові зміни у співвідношенні власності і праці у постіндустріальному суспільстві пов'язані з тенденцією інтелектуалізації власності (зростанням економічної значущості інтелектуальної власності, її перетворенням на інтелектуальний капітал) і розвитком якісно нової за змістом особистої власності. Внаслідок перетворення знань на основний виробничий ресурс і доступ-

ності засобів накопичення, передачі та обробки цього ресурсу працівнику, зайнятому у сфері інтелектуального виробництва, ця форма власності набуває актуальності (більшого значення, посилюється роль) [5].

Поява нового фактора виробництва, нової виробничої сили, представленої в інформаційних ресурсах суспільства і нових інформаційних технологіях, обумовлює новий спосіб поєднання факторів виробництва. Як зазначає Н. В. Ведін [17], система власності, що базується на відчуженні виробника від засобів виробництва і передбачає купівлю-продаж робочої сили, залишається незмінною, оскільки представники «нової еліти», включені у відносини найму, нічим принципово не відрізняються від звичайних найманих працівників. Водночас, зважаючи на те, що за багатьма якісними параметрами (характер потреб, ступінь економічної свободи, можливості соціального самовизначення і мобільності тощо) працівники, зайняті в інформаційному виробництві, суттєво відрізняються від традиційного пролетаріату, можна припустити співіснування двох способів поєднання факторів виробництва. Цінність «нового» працівника полягає не тільки і не стільки у наявності вузькопрофесійних знань і навичок (робочої сили), скільки в універсалізмі його знань, тобто здатності використовувати принципово іншу продуктивну силу, представлену в інформаційних ресурсах суспільства і нових інформаційних технологіях. Проте застосовувати цю продуктивну силу можна лише як власну силу, тобто привласнивши її. Отже, в одних і тих же відносинах індивід виступає як найманий працівник, продавець своєї індивідуальної робочої сили і у той же час як суб'єкт привласнення якісно нової продуктивної сили. Таким чином, умовою реалізації індивіда як найманого працівника, що відчужує власну робочу силу, все більшою мірою стає його ж реалізація як суб'єкта привласнення інформаційного багатства суспільства.

Особливості реалізації інтелектуальної власності (послаблення боротьби за її повне відчуження, «розщеплення» прав власності, домінування часткового, неповного привласнення) породжують якісно нові соціально-економічні відносини, змінюють баланс економічної влади між найманою працею і капіталом, унеможливають їх чітке розмежування та породжують тенденцію зближення соціально-економічних характеристик власності і праці. Ця тенденція веде до глибинних формаційних перетворень усієї системи економічних відносин. Найбільш наочно нова природа взаємозв'язку праці і власності виявляється у функціонуванні інтелектуального капіталу. Невідчужуваність інтелектуального капіталу від людини обумовлює її нову роль: із суб'єкта праці вона перетворюється на суб'єкт творчості, з найманого працівника — на співвласника створеного продукту, інтелектуального капі-

талу фірми. Тому протистояння між капіталістом як власником засобів виробництва і найманим працівником як власником робочої сили, властиве індустріальному суспільству, заміщується взаємодією між працівниками, менеджерами, підприємцями.

Можливість самонайму для носіїв інтелектуального капіталу (або самостійної інтелектуальної діяльності), високий рівень незалежності працівників від власників засобів виробництва, нова владна позиція розширюють їх економічну свободу, унеможливають використання традиційних форм примусу до праці, розмежування вільного і робочого часу, перетворюють експлуатацію на самоексплуатацію. Деякі дослідники називають ці процеси «другою управлінською революцією». Якщо першу революцію в управлінні пов'язують з відокремленням менеджменту від власності, перетворенням менеджерів на автономних суб'єктів економічної влади, то сучасні зміни приводять до возз'єднання власності й управління, але вже на якісно новому рівні — працівник, набуваючи якостей власника і менеджера, стає одночасно і творцем, носієм інтелектуального багатства, і суб'єктом інтелектуальної праці, і суб'єктом привласнення доходів від цієї праці.

Послаблення економічної залежності найманих працівників від капіталу, втрата капіталістами монополії на засоби виробництва супроводжується посиленням залежності бізнесу від креативних працівників, «їх здатності абсорбувати знання, що циркулюють по всьому світу, і, перш за все, у глобальних комп'ютерних мережах, і надавати цим знанням технологічно придатну для виробничого використання форму, прискорюючи цим процес створення вартості» [17]. Водночас підвищення ступеня економічної свободи працівників суперечливо співіснує з посиленням експлуатації найманої праці. Це знаходить прояв у намаганнях капіталу підкорити не лише робочу силу, а й якомога більшу кількість проявів фізичної і духовної активності працівника; паразитуванні на його внутрішній мотивації, самоексплуатації; привласненні капіталом не тільки його робочого, але й вільного часу; невідповідності сплачуваної заробітної плати оплаті знань як доходу на інтелектуальний капітал працівника; використанні новітніх комп'ютерних технологій як засобу посилення контролю і обмеження автономії працівника.

Висновки. У процесі становлення постіндустріальної економіки роль провідних факторів виробництва, а отже, і ключових об'єктів власності, переходить від матеріальних ресурсів до нематеріальних — знань, інформації. Їх особливості (незнищуваність при споживанні, невідчуженість від суб'єкта власності, просторова незалежність тощо) обумовлюють докорінну трансформацію відносин власності, її структури та форм реалізації: 1) з'являються нові суб'єкти — власники інтелектуальних ресурсів; 2) виникає тенденція до

багатосуб'єктності привласнення, «розщеплення» пучка повноважень власника; 3) відбувається інтелектуалізація власності, її віртуалізація; 4) змінюється характер конкуренції між суб'єктами інтелектуальної власності; 5) спостерігається демократизація власності, зменшення значення приватної власності на користь асоційованих форм; 6) набуває нового значення особиста власність, що передбачає індивідуальне володіння усіма факторами сучасного знаннємісткого виробництва; 7) долається гостра конфліктність інтересів власників і працівників.

Дослідження власності крізь призму людської діяльності дозволяє розкрити властиву постіндустріальній економіці систему відносин привласнення, проаналізувати сучасні форми взаємозв'язку праці і власності. Особливості реалізації інтелектуальної власності (послаблення боротьби за її повне відчуження, домінування часткового, неповного привласнення) породжують якісно нові соціально-економічні відносини, обумовлюють новий спосіб поєднання факторів виробництва, породжують тенденцію зближення соціально-економічних характеристик власності і праці, що закладає основу посткапіталістичних виробничих відносин.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Базилевич В. Д. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку : монографія / В. Д. Базилевич, В. В. Ільїн. – К. : Знання, 2008. – 687 с.
2. Бузгалин А. В. Частная собственность устарела / А. В. Бузгалин // Вісн. Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. – Серія: Економічна теорія та право. – 2012. – №3. – С. 5–19.
3. Гриценко А. А. Собственность как категория политической экономии (Вопросы исследования собственности методом восхождения от абстрактного к конкретному) : автореф. дис. ... канд. экон. наук / А. А. Гриценко. – Харьков, 1978. – 24 с.
4. Гриценко А. А. Совместно-разделенная собственность и ее превращенные формы в России и Украине: методологические ориентиры послекризисного развития / А. А. Гриценко // Науч. тр. ДонНТУ. Серия: экономическая. – Вып. 38-2. – С. 5–10.
5. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы [Электронный ресурс] : учеб. пособие / В. Л. Иноземцев. – М. : Логос, 2000. – 302 с. – Режим доступа: <http://bookap.info/okolopsy/inozemcev>.
6. Степаненко С. В. Трансформація відносин власності в умовах формування постіндустріальної економіки / С. В. Степаненко, Л. І. Яковенко. – Полтава : Скайтек, 2009. – 187 с.
7. Чухно А. А. Інституціонально-інформаційна економіка : підручник / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко ; за ред. акад. НАН України А. А. Чухна. – К. : Знання, 2010. – 687 с.

8. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы общества : монография / С. М. Климов. – СПб. : ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.
9. Марченко О. С. Національна інноваційна система як інтегратор знань / О. С. Марченко, О. В. Ярмак. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 212 с.
10. Федулова Л. І. Економіка знань : підручник / Л. І. Федулова. – К. : Експрес, 2009. – 600 с.
11. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знанием, или История будущего / Т. Сакайя // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 337–371.
12. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. Стюарт // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология ; под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 388–392.
13. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества / В. Л. Иноземцев. – М. : Academia – Наука, 1998. – 639 с.
14. Елецкий Н. Д. Политическая экономия современной цивилизации [Электронный ресурс] / Н. Д. Елецкий. – Ростов н/Д, 2000. – 180 с. – Режим доступа: eletskiy.narod.ru/1/1.doc.
15. Бляхман Л. С. Новый этап обобществления производства и революция в организации бизнеса // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 3 (47). – С. 24–35.
16. Бузгалин А. В. Россия в обществе знаний: концепт культурного лидерства [Электронный ресурс] / А. В. Бузгалин. – Режим доступа: <http://www.alternativy.ru/ru/node/1420>.
17. Ведин Н. В. Постиндустриальная трансформация экономических систем: проблема теоретической реконструкции [Электронный ресурс] / Н. В. Ведин. – Режим доступа: www.tisbi.ru/assets/Site/Science/Documents/413/vedin45.pdf.

Стаття надійшла до редакції 28.08.2014.

О. А. НАБАТОВА

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ПОСТИНДУСТРИАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

В статье проанализированы изменения в основных объектах собственности, ее субъектном составе, актуальной структуре, соотношении разных форм собственности в условиях становления постиндустриальной экономики. Особое внимание уделено тенденции интеллектуализации собственности и появлению новых форм взаимосвязи собственности и труда.

Ключевые слова: постиндустриальная экономика, нематериальные ресурсы, отношения собственности, интеллектуальная собственность, эксплуатация.

O. O. NABATOVA

PhD., associate professor, associate professor of Economic Theory Department of Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

POSTINDUSTRIAL TRANSFORMATION OF OWNERSHIP RELATIONSHIPS

Problem setting. In the process of establishment of the postindustrial economy the transformation of production relationships based on ownership relationships has been occurred. Overcoming of the limitation of the main factor of production and the main form of public wealth stipulates changes of an object and entity structure of ownership, the correspondence between its different types and forms, tendencies of the “diffusion” and the democratization of ownership, the appearance of new forms of interrelation of direct producers and owners.

Recent research and publications analysis. Working papers of A. Alchian, H. Demsetz, R. Koze, D. North, O. Williamson, A. Honore initiate a basis of economic theory of ownership rights considering the ownership generally from the standpoint of legal and economic positions and paying attention to problems of the correspondence of ownership rights and their peculiarities. Working papers of V. Bazylevych, O. Buzhalin, A. Hrytsenko, V. Inozemtsev, V. Kamenetskyi, S. Mochernyi, A. Chukhno, etc. are dedicated to the analysis of a social and economic sense of ownership, different problems of its functioning, and tendencies of the postsocial transformation of ownership relationships. However, matters of the evolution of ownership relationships in the process of formation of the postindustrial economy have been insufficiently developed.

Paper objective. An aim of the article is to analyze the postindustrial transformation of the ownership relationships, new forms of the interaction of ownership and labor.

Paper main body. In the process of formation of the postindustrial economy a role of key objects of ownership is transferred from tangible resources to intangible resources, i.e. knowledge, information. Their peculiarities (inexhaustiveness in consumption, inalienation from an owner, spatial freedom etc.) stipulate the fundamental transformation of the ownership relationships, its structure, and forms of realization: 1) new entities (owners of intellectual resources) appear; 2) a tendency of the multi-entity appropriation appears; 3) a character of the competition between entities of intellectual ownership changes; 4) the democratization of ownership and the decrease of importance of private ownership in favor of associate firms are considered; 6) the topicality of personal ownership contemplating the individual possession of all factors of the modern knowledge-intensive production; 7) overcoming of the dramatical conflictness of interests of owners and employers.

Conclusions of the research. A tendency of the increase of a degree of economic freedom of employers controversially coexists with a tendency of enhancement of the exploitation of a creative activity by capital; the parasitization on the internal motivation

of an employer, the self-exploitation; the appropriation of not only work time, but also of free time by capital; the inrespectiveness of a paid salary and a payment for knowledge as the income for intellectual capital of an employer.

The main abstract to the article

Abstract. Changes of the main objects of ownership, its entity structure, a topical structure, the correspondence between different forms of ownership under conditions of the postindustrial economy formation were analyzed. The peculiar attention was paid to the tendency of intellectualization of ownership and to the appearance of new forms of the interrelations between ownership and labor.

Key words: postindustrial economy, intangible resources, ownership relationships, intellectual ownership, exploitation.

О. В. ОВСІЄНКО

кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри
економічної теорії Національного
юридичного університету
імені Ярослава Мудрого,
Харків



ДЕРЖАВА ЯК ДЖЕРЕЛО НЕРІВНОСТІ У РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРАВ В УКРАЇНІ

У статті визначені причини перетворення держави на джерело нерівності щодо реалізації соціально-економічних прав. Визначені та розкриті найбільш поширені механізми, у результаті використання яких держава посилює нерівність стосовно реалізації соціально-економічних, у тому числі майнових, прав. Оцінені пов'язані з ними ризики, обґрунтовані заходи щодо їх пом'якшення.

Ключові слова: соціально-економічні права, нерівність, державне втручання, перерозподіл, власність, інститут державної влади.

Постановка проблеми. Головним завданням соціальної держави є забезпечення абсолютної рівності у правах для всіх суспільних класів та для кожної окремої особистості. В Україні, яка за своїм конституційним статусом теж є соціальною державою, реалізація цього завдання набуває особливої актуальності. Адже останнім часом державне втручання в економічні процеси замість зняття міжкласової конфліктності та соціальної напруги, навпаки, спрямовується на посилення нерівності у правах суб'єктів господарювання, а сам інститут державної влади виступає як генератор неправових практик.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Традиційною для ліберального напряму економічної теорії є теза про те, що відсутність економічної свободи, у тому числі її штучне обмеження у процесі державного регулювання, посилює нерівність (М. Фрідмен [1, с. 103]). У теорії інституціональної еволюції (Д. Норт [2]) підкреслюється, що держава може виступати як інструмент, який використовується домінантними групами для обмеження доступу до

окремих видів господарської діяльності з метою отримання та подальшого перерозподілу ренти. Неоптимальний вплив держави на сукупний добробут набуває підтвердження й у теорії суспільного вибору (Дж. Б'юкенен, Г. Таллок, Ф. Хайєк [3, с. 160–161]), згідно з якою люди використовують урядові заклади в особистих економічних інтересах, тим самим підриваючи спроможність держави втілювати ідею загальної рівності та максимізації суспільного добробуту. Однак у цих дослідженнях вивчається переважно вплив держави на соціально-економічну (майнову) нерівність, а не на нерівність у реалізації соціально-економічних прав.

Формулювання цілей. Метою дослідження є визначення причин перетворення держави на джерело нерівності у реалізації соціально-економічних прав, виявлення та розкриття найбільш поширених механізмів посилення нерівності в Україні, оцінка пов'язаних із цим ризиків, обґрунтування заходів щодо їх пом'якшення.

Виклад основного матеріалу. Історично соціальна держава виникає як консервативний проект, спрямований на збереження існуючого соціально-економічного порядку — ринкової системи, невід'ємними складовими якої є економічна свобода та зумовлена нею соціальна нерівність. Тож соціальна держава не має на меті досягнення соціальної рівності, а лише передбачає створення умов для вільного міжкласового переходу. Як такі умови виділяють: надання однакових прав у набутті власності, вирівнювання балансу економічної влади між найманою працею і капіталом, реалізацію суспільних потреб як підґрунтя особистісного розвитку. Усі ці заходи неможливі без державного втручання у процеси перерозподілу суспільного продукту.

Зазвичай здійснення перерозподілу у соціальних державах має на меті реалізацію розгалуженої системи соціальних гарантій та завжди пов'язане з обмеженням економічних і майнових прав одних суб'єктів на користь інших. Проте слід розрізняти ситуації, у яких окремі права свідомо лімітуються державою (наприклад, право на дохід при прогресивному оподаткуванні), та ситуації, у яких різні суб'єкти не можуть реалізувати однакові права через державне втручання. У першому випадку обмеження прав рівномірне та не передбачає винятків: обмеження охоплюють усіх суб'єктів певної групи (соціальної групи, галузі, ринку тощо). У другому випадку обмеження мають вибіркового характеру: накладаються на одних суб'єктів групи та не діють для інших. Саме у таких ситуаціях держава виступає як джерело нерівності у реалізації прав.

В Україні до найбільш поширених механізмів посилення нерівності у реалізації соціально-економічних, у тому числі майнових, прав можна віднести такі:

1. *Створення державою неправових практик регулювання господарської діяльності.* На перший погляд здається, що не можна вважати неправовими інституціональні норми, введені державою з метою регулювання господарських процесів. Адже обмеження, які накладені державою на здійснення господарської діяльності та інституціоналізовані у вигляді певних нормативних актів, самі є інститутом права. Проте якщо нова регулююча норма суперечить чинному законодавству, але, незважаючи на сумнівну легітимність, все ж використовується, справедливо охарактеризувати її як неправову.

На жаль, сучасні економічні реалії України дають нам чимало прикладів створення державою неправових практик регулювання господарської діяльності. Одним з них є спроби стабілізації валютного ринку, вжиті регулятором (Національним банком України — НБУ) навесні 2014 р. [4]. Уповноважені банки були зобов'язані обмежити видачу (отримання) готівкових коштів в іноземній валюті з поточних та депозитних рахунків клієнтів через каси та банкомати в межах до 15 тис. грн на добу на одного клієнта в еквіваленті за офіційним курсом НБУ. Зміст цієї постанови суперечить цілій низці нормативно-правових актів, зокрема Конституції України, яка визнає право власності недоторканим, Цивільному кодексу, згідно з яким за договором банківського вкладу незалежно від його виду банк зобов'язаний видати вклад або його частину на першу вимогу вкладника [5, ст. 1060]. Незважаючи на те, що постанова Правління НБУ не пройшла реєстрацію у Міністерстві юстиції, отже не набула чинності, уповноважені банки керувалися нею у своїй діяльності.

Таким чином, державний орган (НБУ) не тільки змусив інших суб'єктів господарювання порушувати закріплені у законі інституціональні норми, а і суттєво викривив умови господарювання шляхом втручання у процес розподілу фінансових потоків. Власники депозитів зазнали додаткових витрат через штучне та неправове обмеження доступу до них, тоді як інші суб'єкти депозитної угоди — комерційні банки — отримали додаткову вигоду у вигляді незаробленого доходу завдяки можливості вільно, без санкцій та безоплатно розпоряджатися грошима клієнтів. Виникла асиметрія у реалізації контрактних прав суб'єктів господарської угоди: обмеження, накладене на права однієї сторони, призвело до перерозподілу грошового потоку на користь іншої.

2. *Підтримка приватних суб'єктів господарювання за рахунок суб'єктів, що перебувають у державній власності.* Цілком очевидно, що підтримка приватного сектору за рахунок держави іноді буває вкрай необхідною, зокрема, під час економічної кризи або при проведенні реформ, спрямованих на удосконалення структури економіки, подолання імпортозалежності тощо. Форми підтримки можуть бути різноманітними — від пільгового оподаткування та кредитування до розміщення державних замовлень і прямих дотацій

виробникам. Проте шкідливим і небезпечним з економічної точки зору є надання переваг приватним виробникам за рахунок державних комерційних підприємств, які виробляють аналогічні товари або надають ідентичні послуги та працюють на одному ринку. Це призводить до викривлення конкуренції, знищує стимули розвитку у державному секторі економіки, унеможливує отримання прибутків та реалізацію корпоративних прав держави.

Показовим прикладом нерівності у реалізації економічних прав є реформа оптового ринку електроенергії, розпочата у 2014 р., яка, як очікується, має завершитися 1 липня 2016 р. Незважаючи на те, що метою реформи є лібералізація енергоринку, підвищення його прозорості, неефективне інституціональне середовище енергоринку ймовірно збережеться і після завершення реформи. Адже продовжить існування інститут перерозподілу фінансових потоків: буде утворено Фонд розподілу вартісного дисбалансу, який перерозподілятиме кошти від атомної та гідроенергетики на субсидування домогосподарств та розвиток приватних виробників електроенергії з відновлюваних джерел та комбінованого виробництва електричної та теплової енергії. Принципи наповнення Фонду зумовлюють значні ризики для суб'єктів ринку. По-перше, викривлення конкуренції на ринку двосторонніх угод та балансууючому ринку (АЕС та ГЕС будуть включати у ціну платежі на поповнення Фонду, що знизить їх конкурентоспроможність порівняно з ТЕС). По-друге, отримання переваг приватними виробниками електроенергії з відновлюваних джерел за рахунок державних ДП НАЕК «Енергоатом» та ПАТ «Укргідроенерго». Таким чином, основним бенефіціаром реформ виступають приватні електроенергетичні компанії.

3. Штучне обмеження прав окремих суб'єктів на вибірковій основі. У цьому випадку обмеження теж стосуються окремих суб'єктів групи (соціальної групи, сфери діяльності, галузі), але механізм їх втілення дещо відрізняється від попередніх випадків. По-перше, обмеження у реалізації прав можуть набувати законодавчо закріпленого характеру та формально не суперечити чинній нормативно-правовій базі. По-друге, обмеження можуть стати наслідком недостатнього правового упорядкування окремих господарських процесів, прогалин у законодавстві. Тож визначити їх як неправові практики неможливо.

Прикладом обмежень першої групи є діяльність держави на ринку праці, зокрема виконання нею функцій роботодавця. Починаючи з 2009 р. в Україні фактично існує дві мінімальні заробітні плати: одна — для усіх працюючих (1218 грн із 1 січня 2014 р.), інша (852 грн — ставка 1-го тарифного розряду станом на 1 жовтня 2014 р.) — для зайнятих у бюджетній сфері. Для 5 тарифних розрядів (з 1-го по 5-й) нараховані ставки менше мінімальної зарплати. Оскільки заробітна плата не може бути меншою за мінімальну,

фактична ставка для вказаних тарифних розрядів збільшується до величини мінімальної зарплати. Для збереження основного принципу тарифної системи — встановлення рівня оплати залежно від кваліфікації, різниця в оплаті між цими розрядами становитиме 5–10 грн. Тобто держава оцінює працю, яка не потребує спеціальної освіти, так само, як і працю робітника, на підготовку якого були витрачені значні кошти як з державного бюджету, так і з бюджетів домогосподарств.

Прикладом обмежень другої групи є неурегульованість деяких правових питань використання робочої сили. Так, вітчизняними фірмами широко практикується аутсорсинг — спосіб оптимізації діяльності підприємств за рахунок передачі непрофільних функцій зовнішнім спеціалізованим компаніям. Де-юре працівник звільняється з підприємства за власним бажанням та переходить на роботу до агентства зайнятості. Фактично він продовжує виконувати свої функції на підприємстві, але на правах фрилансера, втративши окремі соціальні пільги та гарантії. Зокрема йдеться про достроковий вихід на пенсію, доплати за шкідливі умови праці тощо. На фрилансерів не поширюються умови галузевих та колективних угод.

Особливого поширення аутсорсинг набув на металургійних підприємствах. Так, за даними Профспілки металургів та горняків України активно виводять персонал «за прохідну» «Метінвест Холдинг», «Інтерпайп», Полтавський ГЗК, Дніпропетровський метзавод ім. Карла Лібкнехта, підприємства групи «Євраз». У Донецькій області створено приватне агентство зайнятості «Азов», яке у 2010 р. налічувало 5 тис. осіб персоналу, значна частина з яких — працівники «Азовсталі» і «Харцизького трубногo». Фактично вони продовжують працювати, але без колишніх соціальних прав та гарантії [6].

Загалом економіко-правові відносини у трикутнику «працівник — роботодавець — інший роботодавець» слабко урегульовані на законодавчому рівні, оскільки трудове право визнає тільки двосторонні трудові відносини. Конвенція ООН, яка обмежує використання позикової праці, не ратифікована в Україні. Проте в країні здійснюються певні зусилля для упорядкування цих відносин [7]. Так, компанії зможуть залучати аутсорсерів тільки за наявності відповідного дозволу. Для отримання ліцензії необхідно буде надати проект трудового договору з аутсорсером, при цьому вказавши розмір заробітної плати, яку отримує штатний співробітник за виконання такої ж роботи — зарплата залученого аутсорсера не може бути нижчою [7].

Однак деякі питання все ще залишаються неурегульованими. Старший юрист компанії «Arzinger» А. Павлінська вважає, що «незрозуміло, як розподілятиметься відповідальність за шкоду, завдану працівнику під час виконання ним своїх трудових обов'язків, як відбуватиметься розслідування нещасного випадку на виробництві. Адже відбувається підміна фактичних трудових

відносин між працівником і підприємством, що використовує його працю, формальними трудовими відносинами між компанією-аутстафером і працівником. Також нелогічним було б встановлювати випробувальний термін працівникам, які пізніше укладають трудовий договір саме з таким роботодавцем (поширене явище в Україні), — адже фактично ні трудова функція, ні підпорядкування працівника не змінилися, формально змінився тільки роботодавець» [8].

І у першому, і у другому випадках діяльність держави унеможлиблює реалізацію прав власності на робочу силу, зокрема, повне відшкодування її вартості. Можна стверджувати, що держава бере активну участь у прихованій експлуатації робочої сили. Діяльність держави у сфері трудових відносин не орієнтована на організацію нормального життя і розвитку суспільства у цілому та не виступає як інструмент зняття соціальної напруги. Як результат — втрата зв'язку між рівнем кваліфікації та оплатою праці, дестимуляція інтелектуальної праці, заниження заробітної плати у цілому по економіці, гальмування розвитку інститутів соціально-трудового партнерства.

4. *Пряма заборона реалізації набутих у законний спосіб прав.* Як приклад можна навести незавершені інституційні перетворення в аграрному секторі України. Попри утвердження приватної власності на землю, земля так і не стала об'єктом купівлі-продажу. Розбіжності у формальному та фактичному статусі земельної власності змушують використовувати сурогатні форми обміну правами (договори позики, дарування замість купівлі-продажу), що різко підвищує трансакційні витрати, провокує чималі ризики опортуністичної поведінки (невиконання зобов'язань за сурогатними контрактами), посилює криміналізацію та тінізацію земельних відносин.

5. *Особливі законодавчі умови для окремих видів бізнесу.* Зазвичай особливі економіко-правові умови господарської діяльності для окремих галузей і сфер суспільного виробництва створюються з метою здійснення структурної перебудови економіки, розв'язання інших важливих соціально-економічних завдань. В Україні, на жаль, особливі законодавчі умови для окремих видів бізнесу стають наслідком «близькості» їх власників до влади, що відкриває широкі можливості впливу на державні органи. Так, «зелені» тарифи на електроенергію перевищують усі інші у 5–20 разів. Причому електроенергія, вироблена сонячними електростанціями в Україні, найдорожча у Європі [9]. Держава гарантує, що зелена енергетика має пріоритетне значення порівняно з традиційною: визначений гарантований покупець — оптовий ринок електроенергії, який зобов'язаний купувати електроенергію з відновлюваних джерел у повному обсязі.

У 2013 р. на сонячні електростанції України припадало лише 0,18% від виробленої електроенергії в країні, але їх доходи становили 2,15% від доходів

усієї української генерації [9]. Більшість сонячних електростанцій будувалися компанією Activ Solar, власником якої є экс-віце-прем'єр-міністр, колишній секретар РНБО. Спроби зменшити «зелений» тариф, здійснені у 2014 р., не дали результату: відповідні законопроекти, подані урядом та Антикорупційним бюро, не пройшли парламентські слухання. Проте тарифи на електроенергію, вироблену з альтернативних джерел, все ж таки було знижено під тиском Кабінету Міністрів України (постанова № 589-р від 18 червня 2014 р.).

Основною причиною посилення нерівності у реалізації соціально-економічних прав суб'єктів господарювання, на нашу думку, є використання публічної влади не в інтересах усього суспільства, а на користь вузького кола зацікавлених осіб. Підґрунтям цього процесу, у свою чергу, стають вади інституту власності. По-перше, концентрація власності, яка відбулася під час приватизації, сприяє «захопленню» влади, перетворенню її на джерело обмеження доступу інших суб'єктів до комерційно привабливих видів економічної діяльності. По-друге, низький ступінь легітимності набутих прав власності змушує крупних власників постійно «підтримувати контакти» з державними органами, використовуючи їх як спосіб захисту особистих майнових інтересів. По-третє, слід вказати на складність організації суспільного контролю над використанням державних корпоративних прав. Вади інституту власності сприяли формуванню та консервації неефективного інституціонального середовища, у якому витрати на організацію та участь у перерозподільчих процесах значно нижчі, ніж витрати на організацію та удосконалення виробництва товарів та послуг.

Наслідками нерівності у реалізації соціально-економічних прав суб'єктів господарювання стає тотальна недовіра до інституту державної влади, поширення неформальних інститутів, тінізація фінансових потоків, відсутність мотивації до підвищення ефективності виробництва, дестимуляція інвестицій.

Висновки. Незважаючи на те, що завданням соціальної держави є забезпечення рівності прав для усіх груп населення, діяльність вітчизняних інститутів державної влади, навпаки, перетворюється на джерело нерівності у реалізації соціально-економічних прав. Основна причина цього явища — неефективне інституціональне середовище, у тому числі вади інституту власності (концентрація власності у вузького кола осіб, використання інституту влади як інструменту легалізації прав власності та обмеження доступу третіх осіб до комерційно привабливих видів економічної діяльності, складність забезпечення суспільного контролю над використанням державних корпоративних прав).

До найбільш поширених механізмів, завдяки використанню яких держава посилює нерівність у реалізації соціально-економічних, у тому числі майно-

вих прав, можна віднести такі: використання неправових практик регулювання господарської діяльності; підтримка приватних суб'єктів господарювання за рахунок суб'єктів, що перебувають у державній власності; штучне обмеження прав окремих суб'єктів на вибірковій основі; пряма заборона реалізації набутих у законний спосіб прав; створення особливих законодавчих умов для окремих видів бізнесу.

Блокування зазначених механізмів передбачає обмеження використання державних інститутів у вузькокланових інтересах. Однак для цього необхідні глибокі соціально-економічні реформи, спрямовані на лібералізацію господарської діяльності, створення інституціонального середовища, сприятливого для розвитку бізнесу. Тому подальші дослідження тісно пов'язані з пошуком ефективних форм та методів здійснення відповідних перетворень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Фридмен М. Свобода, равенство, егалитаризм / М. Фридмен // *Філософія свободи* : пер. с англ. – Вып. II. – М. : Социум, Три квадрата, 2003. – С. 73–106.
2. North D. C. *Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History* / D. C. North, J. J. Wallis, B. R. Weingast. – Cambridge : Cambridge University Press, 2009. – 308 p.
3. Хайек Ф. Либерализм / Ф. Хайек // *Філософія свободи*. – Вып. II. – М. : Социум, Три квадрата, 2003. – С. 129–167.
4. Про врегулювання діяльності фінансових установ та проведення валютних операцій [Електронний ресурс] : постанова Правління НБУ від 30.05.2014 р. № 328 / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0328500-14>.
5. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
6. Тюрдьо Ю. Аутсорсинг и права трудящихся [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.odnako.org/blogs/outsorsing-i-prava-trudyashchihsya/>
7. Про затвердження Порядку видачі дозволу на наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого роботодавця [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 20.05.2013 р. № 359 / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/359-2013-p>.
8. Документ недели: Порядок видачі посередникам розрешення на наем работников для работодателей [Електронний ресурс] / Юрліга. – Режим доступу: <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2013/6/6/91848.htm>.
9. Єрьоменко А. Дохідне місце під сонцем [Електронний ресурс] / А. Єрьоменко, Р. Іванченко // *Дзеркало тижня*. – 2014. – 4 лип. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/conflict_of_interests/dohidne-misce-pid-soncem-.html.

Стаття надійшла до редакції 05.09.2014.

О. В. ОВСИЕНКО

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

**ГОСУДАРСТВО КАК ИСТОЧНИК НЕРАВЕНСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРАВ В УКРАИНЕ**

В статье определены причины превращения государства в источник неравенства в реализации социально-экономических прав. Выявлены и раскрыты наиболее распространенные механизмы, в результате использования которых государство усиливает неравенство в реализации социально-экономических, в том числе имущественных, прав. Оценены связанные с ними риски, обоснованы меры по их смягчению.

Ключевые слова: социально-экономические права, неравенство, государственное вмешательство, перераспределение, собственность, институт государственной власти.

O. V. OVSIENKO

PhD., associate professor, associate professor of Economic Theory Department of Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

**STATE AS A SOURCE OF INEQUITY IN THE PROCESS
OF REALIZATION OF SOCIAL AND ECONOMIC RIGHTS IN UKRAINE**

Problem setting. A core aim of social state is the achievement of absolute equity of rights for all social classes in general and each person in particular. In Ukraine, as a constitutionally determined social state, the realization of the determined above aim becomes extremely actual. Recently, the governmental interference in economic processes has not decreased interclass conflicts and social tensions, but has resulted in increasing inequity regarding business entity rights. Moreover, the state power institute acts as a generator of unlawful practices.

Recent research and publications analysis. In economic theory a non-optimal state influence on social processes as well as on the inequity increase because of government interference has become an object of research in working papers of M. Fridman, J. Buke-nen, F. Hayek. But the mentioned above authors mainly research a governmental influence on the social and economic (property) inequity rather than on the inequity of realization of social and economic rights.

Paper objective. The aim of the research refers to the determination of reasons of state transformation into a source of the inequity of realization of social and economic rights, the presentation of mechanisms of social inequity increase in Ukraine, the related risks evaluation and steps of their decrease substantiation.

Paper main body. Although the core aim of social state is the guarantee of equity of rights for all social groups, the activity of domestic institutes of state power, on opposite, turns into a source of the inequity of realization of social and economic rights. The main

reason of such process is an ineffective institutional environment, including failures of a property institution (the concentration of property rights within the small amount of owners, the use of an state power as an instrument of the property right legalization and the restriction of free access to commercially attractive types of a business activity, the difficulty of the provision of public control over the government corporate right realization).

The most common mechanisms, by which a government increases the inequity of realization of social and economic rights, are as following: the implementation of unlawful practices of business activity regulation; privately owned entities are supported on account of public owned enterprises; the illegal restrictions of certain entity rights based on a selection principle; the direct prohibition of realization of legally received rights; the creation of certain legislative conditions for certain types of business activity.

Conclusions of the research. As a consequent of the inequity of realization of social and economic rights of entities the main features of attitude of the society to the state government are as followed: the total distrust to the state power institution, the expansion of informal institutions, financial flows shadowing; the absence of motivation to increase the production efficiency; the failure to stimulate investments. With regard to the stated above, the use of government institutions for meeting clannish interests must be restricted. Thus, to fulfill the determined above aim, deep social and economic reforms directed to business activity liberalization should be implemented.

A short abstract to an article

Abstract. The article refers to the determination of reasons of the state transformation into a source of the inequity of realization of social and economic rights. The most widespread mechanisms, the implementation of which strengthens the inequity of realization of social and economic rights, are explained. The following risks are measured as well as methods of their reduction are grounded.

Key words: social and economic rights, inequity, governmental interference, redistribution, property, state power institution.

УДК 330.322:330.131.7

О. О. ЧУПРИНА

кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри
економічної теорії Національного
юридичного університету
імені Ярослава Мудрого,
Харків



**ДЖЕРЕЛА ТА ОБСЯГИ ІНВЕСТИЦІЙ
В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ
ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

У статті здійснена класифікація основних джерел фінансування інвестицій в інтелектуальний капітал підприємств; узагальнені форми та методи державної підтримки таких інвестицій; здійснений аналіз джерел та обсягів фінансування інноваційних проєктів у сучасній Україні; обґрунтовані причини і наслідки недофінансування інновацій; доведено, що основною умовою переходу України на шлях інноваційної розвитку є проведення інституціональних реформ.

Ключові слова: інвестиції в інтелектуальний капітал, джерела фінансування, державне стимулювання інновацій, венчурне фінансування, податковий інвестиційний кредит.

Постановка проблеми. За майже 25 років незалежності Україна не змогла не те що наростити, але й просто поновити обсяги національного виробництва 1990 р. Однією з головних причин такої ситуації є нечутливість вітчизняної економіки до інновацій, у структурі якої й досі переважають виробництва 2–4 укладів. Конкурентними перевагами сучасної України, майже 50% ВВП якої становить експорт, є багаті природні ресурси, дешева некваліфікована робоча сила та зношені, застарілі, але отримані майже за безцінь основні засоби, створені за часів СРСР. Не можна говорити, що Україна зовсім не виробляє та не експортує інтелектуального продукту, але його частка все ще залишається незначною. Якщо ситуацію не змінити, то Україна так і залишиться відсталою

країною з низьким рівнем життя. Саме тому питання фінансування інвестицій в інтелектуальний капітал набувають сьогодні стратегічного значення.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Питання створення та функціонування інтелектуального капіталу підприємств є предметом вивчення багатьох дослідників як в Україні (Г. О. Білов, О. В. Кендюхов, О. В. Малишко, А. А. Чухно, П. М. Цибульов [1–6]), так і за її межами (Е. Брукінг, Л. Едвінсон, Р. Каплан, Ф. Леві, М. Малоун, Д. Нортон, І. Рус, Г. Рус, Т. Стюарт, К. Свейбі [7–14]). Однак, незважаючи на значні теоретико-практичні надбання в цій сфері, проблему комплексної оцінки джерел фінансування та форм державної підтримки інвестицій в інтелектуальний капітал у сучасній Україні з визначенням причин та наслідків недофінансування відповідних проектів не можна вважати остаточно розв'язаною.

Формулювання цілей. Метою роботи є визначення основних джерел фінансування інвестицій в інтелектуальний капітал підприємств; узагальнення форм та методів державної підтримки таких інвестицій; оцінка обсягів фінансування інноваційних проектів у сучасній Україні; обґрунтування причин і наслідків недофінансування інновацій, а також напрямів розв'язання цієї проблеми.

Виклад основного матеріалу. Інтелектуальний капітал організації може створюватися та нарощуватися двома шляхами: через діяльність у межах самої організації або через залучення інтелектуального капіталу, попередньо створеного за її межами. Тому, розглядаючи в цьому контексті питання фінансування, слід виокремлювати інвестиції в інтелектуальний капітал (якщо його створення чи нарощування відбувається на самому підприємстві) та інвестування інтелектуального капіталу (якщо відбувається його залучення) [15, с. 75].

У будь-якому випадку при здійсненні інвестицій у проекти, пов'язані з інтелектуальним капіталом, одним із провідних є питання про джерела фінансування відповідних процесів. Як і для переважної більшості інвестицій, джерелами фінансування проектів зі створення або нарощування інтелектуального капіталу можуть виступати власні, залучені, позичкові кошти, а також їх комбінації [16, с. 92–93].

До власних джерел суб'єктів господарювання відносять: внески засновників; реінвестований прибуток; амортизаційні відрахування; страхові відшкодування; державні дотації та субсидії; майно, отримане в дарунок, тощо.

Залучені кошти — ті, які отримані від продажу акцій (у тому числі венчурне фінансування) та в результаті добровільних внесків економічних суб'єктів, здійснених на безповоротній основі.

До складу позичкових входять: кредити банків та інших фінансово-кредитних установ; кредити нефінансових організацій, у тому числі комерційні кредити; кошти, отримані шляхом випуску облігацій та інших боргових цінних

паперів; податковий кредит; лізинг; інші джерела, у тому числі кредиторська заборгованість, заборгованість з виплати заробітної плати, зі сплати обов'язкових платежів до державного бюджету та позабюджетних фондів.

Переважає більшість названих джерел широко застосовується при фінансуванні будь-яких інвестиційних проектів. Однак є й такі, що мають особливе значення саме у сфері впровадження інновацій. Йдеться про венчурне фінансування (фінансування діяльності венчурних фірм) та податковий інвестиційний кредит.

Венчурні фірми — фірми, що займаються високоризиковою діяльністю з розробки та впровадження продуктів або технологій, пов'язаних з базисними інноваціями (видатними винаходами, що стають основою формування нових поколінь чи напрямів розвитку техніки).

Це переважно малі підприємства, які можна поділити на дві групи:

- незалежні інноваційні підприємства, які використовують залучені кошти інших суб'єктів господарювання;
- малі підприємства, створені великими корпораціями з метою мінімізації ризиків при реалізації інноваційних проектів.

Таким чином, венчурне підприємство отримує кошти, необхідні для інноваційної діяльності, а інвестор стає його співвласником або власником. Найчастіше це відбувається шляхом передавання інвесторові певної частки акцій інноваційного підприємства. У подальшому за умови успішної реалізації проекту інвестор може продати свої акції за більш високою ціною, що принесе йому додатковий прибуток (окрім дивідендів).

Впровадження новітніх технологій та виробництво інноваційної продукції, з одного боку, може стати джерелом надприбутків, а з другого — через високий ступінь непередбачуваності має високі ризики фінансових втрат, які посилюються відсутністю будь-яких гарантій повернення залучених коштів з боку венчурної фірми. Перше обумовлює значний інтерес інвесторів до інноваційних проектів, друге — їх особливу увагу до вибору об'єкта інвестування та процесу управління венчурним підприємством.

Для інноваційних фірм венчурне фінансування є джерелом отримання коштів на безвідсотковій та на безповоротній основі. Однак за це вони змушені платити втратою частки власності та самостійності у здійсненні управлінської діяльності.

Інвесторами венчурного капіталу можуть бути:

- фінансово-кредитні установи: венчурні фонди, інвестиційні фонди та компанії, банки, страхові компанії тощо;
- нефінансові організації, у тому числі великі корпорації;
- державні установи;
- іноземні економічні суб'єкти.

Податковий інвестиційний кредит слід розглядати як особливе джерело фінансування проєктів, пов'язаних з інтелектуальним капіталом. Адже у світовій практиці подібну можливість зазвичай отримують підприємства, задіяні у пріоритетних сферах розвитку національних економік, в першу чергу такі, що займаються розробкою чи впровадженням інновацій.

Інвестиційний податковий кредит розглядається як можливість, що надається суб'єкту господарювання, протягом певного терміну і в певних розмірах зменшити свої податкові платежі з подальшою поетапною сплатою сум кредиту та нарахованих відсотків [17]. Найчастіше інвестиційний податковий кредит стосується оподаткування прибутку, хоча може застосовуватися і щодо інших податків і зборів.

Головною перевагою цієї форми державної підтримки є те, що підприємство для свого розвитку застосовує власні кошти, не «вимиваючи» дефіцитні вільні кредитні ресурси з ринку та не зменшуючи обсяг альтернативних інвестицій. Від використання інвестиційного податкового кредиту виграють як інноваційні підприємства (отримують можливість використовувати дешеві кредитні ресурси без застав та гарантій), так і держава (через певний термін сума несплаченого податку має бути повернена з відсотками, до того ж у майбутніх періодах суми податку на прибуток мають зрости через розширення масштабів діяльності підприємств, що отримували пільгу) та суспільство у цілому (зростання обсягів інвестицій, у тому числі в інноваційні проєкти; зростання обсягів виробництва та споживання, підвищення заробітних плат тощо).

Однак ці вигоди можуть бути реалізовані лише за умови цільового використання коштів, отриманих через інвестиційний податковий кредит. Тому, якщо підприємство порушує ці умови, воно має бути позбавлене права використання відтермінування податкових платежів та має повернути державі кошти, отримані у попередніх періодах, з відсотками на рівні середніх за банківськими кредитами.

Незважаючи на всі переваги цього джерела фінансування інноваційних проєктів, в Україні воно не отримало поширення. Цікаво, що навіть визначення інвестиційного податкового кредиту в Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28 грудня 1994 р. № 334/94-ВР (втратив чинність 1 січня 2013 р.) більше схоже на визначення податкових канікул (звільнення від сплати податку на певний період): інвестиційний податковий кредит — це відстрочка плати податку на прибуток, що надається суб'єкту підприємницької діяльності на визначений строк з метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних програм, з наступною компенсацією відстрочених сум у вигляді додаткових над-

ходжень податку через загальне зростання прибутку, що буде отримано внаслідок реалізації інноваційних програм [18]. Як бачимо з визначення, відтермінування сплати податку на прибуток не передбачає прямого повернення недосплатеної до бюджету суми, йдеться тільки про зростання надходжень у майбутньому внаслідок розширення масштабів діяльності підприємства. Тобто визначення не відповідає сутності категорії «кредит», основними ознаками якого є повернення та платність. У Податковому кодексі України визначення податкового інвестиційного кредиту взагалі відсутнє [19]. Отже, таке важливе джерело фінансування проектів, пов'язаних з інтелектуальним капіталом, як інвестиційний податковий кредит в Україні не знайшло свого застосування.

Що стосується інших форм державної підтримки, то важливу роль у фінансуванні інноваційних проектів часто відіграють бюджетні інвестиційні асигнування — державні кошти, спрямовані на фінансування важливих для країни об'єктів, які можуть бути виділені з бюджету будь-якого рівня. Необхідність державної допомоги у фінансуванні проектів зі створення, оновлення або збільшення інтелектуального капіталу пояснюється зокрема таким [20, с. 212–213]:

- приватний бізнес рідко витрачає кошти на здійснення фундаментальних досліджень через їх значну тривалість та непередбачуваність результатів;
- приватний сектор часто не має достатніх коштів для проведення масштабних наукових досліджень;
- існують сфери, де держава несе особливу суспільну відповідальність або де переважає державна форма власності, зокрема йдеться про медицину, освіту, енергозбереження, природоохоронну, військову, аерокосмічну діяльність тощо.

Окрім прямого фінансування, держава може застосовувати методи непрямого фінансування. Зокрема йдеться про спрощення процесів реєстрації економічних суб'єктів, які здійснюють інвестиції в інтелектуальний капітал, про надання їм пільг при кредитуванні або оподаткуванні, спрощення процедур, пов'язаних із захистом їх прав на об'єкти інтелектуальної власності, надання безкоштовних консультацій з економічних та правових питань, подальше розширення та вдосконалення інноваційної інфраструктури тощо.

У цілому відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. № 40-IV суб'єктам інноваційної діяльності для виконання ними інноваційних проектів може бути надана фінансова підтримка шляхом [21]:

- а) повного безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бю-

джету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів;

б) часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності;

в) повної чи часткової компенсації (за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів) відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;

г) надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів;

д) майнового страхування реалізації інноваційних проектів у страховиків відповідно до Закону України «Про страхування».

Але у сучасній Україні, незважаючи на наявний арсенал методів підтримки інновацій, діяльність держави в цій сфері має незначні масштаби та низьку ефективність. Так, частка держави у фінансуванні інноваційної діяльності протягом 2000–2012 рр. коливалася в межах 0,8–2,4% (табл. 1).

Т а б л и ц я 1

Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності в Україні за джерелами¹

Джерела / Роки	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Усього, млн грн	1757,1	5751,6	8045,5	14333,9	11480,6	9562,6
у т. ч. за рахунок, %:						
власних коштів	79,6	87,7	59,4	52,9	63,9	72,9
державного, місцевих бюджету та позабюджетних фондів	2,4	0,8	1,2	1,2	2,1	1,9
вітчизняних інвесторів	2,8	1,4	0,4	0,3	1,3	1,3
кредитів	6,3	7,1	7,8	38,3	21,0	6,6
іноземних інвесторів	7,6	2,7	30,0	0,4	8,7	13,1
інші джерела	1,3	0,3	9,6	7,0	3,0	4,2

¹ Складено за джерелами: [22, с. 195; 23, с. 183; 24, с. 3].

При цьому необхідно відзначити загальний низький рівень витрат на фінансування науково-дослідної діяльності. Свідченням цього є дані табл. 2: у 2011 р. частка витрат на НДДКР в Україні становила 0,73%, у той час коли у США вона сягала 2,77%, Німеччині — 2,84%, Японії — 3,26% (дані за 2010 р.), Ізраїлі — 4,39%. А якщо врахувати той факт, що ВВП на душу населення в Україні на порядок нижчий, ніж у зазначених країнах, то стає зрозумілим, що за розміром середньодушових витрат на НДДКР Україна відстає від них у декілька десятків разів. При цьому розрив тільки збільшується, адже в Україні з часом частка витрат на НДДКР у ВВП знижується, а у провідних країнах світу — залишається стабільною або зростає.

Таблиця 2

**Частка витрат на НДДКР у ВВП
в окремих країнах світу за 1996–2011 рр., %¹**

Країна Роки	1996	2000	2005	2010	2011
США	2,55	2,71	2,59	2,83	2,77
Японія	2,77	3,00	3,31	3,26	–
Німеччина	2,20	2,47	2,51	2,80	2,84
Франція	2,27	2,15	2,11	2,24	2,25
Велика Британія	1,83	1,82	1,72	1,80	1,77
Італія	0,98	1,02	1,09	1,26	1,25
Канада	1,65	1,91	2,04	1,85	1,74
Ізраїль	2,71	4,27	4,42	4,35	4,39
Китай	0,57	0,90	1,32	1,76	1,84
Росія	0,97	1,05	1,07	1,16	1,12
Україна	1,19 (дані за 1997 р.)	0,96	1,17	0,83	0,73

¹ Складено за джерелом: [25].

Очевидно, що недофінансування наукових досліджень і розробок гальмує розвиток національної економіки України та збільшує її відставання від провідних країн світу. Серед головних причин цієї ситуації часто називають бідність нашої країни і відповідну нестачу коштів для фінансування НДДКР. Певною мірою вказане твердження є правильним, але це

далеко не головна причина гальмування інноваційної діяльності в сучасній Україні. Головна причина полягає в іншому: інвестиції в інновації поступаються інвестиціям у владу і за термінами окупності, і за ступенем ризику, а часто і за рівнем прибутковості. Під інвестиціями у владу слід розуміти будь-які витрати на встановлення зв'язків з представниками легітимної та нелегітимної влади (підтримка політичних партій, хабарі чиновникам, фінансування криміналітету тощо), які дають підприємствам можливість діяти в унікальних умовах та отримувати відповідні конкурентні переваги. Але найбільша проблема криється ще глибше: інвестиції у владу в сучасній Україні стають умовою виживання підприємств в інституційних умовах, що склалися. Інституційна система країни, «заточена» під встановлення зв'язків з владою та використання відповідних переваг, гальмує інновації [26, с. 10–12].

Таким чином, недофінансування НДДКР — лише «верхівка айсберга», маленький прояв хворої, неефективної, несправедливої, безперспективної системи господарювання, яка сама гальмує свій розвиток. Тому в сучасній Україні для реалізації інноваційного шляху розвитку не достатньо просто збільшити обсяги фінансування НДДКР, необхідно докорінно реорганізувати всю систему суспільних інститутів.

На думку В. В. Дементьєва та В. П. Вишневського, «для цього необхідна своєрідна “нова економічна політика”, що спрямована на перетворення “квазіринкової” економіки, якою є економічна система України, в дійсно ринкову економіку. Інституційна основа такої економіки — виведення свавілля з економічного життя і обмеження приватної економічної влади. Політика держави має бути спрямована на те, щоб розпустити владні економічні угруповання або обмежити їх функції. ... Тільки таким чином можливо створити інституціональний базис для переходу до інноваційної економіки» [26, с. 15].

Висновки. Джерелами фінансування проектів зі створення або нарощування інтелектуального капіталу можуть виступати власні, залучені, позичкові кошти, а також їх комбінації. Переважна більшість джерел широко застосовуються при фінансуванні будь-яких інвестиційних проектів. Однак є й такі, що мають особливе значення саме у сфері впровадження інновацій. Це венчурне фінансування та податковий інвестиційний кредит. Незважаючи на всі переваги останнього, це джерело фінансування інноваційних проектів в Україні не отримало поширення.

Серед форм державної підтримки інновацій важливу роль відіграють бюджетні інвестиційні асигнування, спрощення процесів реєстрації економічних суб'єктів, які здійснюють інвестиції в інтелектуальний капітал,

надання їм пільг при кредитуванні або оподаткуванні, спрощення процедур, пов'язаних із захистом їх прав на об'єкти інтелектуальної власності, надання безкоштовних консультацій з економічних та правових питань, подальше розширення та вдосконалення інноваційної інфраструктури тощо.

У сучасній Україні, незважаючи на наявний арсенал методів підтримки інновацій, діяльність держави в цій сфері має незначні масштаби та низьку ефективність. Одна з головних причин цієї ситуації полягає в тому, що інвестиції в інновації поступаються інвестиціям у владу і за термінами окупності, і за ступенем ризику, а часто і за рівнем прибутковості. Тому тільки докорінна зміна базису — інституціональної системи — дозволить збільшити обсяги інвестицій в інновації та реформувати економіку країни. Заходи державного стимулювання та підтримки інновацій, незважаючи на свою важливість та необхідність, є лише надбудовою. Без трансформації базису будь-які спроби вдосконалити систему державної підтримки інновацій, будь-які витрати на НДДКР не зможуть вивести країну на принципово новий шлях — шлях інноваційного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Білов, Г. О. Теоретичний аспект та класифікації інтелектуального капіталу підприємства [Електронний ресурс] / Г. О. Білов. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2008/99-86-17.pdf>.
2. Кендюхов, А. В. Концепция организационно-экономического механизма управления интеллектуальным капиталом предприятия / А. В. Кендюхов // Наук. пр. ДонНТУ. – 2003. – С. 56–62.
3. Малишко О. В. Вимірювання інтелектуального капіталу в європейських компаніях / О. В. Малишко // Інтелект. власність. – 2006. – № 1. – С. 26–39.
4. Малишко О. В. Проблеми діагностики інтелектуального капіталу України за методологією Європейського Союзу / О. В. Малишко // Економіка і право. – № 1 (20). – 2008. – С. 71–75.
5. Цибульов П. Кількісна оцінка інтелекту / П. Цибульов // Інтелект. власність. – 2004. – № 12. – С. 51–55.
6. Чухно А. А. Інтелектуальний капітал: сутність, форми і закономірності розвитку / А. А. Чухно // Економіка України. – 2002. – № 12. – С. 61–67.
7. Стюарт Т. Інтелектуальний капітал. Новий источник богатства организации / Томас А. Стюарт : пер. с англ. В. Ноздриной. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.
8. Brooking A. Intellectual capital: Core Asset for the Third Millenium Enterprise / Annie Brooking. – London : International Thompson Business Press. – 1998.
9. Edvinsson L. Intellectual Capital: realizing your company's true value by finding its hidden brainpower / L. Edvinsson, M. S. Malone. – New York : HarperBusiness. – 1997.

10. Kaplan R. S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy Into Action / R. S. Kaplan, D. P. Norton [Електронний ресурс]. – Harvard Business School Press. – 1996. – Режим доступу: http://www.netlibrary.com/ebook_info.asp?product_id=7252.
11. Levy F. A simulated approach to valuing knowledge capital // The George Washington University. – 2009. – 189 p.
12. Roos J. Intellectual capital: navigating in the new business landscape / J. Roos, G. Roos, L. Edvinsson. – New York : HarperBusiness. – 1998.
13. Sveiby K. Methods for Measuring Intangible Assets [Електронний ресурс] / К.-Е. Sveiby. – Режим доступу: <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>.
14. Sveiby K. Measuring Intangibles and Intellectual Capital – An Emerging First Standard [Електронний ресурс] / К.-Е. Sveiby. – Режим доступу: www.sveiby.com/articles/EmergingStandard.html#Why.
14. Платонов В. В. Интеллектуальный капитал: оценка и управление : учеб. пособие / В. В. Платонов. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 116 с.
16. Економіка підприємства : навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2011. – 208 с.
17. Костюченко О. А. Банківське право [Електронний ресурс] / О. А. Костюченко. – К., 2011. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/1029121448126/pravo/bankivske_pravo_-_kostyuchenko_oa.
18. Про оподаткування прибутку підприємств [Електронний ресурс] : Закон України № 334/94-ВР від 28.12.1994. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/334/94-%D0%B2%D1%80>.
19. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-vi>.
20. Управление инновационными проектами : учеб. пособие / под ред. проф. В. Л. Попова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 336 с.
21. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України № 40-IV від 04.07.2002. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
22. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році [Електронний ресурс] : стат. зб. / відповід. за вип. І. В. Калачова. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 305 с. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
23. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2012 році [Електронний ресурс] : стат. зб. / відповід. за вип. І. В. Калачова. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 287 с. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
24. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2013 році [Електронний ресурс] : доп. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
25. Сайт Світового банку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/GV.XPD.RSDV.GD.ZS?page=1>.
26. Дементьев В. В. Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ [Електронний ресурс] / В. В. Дементьев, В. П. Вишневыский // Науч. тр. ДонНТУ. Серия: экономическая. Вып. 36-1. – Донецк : ДонНТУ, 2009. – С. 5–16. – Режим доступу: <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/12875>.

Стаття надійшла до редакції 09.09.2014.

Е. А. ЧУПРИНА

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ИСТОЧНИКИ И ОБЪЕМЫ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В статье проведена классификация основных источников финансирования инвестиций в интеллектуальный капитал предприятий; обобщены формы и методы государственной поддержки таких инвестиций; осуществлен анализ источников и объемов финансирования инновационных проектов в современной Украине; обоснованы причины и последствия недофинансирования инноваций; доказано, что основным условием перехода Украины на путь инновационного развития является проведение институциональных реформ.

Ключевые слова: инвестиции в интеллектуальный капитал, источники финансирования, государственное стимулирование инноваций, венчурное финансирование, налоговый инвестиционный кредит.

О. О. CHUPRYNA

Ph.D. in Economics, associate professor, associate professor of p Economic Theory Department, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv.

SOURCES AND VOLUMES OF INVESTMENTS IN INTELLECTUAL CAPITAL OF UKRAINIAN ENTERPRISES

Problem setting. Nowadays rich natural resources, cheap unqualified workforce and depreciated, outdated but at the same time received for free fix assets, which were created in the USSR, are determined to be the main competitive benefits of Ukraine. And if the situation is not broken down, Ukraine will remain undeveloped country with low living standards. The problem of investing in intellectual capital becomes strategically important in determined above circumstances.

Recent research and publications analysis. The consideration of peculiarities of the intellectual capital creation and functioning has become a subject of research in working papers of both foreign (E. Brucking, L. Edvinson, R. Kaplan, F. Levi, M. Maloun, D. Northon, I. Russ, G. Russ, T. Stewart, K. Sveiby) and domestic (G. O. Bilov, O. V. Kendiukhov, O. V. Malyshko, A. A. Chukhno, P. M. Zibuliov) authors.

Paper objective. An objective of a paper is to determine the main sources of investing in the enterprise intellectual capital; to systematize forms and methods of government supporting of such investments; the cause-consequence analysis of innovation projects underfinancing in modern Ukraine.

Paper main body. Own, borrowed, lent and combined forms of funds are sources of financing of projects regarding the creation or the accumulation of intellectual capital. Most

sources are widely used in financing any investment projects. But some of them play special role in the field of innovation appliance. They are the following — venture financing and tax investment crediting.

Modern Ukraine is characterized by wide range of forms, methods and instruments of government supporting of innovations, including applying budget investment assignments as well as providing free consultations concerning economic and legislative problems. Nevertheless, the role of government in this field is ineffective and of small scale. Such passive position results in the national economy development slowdown and a development lag. One of the main reasons of such situation is that investment in innovations concedes to investment in power by criteria of a recoupment rate, a risk rate and a rate of return. Thus, only the total change of institutional system enables to increase the volumes of innovation investment and to reformat the native economy.

Conclusions of the research. Enterprises can use traditional sources of intellectual capital investing as well as special resources: venture financing and tax investment crediting. Ukrainian legislation represents a wide spectrum of forms, methods and instruments of the government support of investment projects. Thus, the volumes of investing by both government and other economic units are still low and insufficient to perform the transformation into the innovation development of Ukraine. The solution of the problem can be obtained by performing deep institutional transformations, which can make investments in innovations more effective than investment in power.

Short Abstract to an article

Abstract. Classification of the main sources of investments in intellectual capital of enterprises is executed in the article; forms and methods of the state support of investments are generalized; the analysis of sources and volumes of innovative project funding in modern Ukraine is carried out; causes and consequences of innovation under-funding are grounded; it is shown, that the basic condition for Ukraine's conversion to an innovative way of development is the institutional reforms fulfilling.

Key words: investments in intellectual capital, sources of funding, state stimulation of innovations, venture financing, investment tax credit.

УДК 330.101.541

Л. О. УКРАЇНСЬКА

доктор економічних наук,
професор кафедри політичної економії
Харківського національного
економічного університету
ім. Семена Кузнеця



О. М. КРЮКОВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри політичної економії
Харківського національного
економічного університету
імені Семена Кузнеця



О. А. БЕЛОВА

студентка 6 курсу
факультету міжнародних
економічних відносин
Харківського національного
економічного університету
імені Семена Кузнеця



**ДОСЛІДЖЕННЯ ЩІЛЬНОСТІ
ТА ХАРАКТЕРУ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ
МІЖ МАКРОЕКОНОМІЧНИМИ ПОКАЗНИКАМИ
І ПОКАЗНИКАМИ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ**

Досліджено характер взаємозв'язку макроекономічних та монетарних показників через розрахунок показників конкурентоспроможності на макрорівні та якості ВВП. Проаналізовано щільність взаємозв'язку між основними макропоказниками та по-

казниками монетарної політики. За допомогою проведеного кореляційно-регресійного аналізу побудовано схему причинно-наслідкових зв'язків між показниками.

Ключові слова: монетарна політика, інструменти монетарної політики, конкурентоспроможність національної економіки, макроекономічна конкурентоспроможність країни, показник якості ВВП.

Постановка проблеми. У сучасній ринковій економіці монетарна політика є одним із найвагоміших важелів впливу держави на перебіг економічних процесів у цілому і конкурентоспроможність країни зокрема. Ефективність діяльності Центрального банку вирішальною мірою залежить від обраної монетарної стратегії, структурно збалансованої системи монетарних інструментів, прогнозовано функціонуючого трансмісійного механізму, що вимагає належного рівня розвитку економіки та утвердження в ній відповідних функціональних та інституціональних складових, які забезпечували б ринковий характер перебігу економічних процесів.

Слід зазначити, що для проведення урядом виваженої економічної політики, визначення стратегічних напрямів економічного зростання країни, розробки більшості державних програм, а також основних засад монетарної політики потрібно не лише досліджувати динаміку окремих макроекономічних та монетарних показників, а й доцільно проводити їх статистичний аналіз. При цьому важливо врахувати специфіку сучасного етапу розвитку економіки України, на якому використання Центральним банком ринкових інструментів впливу на економічну систему має певні особливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У своїх наукових роботах детальному дослідженню монетарної політики та її впливу на економіку країни приділяли значну увагу такі економісти, як В. Бурлачков, О. Вовчак, В. Геєць, Н. Гребеник, О. Дзюблюк [1], С. Міщенко, А. Мороз, А. Сомик, В. Стельмах, В. Ющенко та ін. Широке коло питань, пов'язаних із дослідженням взаємозв'язку між макроекономічними та монетарними показниками, висвітлено рядом вітчизняних вчених, зокрема В. Зяньком, Н. Камашевою, Л. Кривенко, А. Ставицьким та багатьма іншими.

Проте й досі залишається широке коло дискусійних і невирішених питань щодо здійснення статистичного оцінювання взаємозв'язку макроекономічних та монетарних показників.

Формулювання цілей. Мета статті полягає у дослідженні взаємозв'язку між макроекономічними та монетарними показниками, а також у визначенні причинно-наслідкових зв'язків між ними.

Виклад основного матеріалу. Рівень конкурентоспроможності національної економіки та економічне зростання країни в цілому залежать від комплексу чинників як економічного, так і соціального характеру. Деякі з них здійснюють лише опосередкований вплив на економічні показники держави

й ефект даних чинників здатен лише доповнити дію факторів, що характеризуються високим ступенем впливу на економічне зростання. Одним із чинників, що має вирішальне значення при визначенні рівня конкурентоспроможності економіки, є ефективна монетарна політика держави, оскільки високий рівень розвитку і стабільність грошово-кредитного сектору національної економіки є основою для її зростання. Таким чином, аналіз впливу монетарної політики Національного банку України на макроекономічну ситуацію в країні дає змогу визначити напрями та шляхи збільшення рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Дослідимо щільність та характер взаємозв'язку макроекономічних показників та показників монетарної політики через розрахунок показника конкурентоспроможності на макрорівні. Цей показник показує потенціал країни враховуючи її економічне зростання. Розрахунок показника дає можливість визначення факторів, що впливають на загальний стан економіки, а, відповідно, й ефективних інструментів монетарної політики.

Показник макроекономічної конкурентоспроможності розраховується за формулою [2]:

$$\text{Конкурентоспроможність (макрорівень)} = \frac{\text{ВВП}}{\text{Чисельність зайнятих}} \times \text{Якість ВВП}. \quad (1)$$

Рівень конкурентоспроможності національної економіки прямо пов'язаний із якісними результатами функціонування економіки країни. Їх можна оцінити за допомогою показника «якість валового внутрішнього продукту», що залежить від комплексної множини чинників, взаємодію яких умовно відображено у формулі (2):

$$\text{Якість ВВП} = \left(\frac{E}{I}\right) \cdot a + \left(\frac{E}{ЗБ}\right) \cdot b + \left(\frac{\text{ПВГ}}{\text{ВВП} - \text{ПВГ}}\right) \cdot c, \quad (2)$$

де ПВГ — продукція технічних галузей; E — експорт; I — імпорт; ЗБ — зовнішній борг країни; a — середньоарифметичне з експорту та імпорту у ВВП; b — середньоарифметичне з експорту та зовнішнього боргу у ВВП; c — постійний коефіцієнт еластичності, який дорівнює 0,5 (середньоарифметичне з високотехнологічної та іншої продукції у ВВП).

Скориставшись формулами 1 та 2 можна визначити показник конкурентоспроможності національної економіки, який враховує як кількісні, так і якісні параметри функціонування економіки. Статистичні дані для визначення цього показника та результати розрахунків наведені у табл. 1, яка побудована на основі даних [3; 4].

Аналізуючи дані таблиці, слід зауважити, що показник якості ВВП за 2003–2013 рр. у цілому мав тенденцію до зниження. Лише у період 2003–2005 рр. цей показник був більшим за 1. Із 2006 р. показник якості ВВП має значення менше від 1, а у 2011 р. значення показника знову наблизилося до одиничної позначки, але так і не досягнувши її, знову почало знижуватись. Зрозуміло, що тенденція зниження показника якості ВВП останніх років для економіки України є негативним фактором, оскільки він знижує загальне значення показника конкурентоспроможності України на макrorівні через погіршення якісних параметрів економічного розвитку. Слід зазначити, що для розвинених країн головним критерієм є не кількісні, а якісні критерії (інфраструктура країни, її науковий потенціал та рівень освіченості населення), котрі визначають її конкурентоспроможність.

Оскільки проаналізовані дані свідчать, що Україна займає низькі конкурентні позиції серед країн світу, то надзвичайно важливим є аналіз позицій нашої держави у міжнародних рейтингах. З 2004 р. Всесвітній економічний форум щорічно досліджує індекс глобальної конкурентоспроможності. За результатами звіту 2013 р. Україна за останній рік у рейтингу глобальної конкурентоспроможності опустилася із 73 до 84 місця, втративши 11 позицій і отримавши показник 4,05 бали із 7 можливих. Такі ж показники продемонстрували Уругвай, Єгипет, Гана і Бенін. Трійка лідерів не змінилася порівняно з 2012 р., адже Швейцарія, Сінгапур та Фінляндія продовжують утримувати все ті ж 1-ше, 2-ге та 3-тє місця, а найгірші показники показала централь-ноафриканська країна Чад [5].

Значення показника ВВП є одним із вирішальних індикаторів економічного зростання країни. Тому наступним етапом дослідження є визначення монетарних показників, що впливають на рівень ВВП. Регулятивні заходи монетарної політики здійснюються безпосередньо в грошово-кредитній сфері, її ефект не обмежується цією сферою, а проявляється також у реальній економіці завдяки впливу монетарних змін на виробництво, інвестиції, зайнятність і, в остаточному підсумку, на ВВП.

Доцільним є визначення характеру зв'язку та проведення аналізу основних макроекономічних (ВВП, індекс споживчих цін, обсяг реалізації промислової продукції) та монетарних показників (грошовий агрегат M2, обсяг наданих кредитів в економіку країни, рівень облікової ставки, сальдо поточного рахунку платіжного балансу, курс гривні стосовно долара США) у період з 2005 по 2013 рр.

Щільність взаємозв'язку між основними макропоказниками та показниками монетарної політики визначається за допомогою загальноприйнятої схеми кореляційно-регресійного аналізу із застосуванням рівняння регресії [6]:

$$y = a + bx. \quad (3)$$

**Розрахунок показника
макроекономічної конкурентоспроможності України за 2003–2013 рр. [3; 4]**

Показник	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Роки											
Валовий внутрішній продукт, млн грн	264165	344822	441452	544153	720731	948056	913345	1094607	1314000	1411200	1444000
Кількість зайнятих, тис. осіб	20163,3	20295,7	20680	20730,4	20904,7	20972,3	20191,5	20226	20324,4	20354,3	20404,1
Обмінний (офіційний) курс гривні стосовно дол. США	5,3327	5,3192	5,1247	5,05	5,05	5,2672	7,7912	7,9356	7,9898	7,9930	7,9930
Експорт, млн дол. США	28953	41291	44378	50239	64001	85612	54253	69255	88607,1	89746,9	85312
Експорт, млн грн	154397,7	219635,1	227423,9	253707,0	323205,1	450935,5	422696,0	549580,0	707953	717347	681899
Імпорт, млн дол. США	27665	36313	43707	53307	72153	99962	56206	73105	97502,8	104515,7	100795,9
Імпорт, млн грн	147529,1	193156,1	223985,3	269200,4	364372,7	526519,8	437912,2	580132,0	779028	835394	805662
Валовий зовнішній борг, млн дол. США	23811	30647	39619	54512	79955	101659	103396	117343	126236	135065	142520
Валовий зовнішній борг, млрд грн	126,977	163,017	203,035	275,285	403,772	535,458	805,578	931,187	1008,600	1079,574	1139,162
Продукція високотехнологічних галузей, млн дол. США	1025	1389	838	946	1341	1519	1352	1494	1502	1548	1526
Продукція високотехнологічних галузей, млн грн	5466,0	7388,4	4294,5	4777,3	6772,1	8000,9	10533,7	11855,8	12000,7	12373,2	12197,3
Розрахунки даних для визначення показників якості ВВП і конкурентоспроможності (макрорівень)											
Е/І	1,0466	1,1371	1,0154	0,9424	0,8870	0,8564	0,9653	0,9473	0,9088	0,8587	0,8464
Е/ЗБ	1,2160	1,3473	1,1201	0,9216	0,8005	0,8421	0,9247	0,9902	0,7019	0,6645	0,5986
ПВГ/ВВП-ПВГ	0,0211	0,0219	0,0098	0,0089	0,0095	0,0085	0,0117	0,0109	0,0092	0,0088	0,0085
А	0,5715	0,5986	0,5113	0,4805	0,4770	0,5155	0,4711	0,5160	0,5658	0,5501	0,5151
В	0,5326	0,5549	0,4875	0,4861	0,5043	0,5202	0,6724	0,6764	0,6532	0,6367	0,6306
С	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Якість ВВП	1,25623	1,43912	1,07015	0,90522	0,83155	0,88386	0,81341	0,89354	0,97728	0,89988	0,81767
Конкурентоспроможність (макрорівень)	16,46	24,45	22,84	23,76	28,67	39,95	36,79	48,36	63,18	62,39	57,87

Через значні коливання економіки у досліджуваному періоді кореляційно-регресійний аналіз проводився у три етапи: перший охоплював 2005–2007 рр., другий — 2007–2010 рр., третій — 2011–2013 рр. Отримані розрахунки подані в табл. 2.

Т а б л и ц я 2

Дослідження щільності взаємозв'язку між макроекономічними та монетарними показниками з 2005 по 2013 рр. [3; 4]

Змінні	Коефіцієнт кореляції за досліджуваний період (роки)		
	2005–2007	2008–2010	2011–2013
М2 на індекс споживчих цін	0,981	-0,495	-0,713
М2 на обсяг реалізації промислової продукції	0,999	0,98	-0,879
М2 на ВВП	0,999	0,998	0,923
М2 на обсяг наданих кредитів в економіку країни	0,999	0,815	0,999
Обсяг наданих кредитів в економіку країни на обсяг реалізації промислової продукції	0,999	0,683	-0,861
Обсяг наданих кредитів в економіку країни на ВВП	0,999	0,847	0,907
Обсяг наданих кредитів в економіку країни на індекс споживчих цін	0,98	-0,907	-0,687
Облікова ставка на індекс споживчих цін	-0,869	0,925	0,540
Облікова ставка на обсяг наданих кредитів в економіку країни	-0,934	-0,999	-0,984
Облікова ставка на ВВП	-0,942	-0,823	-0,818
Індекс споживчих цін на сальдо поточного рахунку платіжного балансу	-0,935	-0,94	0,925

Аналізуючи дані табл. 2, доцільно зазначити, що між показником грошового агрегату М2 та такими показниками, як ВВП, обсяг реалізації продукції промислового виробництва, обсяг наданих кредитів в економіку країни існує тісний і прямий зв'язок. Слабший зв'язок спостерігається між показником обсягу наданих кредитів в економіку країни і величиною ВВП, обсягом реалізації продукції промислового виробництва. Також тісним, проте оберненим,

є зв'язок між показником облікової ставки та обсягом наданих кредитів в економіку країни. Простежується обернений вплив між показниками облікової ставки та індексу споживчих цін і ВВП.

Якщо розглядати період з 2005 по 2007 рр., то кореляційні зв'язки між зазначеними в табл. 2 показниками характеризуються як суттєві, тобто коефіцієнт кореляції більш наближений до ± 1 . Зв'язок між обліковою ставкою, ІСЦ та обсягом наданих кредитів в економіку країни теж тісний, проте обернений. Це говорить як про прямолінійну взаємозалежність економічних показників, так і про обернену.

Виходячи із аналізу щільності зв'язків між показниками, можна дати характеристику економічному розвитку країни у 2005–2007 рр. Головні дії тодішньої влади були спрямовані на укріплення макроекономічного становища, на забезпечення фінансової стійкості та інвестиційної привабливості, поглиблення інтеграційних процесів, формування інституту ефективної приватної власності, боротьбу з корупцією, лібералізацію та прозорість державного управління економікою на всіх рівнях. Звичайно, економіка того періоду характеризувалась і деякими негативними процесами. Наприклад, спадом макроекономічних показників через несприятливу цінову кон'юнктуру на основні статті українського експорту на світовому ринку, політичною нестабільністю в країні і необхідністю вирішувати соціальні питання. Все це призвело до різкого зниження ВВП — з 12,1% (2004 р.) до 2,7% (2005 р.).

Якщо розглядати період з 2008 по 2010 рр., то складно не помітити, що зв'язки між показниками слабші, а між деякими з них коефіцієнт кореляції навіть менший 0,5. За цей період порівняно з 2005–2007 рр. зв'язок між М2 і ІСЦ, а також ІСЦ та обсягом наданих кредитів в економіку країни вже має обернений характер, а між обліковою ставкою та ІСЦ — навпаки, прямий.

Такі зміни пояснюються тим, що через зростання інфляції в кризовий для економіки України період 2008–2009 рр. (22,3%) результати розрахунку демонструють обернену залежність між рівнем інфляції, грошовим агрегатом М2 та обсягом наданих кредитів в економіку країни. Характеризуючи цей період економічного розвитку України, слід зазначити, що інфляція виникає там, де діють такі фактори, як збільшення грошового накопичення й уповільнення обороту грошей, де процвітає тіньова діяльність і ухилення від сплати податків. На жаль, ці фактори притаманні українській економіці і зараз, отже, тут має місце і прихована інфляція.

Коефіцієнти кореляції на сучасному етапі розвитку економіки (2011–2013 рр.) мають значення, яке більше наближується до 1, ніж у період 2008–2010 рр., але

менше ніж у 2005–2007 рр. Щодо рівня інфляції, то можна відзначити його незначний спад, що підтверджує дослідження коефіцієнта кореляції з грошовим агрегатом М2 (–0,713). Проте має обернений характер з такими показниками, як грошовий агрегат М2 та обсягом наданих кредитів в економіку країни.

Отримані результати розрахунків дозволяють сформулювати висновки, що інфляція споживчих цін за період 2003–2013 рр. мала виразну монетарну компоненту і її прискорення — вагомий чинник погіршення кредитування економіки країни.

Проведення кореляційно-регресійного аналізу дало можливість побудувати схему причинно-наслідкових зв'язків між макроекономічними та монетарними показниками. Результативними показниками схеми є реальний ВВП та індекс цін споживчого ринку (ІСЦ). Перший параметр відбиває динаміку економічної системи, а другий — відображає наявність та характеристики інфляційних процесів. За умови комплексного вивчення ці показники віддзеркалюють реальний потенціал країни та рівень життя населення.

Як показав кореляційний аналіз, до факторів, що справляють найбільший вплив на результативні показники, належать агрегат грошової маси в обігу М2, обсяг наданих кредитів в економіку країни та рівень облікової ставки. Схема детермінації причинно-наслідкових зв'язків між показниками відображена на рис. 1.

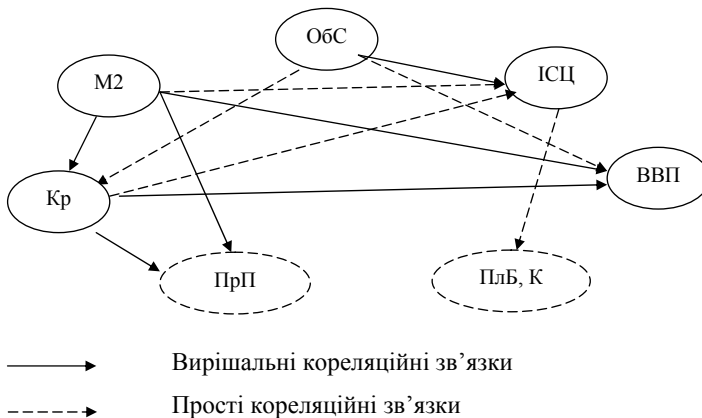


Рис. 1. Схема детермінації зв'язків між макроекономічними та монетарними показниками

На наведеній вище схемі М2 це грошовий агрегат М2, Кр — обсяг наданих кредитів в економіку країни, ПрП — обсяг реалізації промислової продукції, ПЛБ — стан поточного рахунка платіжного балансу, К — курс гривні до до-

лара США, ВВП — валовий внутрішній продукт, ІСЦ — індекс споживчих цін, ОбС — рівень облікової ставки.

Вирішальні зв'язки слугують для розрахунку прогнозування, прості кореляційні зв'язки можуть слугувати каналами передачі зворотного зв'язку між компонентами. Якісна оцінка ступеня детермінації зв'язку всіх компонент у схемі на основі шкали Чеддока [8], враховуючи результати кореляційно-регресійного аналізу, може бути визначена як висока (0,7–0,9).

Висновки. Сучасна монетарна політика країни здійснюється на базі аналізу макроекономічної та фінансової ситуації, моделювання процесів, які відбуваються на грошово-кредитному ринку, і прийняття на цій основі монетарних рішень. Результати дослідження взаємозв'язку макроекономічних і монетарних показників підтверджують, що проведення урядом науково-обґрунтованої монетарної політики істотно впливає на динаміку ВВП та інфляційні процеси, що у свою чергу спричиняє значний вплив на загальні конкурентні позиції України серед решти країн світу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Дзюблюк О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках / О. Дзюблюк // Вісн. Нац. банку України. – 2011. – № 5. – С. 20–30.
2. Гончарук Т. І. Макроконкурентоспроможність економіки: система показників та їх використання / Т. І. Гончарук // Вісн. Укр. акад. банків. справи. – 2009. – № 1 (20). – С. 17–19.
3. Дані офіційного сайту Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Дані офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
5. Всемирный экономический форум. Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/2013/09/05/6219>.
6. Ставицький А. В. Часові ряди [Електронний ресурс] : електронний підручник / А. В. Ставицький. – Режим доступу: <http://www.andriystav.cc.ua>.
7. Руденко З. М. Механізм грошово-кредитної політики у факторному аналізі макропоказників України / З. М. Руденко, В. В. Бабенко // Вісн. Ун-ту банків. справи Нац. банку України. – 2010. – № 1 (7). – С. 249–253.
8. Грошово-кредитні засоби регулювання економіки : монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук Л. В. Кривенко ; [Л. В. Кривенко, О. М. Дутченко, М. І. Синюченко та ін.]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 210 с.

Стаття надійшла до редакції 10.09.2014.

Л. О. УКРАИНСКАЯ

доктор экономических наук, профессор кафедры политической экономики Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця

О. Н. КРЮКОВА

кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономики Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця

О. А. БЕЛОВА

студентка 6 курса факультета международных экономических отношений Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця

**ИССЛЕДОВАНИЕ ПЛОТНОСТИ И ХАРАКТЕРА ВЗАИМОСВЯЗИ
МЕЖДУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ
И ПОКАЗАТЕЛЯМИ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ**

Исследован характер взаимосвязи макроэкономических и монетарных показателей путем расчета показателей конкурентоспособности на макроуровне и качества ВВП. Проанализирована плотность взаимосвязи между основными макропоказателями и показателями монетарной политики. С помощью проведенного корреляционно-регрессионного анализа построена схема причинно-следственных связей между показателями.

Ключевые слова: монетарная политика, инструменты монетарной политики, конкурентоспособность национальной экономики, макроэкономическая конкурентоспособность страны, показатель качества ВВП.

L. O. UKRAINSKA

Doctore of Economic Sciences, professor of Economics Department of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

O. M. KRIUKOVA

PhD., assosiate professor of Economics Department of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

O. A. BELOVA

student of the 6st year of Faculty of International Economic Relationships, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**RESEARCH OF THE DENSITY AND A CHARACTER
OF AN INTERRELATION BETWEEN MACROECONOMIC
AND MONETARY POLICY FIGURES**

Problem setting. In the contemporary market economy the monetary policy is one of the most considerable leverages of an influence of a state on passing of economic processes in general and on the competitiveness of a country in particular. To provide an ef-

fective policy it is expedient to not only research dynamics of certain macroeconomic and monetary figures, but also to perform the statistical analysis of them.

Recent research and publications analysis. A wide range of matters related to the research of an interrelation between the macroeconomic and monetary figures is revealed by a set of domestic scientists, e.g. V. Zianko, N. Kamasheva, L. Kryvenko, A. Stavtyskyi etc.

Paper objective. An objective of the article is to research the interrelation between the macroeconomic and monetary figures, to determine ways of the enhancement of a level of competitive positions of Ukraine on account of the monetary policy optimization.

Paper main body. The authors researched the density and the character of an interrelation between the macroeconomic and monetary policy figures by the calculation of the index of competitiveness at micro level. This index determines the social and economic potential of a country, taking into account its economic increase and, also, factors influencing a general state of the economy and, respectively, the monetary policy.

The authors emphasized monetary indices influencing a level of GDP and, as a result, the competitiveness of a country. To solve this task the density of the interrelation between the main macroeconomic and monetary policy figures from 2005 to 2013 was researched on the basis of the correlation and regression analysis.

Conclusions of the research. The results of research of the interrelation between the macroeconomic and monetary policy figures confirm that performing of the scientifically substantiated monetary policy by a government significantly influences the dynamics of GDP and inflationary processes. This, in turn, causes the significant influence on general competitive positions of Ukraine among other countries of the world.

The main abstract to the article

Abstract. The article researches the character and the density of the interrelation of macroeconomic and monetary policy figures by the calculation of the index of competitiveness at micro level.

Key words: monetary policy, monetary policy instruments, macroeconomic competitiveness of a country, GDP quality index.

УДК 330/1: 502/504 (477)

Л. О. УКРАЇНСЬКА

доктор економічних наук,
професор кафедри політичної економії
Харківського національного
економічного університету
імені Семена Кузнеця



О. М. КРЮКОВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри політичної економії
Харківського національного
економічного університету
імені Семена Кузнеця



Г. Ю. КОРНЄЄВА

студентка 6 курсу
факультету міжнародних
економічних відносин
Харківського національного
економічного університету
імені Семена Кузнеця



ОЦІНКА ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РАХІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

Проаналізовано екологічну ситуацію та визначено місце України в основних міжнародних екологічних рейтингах й індексах. Висвітлено світовий досвід розвитку системи еколого-економічних рахунків та екологічно скоригованих макроекономічних показників. Обґрунтовано необхідність урахування екологічної складової сталого розвитку в розрахунку національних макроекономічних показників України.

Ключові слова: сталий розвиток, екологічна складова, енергоємність, макроекономічні індикатори, система еколого-економічних рахунків.

Постановка проблеми. На шляху до ефективного та збалансованого природокористування на сьогодні існує дуже багато проблем та суперечностей. Спостерігається явище, коли в результаті досягнення високих економічних показників втрачається екологічна стабільність. Міжнародна спільнота дійшла висновку, що вирішення глобальних проблем людства призведе до підвищення добробуту населення країн, тому і потребує єдності в зусиллях. Із цією метою провідні країни світу вже розпочали активно вживати заходів щодо зменшення негативного впливу на екологію, а саме впроваджувати екологічні чинники до економічних розрахунків.

Важливість вирішення екологічних проблем для всього світу та управління національним господарством на шляху до інноваційного розвитку зумовила необхідність пошуку нових методичних підходів до розрахунку основних макроекономічних показників розвитку та впровадження системи еколого-економічних рахунків в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнотеоретичні та методологічні питання стосовно сталого розвитку та аналізу впливу господарської діяльності на довкілля найбільш повно представлені в роботах таких іноземних та вітчизняних вчених, як С. Бобильов, Ж. Вебер, О. Веклич, В. Данілов-Данільяні, Г. Дейлі, Д. Діксон, С. Дорогунцов, М. Згуровський, Ю. Туниця та ін.

Серед авторів, які звертаються у своїх працях до безпосереднього вимірювання результатів сталого розвитку та екологічного коригування макроекономічних показників, слід зазначити таких: М. Шлапак, О. Шкарупа, О. Клевакіна, О. Рюміна, Р. Костанза, Дж. Стігліц, А. Сен та ін.

Дослідженню питань щодо необхідності введення та методологічних засад екологічного обліку на підприємствах присвятили праці видатні українські вчені Т. Кирсанова, Е. Кирсанова, А. Бородін, М. Пушкар, Л. Максимів та ін.

У той же час проблема комплексного підходу до питання оцінки завданої екологічної шкоди для економіки країни, а також створення єдиної системи еколого-економічних рахунків та їх застосування на практиці в національних статистиках залишається недостатньо розробленою.

Формулювання цілей. Мета статті — проаналізувати екологічну складову сталого розвитку в Україні та довести необхідність використання системи еколого-економічних рахунків в національному рахівництві України.

Виклад основного матеріалу. Україна належить до країн з добре вираженою промисловою направленістю економіки, що пов'язано зі значним забрудненням екології та споживанням природних ресурсів. Тому оцінка негативного впливу на екологію від функціонування економіки є дуже важливою для прийняття стратегічних рішень екологічного та економічного розвитку й формування еколого-економічної політики згідно з принципами сталого розвитку.

За даними Державної служби статистики у 2012 р. викиди забруднюючих речовин в атмосферу від стаціонарних та пересувних джерел склали 6821,1 тис. т. Від стаціонарних джерел забруднення в атмосферу надійшло 4335,3 тис. т або на 39,3 тис. т (0,9%) менше, ніж у 2011 р., що складає 63,6% від загального обсягу забруднюючих речовин. Від пересувних джерел у 2012 р. надійшло в атмосферне повітря 2485,8 тис. т забруднюючих речовин, що на 16,9 тис. т (0,7%) менше, ніж у 2011 р. [1].

На рис. 1 можна виявити постійно зростаючу динаміку викидів забруднюючих речовин, що є наслідком функціонування промисловості та використання таких видів транспорту, як автомобільний, залізничний, авіаційний та водний. Протягом 2000–2012 рр. рівень забруднення атмосферного повітря на території України характеризувався як високий, тому Україна входить до списку країн із найбільшим забрудненням довкілля. Забруднення повітря є першочерговою екологічною проблемою, негативний вплив якої намагається зменшити до мінімуму міжнародна спільнота. В Україні покращити ситуацію покликана стратегія Державної екологічної політики до 2020 р., метою якої є посилення контролю за підприємствами і зростання величини штрафів за порушення екологічних нормативів.

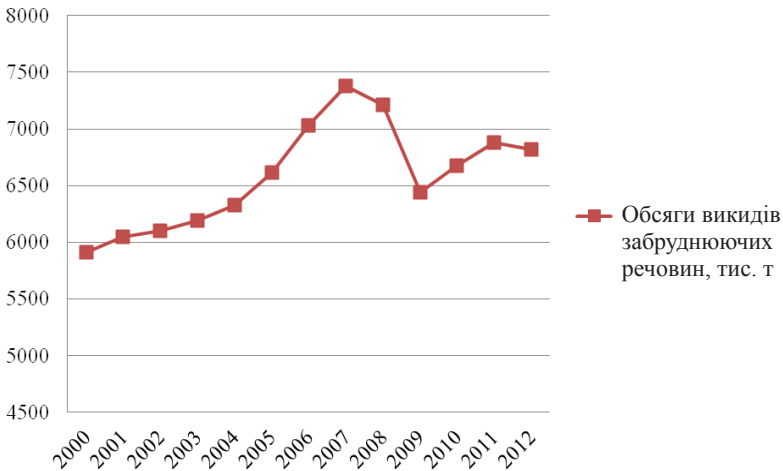


Рис. 1. Динаміка викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря України від стаціонарних та пересувних джерел за 2000–2012 рр.¹

¹ Побудовано на основі Національної доповіді про стан навколишнього природного середовища в Україні за 2012 р. [1].

Однією з причин значних викидів забруднюючих речовин в атмосферу є те, що національна економіка надто переобтяжена такими енерго- та ресурсоємними галузями промислового виробництва, як металургійний, хімічний

та паливно-енергетичний комплекси, машинобудування тощо. Характерною особливістю розвитку національного господарства є також нераціональне й надмірне споживання природних ресурсів, що призводить до їх виснаження.

Зараз у світі існують методи підрахунку енергоємності національних економік. На рис. 2 відображена динаміка енергоємності України, СНД та Світу за 2000–2013 рр. За цей період спостерігається зменшення енергоємності показників усіх територій, але при цьому виявлено, що Україна протягом усього періоду має найбільші показники енергоємності. Так, згідно з офіційними даними сайту Статистичного щорічника світової енергетики за показником «Інтенсивність використання енергії на одиницю ВВП при постійному паритеті купівельної спроможності» в рейтингу країн світу Україна посідає 3 місце (0,395 кеп/\$2005р.). Серед країн, що мають найбільш енергоємну економіку, такі: Узбекистан (1 місце — 0,478 кеп/\$2005р.), Казахстан (2 місце — 0,398 кеп/\$2005р.), Росія, Саудівська Аравія, Іран, ПАР, Китай, Кувейт, Тайвань [2].

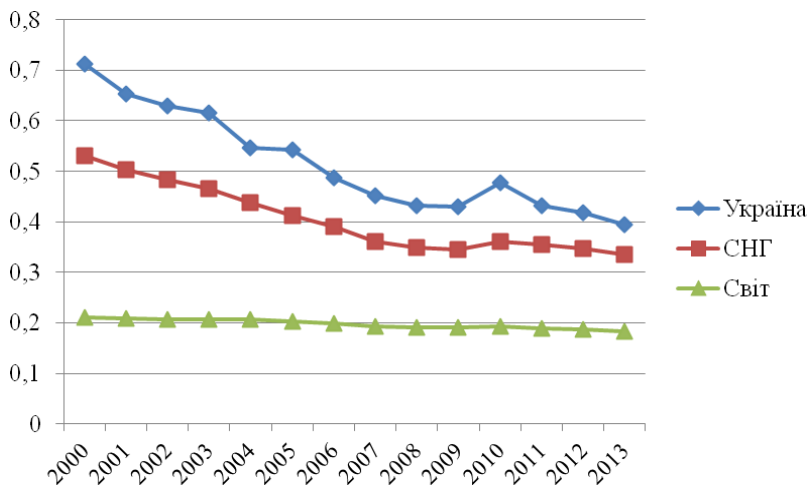


Рис. 2. Динаміка енергоємності України, СНД та Світу за 2000–2013 рр.¹

¹ Побудовано на основі сайту Статистичного щорічника світової енергетики [2].

Більшість науковців доводять у своїх роботах, що динаміка зниження енергоємності є недостатньою для нівелювання екологічних і енергетичних викликів. Так, порівняно із середніми світовими показниками енергоємність української економіки у 2,4 раза вища [3].

Ще одним доказом критичної ситуації в екології України є її місце серед країн світу за показником «екологічний слід» (ЕС, тиск на природу, The Ecological Footprint). Він вимірює споживання населенням продовольства

і матеріалів у еквіваленті з площею біологічно продуктивних землі та моря, а також споживання енергоносіїв.

Результати останньої доповіді Всесвітнього фонду дикої природи за 2012 р. показують, що за період 1970–1997 рр. ЕС світу зріс на 50%, або на 1,5% на рік [4]. ЕС середнього споживача в розвинених країнах світу в 4 рази перевищує відповідний показник споживача країн з низькими душевими доходами. ЕС вимірює не тільки тиск на природу, а також і можливі потенційні запаси природних ресурсів планети. За розрахунками вчених у наш час фактичний тиск населення планети на 30% перевищує її потенційні можливості. Тобто за фактом людство використовує більше на 30%, ніж може відтворити природа [4].

Згідно з офіційними даними Всесвітнього фонду дикої природи за 2012 р. (рис. 3) до списку країн з найбільшим екологічним слідом належать такі: Катар, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати, Данія, Бельгія, Сполучені Штати, Австралія, Канада, Нідерланди, Ірландія. Найбільший відсоток (70%) з цієї десятки лідерів складають розвинуті країни.

Незважаючи на те, що основна частина країн у цьому списку — це розвинуті країни, які займають позиції лідерів у рейтингах за такими індексами, як Індекс розвитку людського потенціалу, Індекс процвітання країн світу, Індекс глобальної конкурентоспроможності, Індекс якості життя тощо, ці країни мають найбільші обсяги споживаних ними товарів і послуг, а також ресурси, використані при виробництві цих товарів і послуг, і відходи, що при цьому утворилися.



Рис. 3. Країни світу з найбільшим показником «екологічний слід» на душу населення¹

¹ Побудовано на основі доповіді Всесвітнього фонду дикої природи за 2012 р. [4]

Україна в даному рейтингу займає 51 позицію зі значенням показника «екологічний слід» 3,19 гга/осіб. Це на 18% більше за середньосвітове значення екологічного сліду (2,7 гга/осіб) [4].

Кризовий стан екології в нашій країні потребує злагодженості дій уряду та населення. Неухильне виконання законів та нормативів, що стосуються екологічних вимог, зважене та раціональне природокористування, дотримання міжнародних стандартів — це запорука виходу на шлях сталого розвитку.

Інноваційна економіка сьогодення потребує обліку екологічних факторів у національних статистиках країн світу. Ще сорок років тому видатний економіст Саймон Кузнець, який займався дослідженням економічної статистики зростання, попереджав: «Навряд чи можна прийти до висновку про добробут нації на підставі виміру національного доходу... Мета “більше зростання” повинна вказувати, за рахунок чого і для чого» [5]. Дійсно, міжнародна спільнота дійшла висновку: ВВП, що розраховується на сьогодні у світі, не відображає реального стану розвитку країни, адже не враховує наслідки від господарської діяльності в екології.

Саме екологічні вимоги визначають напрями інноваційного розвитку та модернізації виробництва для того, щоб забезпечити тривалий благополучний розвиток економіки. Перш за все це стосується розвитку «зеленої» економіки, стандартів якої прагнуть досягти найбільш розвинуті країни світу. Міжнародні організації створюють спеціальні програми розвитку, до яких неодмінно залучають екологічні показники.

Тому першочерговий захід для оцінки ситуації та визначення пріоритетів дій для країн світу, в тому числі й України, — це удосконалення системи індикаторів сталого розвитку. Завдяки цьому можна контролювати ефективність заходів політики сталого розвитку з урахуванням його екологічної складової.

Розробкою й удосконаленням індикаторів займаються провідні міжнародні організації: ООН, Світовий банк, Організація країн економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), Європейська комісія, Науковий комітет з проблем навколишнього середовища (SCOPE) та ін. Поки що не сформовано єдиної комплексної системи індикаторів, однак у цьому напрямі вже досягнуто певних результатів, які вдало впроваджуються на практиці.

Слід відзначити такі проекти з розробки індикаторів сталого розвитку:

система індикаторів сталого розвитку, запропонована Комісією ООН зі сталого розвитку (КСР), що складається із 132 індикаторів;

система інтегрованих екологічних та економічних національних рахунків (System for Integrated Environmental and Economic Accounting), запропонована Статистичним відділом ООН у 1993 р. та спрямована на облік екологічного чинника в національних статистиках;

показник «дійсних заощаджень» (genuine savings), розроблений і розрахований Світовим банком;

програма екологічних індикаторів ОЕСР [6].

Проаналізуємо окремі індикатори.

Широке визнання у світі отримала система екологічних індикаторів ОЕСР. Членами цієї організації є 30 економічно розвинених держав Європи, Північної Америки, Азіатсько-Тихоокеанського регіону (Австрія, Бельгія, Великобританія, Німеччина, Греція, Данія, Іспанія, Італія, Австралія, Канада, США, Мексика, Польща та ін.). Цілі, які потрібно досягти завдяки цим індикаторам, такі:

аналіз прогресу в показниках навколишнього середовища;

аналіз прогресу в кращій інтеграції екологічних інтересів у секторальну політику;

аналіз кращої інтеграції екологічних інтересів в економічну політику [7].

Перед міжнародними організаціями постає також проблема побудови агрегованого індикатора сталості, а саме підбір головних та другорядних складових і розробка методики їх розрахунку. Як найбільш успішні проекти можна відзначити розробки ООН і Світового банку. За допомогою такого єдиного індикатора міжнародним статистичним організаціям було б легше ранжувати країни за ступенем сталості. Більшість авторів сходяться на думці, що такий інтегральний показник повинен включати макроекономічні показники: ВВП, ВНП, національний дохід; соціальні показники: бідність, коефіцієнт Джині; та екологічні, зокрема кількість викидів забруднюючих речовин та ін. Однак у силу методологічних і статистичних проблем, труднощів розрахунку інтегрального індикатора загальноновизнаного показника сталості розвитку у світі поки що немає.

Метою системи еколого-економічного обліку (СЕЕО) є облік екологічного фактора в національних статистиках. Ця система дає можливість обчислити екологічно адаптований чистий внутрішній продукт (ЕАЧВП, Environmentally adjusted net domestic product, EDP). Він виводиться в два етапи:

із чистого внутрішнього продукту (NDP) віднімається вартісна оцінка виснаження природних ресурсів (DPNA) (видобуток нафти, мінеральної сировини, вирубка лісів та ін.);

з отриманого показника віднімається вартість оцінки екологічного збитку (DGNA) (забруднення повітря та води, розміщення відходів, виснаження ґрунту, використання підземних вод).

Формула має такий вигляд:

$$EDP = (NDP - DPNA) - DGNA.$$

За попередніми оцінками ООН, в середньому величина ЕЧВП становить близько 60–70% від ВВП [6].

Такий екологічно скоригований макропоказник розвитку дає змогу більш достовірно проаналізувати динаміку господарської діяльності країни, а отже визначити ефективність екологічної політики. Слід звернути увагу, що обчислення екологічно скоригованих макропоказників є досить складною процедурою через складні та неоднозначні методики розрахунку, а також брак необхідних опорних статистичних даних. Тому цей процес поки що не отримав підтримки серед урядів країн. Разом з тим уже є перші спроби здійснити еколого-економічні рахунки в національних статистиках.

Аналітичний огляд доступних зарубіжних наукових джерел виявив, що протягом 1974–2009 рр. були розраховані екологічно скориговані макроекономічні показники господарської діяльності у 12 країнах світу (Індонезії, Коста-Ріці, Польщі, США, Японії, Південній Кореї, Таїланді, Швеції, Шотландії, Нідерландах, Франції, Китаї) [5].

Результати досліджень показали, що існує велика різниця між офіційними даними ВВП країн та їх екологічно скоригованими ВВП, що були розраховані за формулою. Максимальну відмінність між традиційно розрахованою величиною ВВП і екологічно скоригованою продемонстрував світовій спільноті Китай, фактично звівши до нуля двозначні темпи власного розвитку за 2004 р. [5].

Окремими науковцями [3] здійснюються спроби розрахунку «зеленого» ВВП України. Ними доведено, що різниця між традиційними й екологічно скоригованими ЧВП України протягом 2001–2007 рр. склала в середньому 5,32% (18,498 млрд грн у фактичних цінах або 11,862 млрд грн — у цінах 2001 р.) [3].

Проведені ними підсумкові розрахунки показали, що «зелений» ВВП України у 2001–2007 рр. становив у середньому 95,4% від традиційного ВВП, що демонструє необхідність обліку екологічних факторів при розрахунку ВВП. Це також виявляє «екологічну собівартість» зростання економіки України за цей період. Подальше зростання різниці між традиційними й екологічно скоригованими макроагрегатами свідчатиме про збільшення залежності економіки країни від якісного стану природного капіталу, а отже, про нагальну потребу у відповідних рішучих управлінських діях [3].

Таким чином, корисність використання екологічно скоригованого ВВП виявляється в тому, що він:

- допомагає більш достовірно оцінити економічний потенціал країни;
- доводить вагомість вкладу природного капіталу в економічне зростання;
- виявляє наслідки впливу від функціонування економіки на довкілля;
- визначає дійсні обсяги і темпи функціонування національного господарства з урахуванням екологічної складової сталого розвитку тощо.

Таким чином, облік екологічної складової сталого розвитку в національній статистиці України є дуже важливим, адже економіка країни залежить від

якості та кількості природних ресурсів. На цьому етапі уряд країни на офіційному рівні не проводить екологічне коригування ВВП, еколого-економічне рахівництво знаходиться на початковій стадії розробки методичних підходів до розрахунків. Таким чином, можна констатувати, що політика у сфері узгодження інтересів економіки та екології на сьогодні неефективна. Потрібні більш виважені та раціональні управлінські рішення, спрямовані на стратегічні пріоритети та цілі країни, що можуть базуватися на екологічному коригуванні макроекономічних показників.

Висновки. Екологічні проблеми сьогодення потребують негайних та рішучих дій як на рівні міжнародної спільноти, так і на рівні урядів окремих країн світу. Все більша кількість дослідників наполягає на введенні в економічні розрахунки екологічних факторів, що є логічним наслідком завищення результатів економічного розвитку через визначення традиційних макроекономічних показників. Також постає питання запровадження нової єдиної системи індикаторів сталого розвитку. Розробки вчених щодо методики рахунку екологічно скоригованого ВВП, а також інші екологічно скориговані індекси та макроекономічні показники, які впроваджуються в міжнародній практиці, необхідно застосовувати в національній статистиці України з метою адекватної оцінки ситуації в екології та економіці, їх взаємовпливу, а також активного запровадження принципів сталого розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2012 році. – К. : М-во екології та природ. ресурсів України, LAT & K, 2013. – 416 с.
2. Статистический ежегодник мировой энергетики 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yearbook.enerdata.ru/>.
3. Шлапак М. Ю. Природний капітал в системі національних рахунків України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.06 / Микола Юрійович Шлапак. – К., 2013. – 19 с.
4. Живая планета 2012 – краткое содержание [Електронний ресурс]. – Режим доступу: LPR_2012_Russian_sum.pdf.
5. Шлапак Н. «Зеленый» валовой внутренний продукт Украины [Електронний ресурс] / О. Веклич, Н. Шлапак. – Режим доступу: http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/zelenyy_valovoy_vnutrenniy_produkt_ukrainy.html.
6. Тарасова Н. П. Индексы и индикаторы устойчивого развития / Н. П. Тарасова // Устойчивое развитие: природа – общество – человек : материалы междунар. конф. – М., 2006. – Т. 1. – С. 127–144.
7. Індикатори стану екологічної безпеки держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/993/>.

Стаття надійшла до редакції 08.09.2014.

Л. О. УКРАИНСКАЯ

доктор экономических наук, профессор кафедры политической экономики Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця

О. Н. КРЮКОВА

кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономики Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця

А. Ю. КОРНЕЕВА

студентка 6 курса факультета международных экономических отношений Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця

**ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
СЧЕТОВОДСТВА В УКРАИНЕ**

Проведен анализ экологической ситуации и определено место Украины в основных международных экологических рейтингах и индексах. Рассмотрен мировой опыт развития системы эколого-экономических счетов и экологически скорректированных макроэкономических показателей. Обоснована необходимость учета экологической составляющей устойчивого развития в расчетах национальных макроэкономических показателей Украины.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экологическая составляющая, энергоёмкость, макроэкономические индикаторы, система эколого-экономических счетов.

L. O. UKRAINSKA

Doctore of Economic Sciences, professor of Economics Department of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

O. M. KRIUKOVA

PhD., associate professor of Economics Department of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

H. Y. KORNEIEVA

student of the 6st year of Faculty of International Economic Relationships, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**ESTIMATION OF AN ECOLOGICAL COMPONENT
OF THE SUSTANABLE DEVELOPMENT AND THE ECOLOGICAL
AND ECONOMIC CALCULATION IN UKRAINE**

Problem setting. The importance of solution of ecological problems for the whole world and the management of a national economy of Ukraine on the way of the innovative development stipulates the necessity of the search of new methodical approaches to the calculation of the main macroeconomic figures of development and the implementation of a system of ecological and economic accounts in Ukraine.

Recent research and publications analysis. The general theoretical matters of the sustainable development and the analysis of an influence of an economic activity on the environment are presented in working papers of such foreign and domestic scientists as S. Bobyliov, J. Weber, O. Veklych, V. Danilov-Danilyan, J. Daly, D. Dickson, S. Doroguntsov, M. Zghurovskiy, Yu. Tunytsia etc. It is worth mentioning authors referring in their working papers to the ecological correction of macroeconomic figures, among which are J. Stiglitz, O. Riumina, R. Kostanaza, M. Shlapak, O. Shkarupa, O. Klevakina, A. Sen etc.

Paper objective. An aim of the article is to analyze an ecological component of the sustainable development in Ukraine and to prove the necessity of the usage of the system of ecological and economic accounts in the national calculation of Ukraine.

Paper main body. Results of the research confirm the necessity of taking into account ecological factors in the process of calculation of economic figures. Therefore, the primary measure for the estimation of the situation and the determination of prior actions for the world countries, including Ukraine, is the implementation of a system of indicators of the sustainable development. The importance of application of the ecologically corrected GDP consists of such properties: it conduces to the more confident estimation of the economic potential of a country; proves the significance of the input of natural capital in the economic increase; determines current amounts and temps of functioning of a national economy taking account of an ecological component of the sustainable development etc.

The authors may state that at modern stage of the development the Ukrainian government does not execute the ecological correction of GDP at official level, the ecological and economic calculation is at initial stage of the development of methodical approaches to calculations, and the policy in the field of congruity of interests of economy and ecology is ineffective.

Conclusions of the research. More and more researchers insist on the implementation of the ecological factors in the economic calculation. This is a logical consequence of overstating of the economic development results because of the determination of traditional macroeconomic figures. The developments of scientists regarding the methods of calculation of the ecologically corrected GDP should be used in the national statistics of Ukraine in order to provide the adequacy of estimation of a situation in the ecology and the economy, of their mutual influence, and also of the actively implementation of sustainable development principles.

The main abstract to the article

Abstract. the authors analyzed an ecological situation and determined a place of Ukraine in the main international ecological ratings and indices. The world experience of the development of the systems of ecological and economic calculations and the ecologically corrected macroeconomic figures were considered. The necessity of taking into account an ecological component of the sustainable development in the process of calculation of national macroeconomic figures of Ukraine was substantiated.

Key words: sustainable development, ecological component, energy content, macroeconomic indicators, system of ecological and economic calculations.

УДК 339.727.012.435

Э. Е. КВИТКА

преподаватель кафедры
экономической теории
и права Харьковского
гуманитарного университета
«Народная украинская академия»



ЛИБЕРАЛИЗМ И ПРОТЕКЦИОНИЗМ В МЕЖДУНАРОДНОМ ДВИЖЕНИИ КАПИТАЛА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Целью данной статьи является рассмотрение процесса регулирования международных потоков капитала, установление различного рода ограничений в данной сфере международных экономических отношений с позиций таких направлений внешнеэкономической политики, как либерализм и протекционизм, а также использование вышеуказанных инструментов как составляющей стратегии государства в процессе внешнеэкономической деятельности.

В процессе исследования было установлено, что инвестиционная политика, включающая в себя как прямые инструменты регулирования международных потоков капитала, так и косвенные, должна сочетать в себе элементы обоих направлений внешнеэкономической политики — либерализма и протекционизма, чтобы обеспечить адекватную реакцию правительств различных государств на быстро изменяющуюся экономическую конъюнктуру.

Дальнейшие исследования в данной сфере возможны в области применения вышеуказанных направлений внешнеэкономической политики в иных формах международных экономических отношений.

Ключевые слова: международное движение капитала, прямые иностранные инвестиции, протекционизм, либерализм, инвестиционная политика государства.

Постановка проблемы. В современных условиях роста открытости экономик разных стран закономерным следствием является усиление их зависимости друг от друга, что не всегда положительно сказывается на эффекте от

взаимодействия данных субъектов мировой экономики. Учитывая, что даже развитые, находящиеся на высокой ступени социально-экономического развития государства страдают от глобализационных процессов, можно с легкостью предположить, что данный эффект усиливается для стран развивающихся и стран с переходной экономикой, которые только становятся на путь построения рыночных отношений. Однако и для первых, и для последних чрезвычайно важным элементом внешнеэкономической политики является ее стратегия. Важность данного элемента усиливается в условиях постоянно меняющейся социальной, политической и экономической действительности, поэтому понимание задач, стоящих перед правительствами разных государств, крайне необходимо для достижения поставленных ими целей. При этом данные задачи также должны быть подвержены корректировке в соответствии с изменениями внешней среды. Стратегия внешнеэкономической политики выражается в различных действиях правительств государств, направленных на ее осуществление и регулирование, в том числе — в разработке ограничений, специфичных для различных форм международных экономических отношений (далее — МЭО). В данной статье уделено внимание такой форме МЭО, как международное движение капитала (далее — МДК).

Анализ последних исследований и публикаций. Данную проблематику исследовали такие ученые, как Н. А. Старшинова, С. Л. Еремина, М. С. Евтева, С. Н. Гусев, Г. А. Голева и др. [1–3; 5; 6]. Часто рассматриваемыми аспектами данной проблемы являются формирование инвестиционного климата, а также формирование квазиинтегрированных бизнес-структур с участием прямых иностранных инвестиций (далее — ПИИ) [1; 2]. Также рассматриваются проблемы, возникающие вследствие образования интеграционных группировок [3]. Однако, на наш взгляд, относительно неразработанной остается проблема ограничений в сфере регулирования потоков капитала и проведение аналогий с чертами протекционизма и либерализма в торговой политике.

Формулирование целей. Целью данной статьи является рассмотрение процесса регулирования международных потоков капитала, установления различного рода ограничений в данной сфере МЭО с позиций таких направлений внешнеэкономической политики, как либерализм и протекционизм, а также использование вышеуказанных инструментов как составляющей стратегии государства в процессе внешнеэкономической деятельности.

Изложение основного материала. Понятия либерализма и протекционизма являются давно известными и употребляемыми для описания направлений внешнеторговой политики государства и подразумевают либо снижение (или снятие), либо установление (или повышение) тарифных или нетарифных (а именно: административных, технических и прочих) барьеров на пути иностранных товаров и услуг.

Поскольку формы взаимодействия между странами сегодня эволюционировали до гораздо большего разнообразия, чем просто обмен товарами и услугами друг с другом, эти направления распространяются и на иные формы МЭО, в частности — на МДК. Иными словами, ограничения в сфере МДК можно рассматривать как проявление политики протекционизма в отдельно взятой стране.

В качестве примера можно привести ситуацию, сложившуюся в 1980-е гг. в Канаде, когда удельный вес иностранной собственности в стране составлял порядка 75%. Причем инвестиции были осуществлены не в высокотехнологичные отрасли, а уже в давно освоенные. По этой причине высококвалифицированная рабочая сила Канады в своем большинстве не смогла найти себе применения и была вынуждена эмигрировать за границу, тем самым обеспечив «утечку умов» из страны и поставив под угрозу дальнейшее технологическое ее развитие. Эта ситуация вынудила правительство Канады ввести ограничение на иностранную собственность, что, в конечном итоге, позволило восстановить этот баланс. Таким образом, страна «защитилась» от неблагоприятного влияния ПИИ, что можно считать проявлением политики протекционизма в области МДК [4, с. 223–224].

Соответствующим образом можно рассматривать и либерализацию инвестиционных режимов, действующую в обратном направлении.

Вышеуказанные методы являются составляющей инвестиционной политики государства, которая сегодня имеет огромное значение для стран, вовлеченных в международное разделение труда, а особенно для тех, кто является «локомотивом» мирового хозяйства и создает существенную часть мирового ВВП.

В свою очередь, для развивающихся стран (в том числе и Украины), для которых иностранные инвестиции часто являются единственным способом повысить уровень своего социально-экономического развития, применяемые инвестиционные политики тоже имеют очень большое значение.

Инвестиционная политика государства может иметь краткосрочные и долгосрочные последствия, отражающиеся в платежном балансе. Учет долгосрочных последствий подразумевает формирование внешнеэкономической стратегии государства в области движения капитала. Правильно выбранная стратегия является залогом макроэкономической стабильности государства и занятие им прочной позиции на международной арене. В условиях кризиса, который претерпевают сегодня большое количество стран, выработка правильной внешнеэкономической стратегии приобретает еще большее значение и одновременно с этим осуществление этой задачи становится еще более сложным в виду повышения политической и экономической нестабильности. Для выработки адекватной стратегии государства важно принимать во вни-

мание быстроизменяющиеся условия внешней среды, разрабатывая возможные сценарии реагирования на данные обстоятельства, а также учитывать особенности каждой отдельной страны и ее взаимоотношения с другими странами.

В этом контексте стоит упомянуть о таком недостатке деятельности ведущих регуляторов международной экономики — МВФ и ВТО, как некоторая «унифицированность» рекомендаций для стран мирового сообщества, в результате чего коррекция внутренних экономических политик последних приводит к самым различным последствиям и часто не дает ожидаемых результатов.

Наряду с углублением процессов глобализации и интернационализации производства сегодня в мире происходит и рост масштабов МДК, особенно в форме ПИИ. Если объемы мировой торговли опережают объемы мирового производства примерно в 2 раза, то объемы капитала — не менее чем в 5 раз, и продолжают расти [4, с. 27–28]. Помимо вышеуказанной тенденции имеют место и ряд других:

1. Либерализация инвестиционных режимов обеспечивает доступ товаров и услуг на национальные рынки. В основном эти изменения касаются отмены двойного налогообложения. Кроме того, заключаются договора о свободе торговли и инвестициях. Samsung, LG, Daewoo основали свои предприятия в странах Европейского Союза для сборки изделий из готовых компонентов, изготовленных в Корее. Тем самым они избежали ограничительных квот и антидемпингового законодательства.

2. Уровень научно-технического прогресса в отрасли: чем он выше, тем, как правило, выше уровень концентрации прямых иностранных инвестиций, как отраслевой, так и географической. Из отраслей разного технологического уровня (полупроводники, биотехнология, теле- и радиоприемники, продукты питания и напитки) самая высокая степень концентрации ПИИ отмечается в биотехнологии, далее в полупроводниковой промышленности и производстве теле- и радиоприемников. Инвестиции в производство продуктов питания и напитков распределяются более равномерно.

3. Глобализация и новые международные условия — соглашения Всемирной торговой организации по связанным с торговлей инвестиционным мерам, Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам и другие международные договора.

4. Концентрация экономической деятельности: концентрация экспорта, национальных инвестиций и трансферт технологий. Местные территориально-производственные комплексы, использующие эффект синергии, финансы и хорошо развитые инфраструктурные элементы имеют явные преимущества в деле привлечения ПИИ. Например, территориальные комплексы с высокой

концентрацией инновационной деятельности: «силиконовая долина» в Калифорнии, «силиконовое болото» в Кембридже (Великобритания), «беспроволочная долина» в Стокгольме или Чжунгуаньцунь (пригород Пекина).

5. Государственное вмешательство через разработку приоритетных направлений развития и активный «маркетинг» среди иностранных инвесторов, в частности создание национальных агентств по поощрению инвестиций [5].

Однако одновременно с вышеуказанными тенденциями и либерализацией рынков капитала происходит и обратный процесс: наложение различного рода ограничений в данной сфере. Связано это с многогранным влиянием наиболее значимого элемента МДК как на принимающие страны, так и на страны базирования — ПИИ. Данное влияние распространяется не только на экономическую сферу жизнедеятельности общества, но и на культурную, социальную и другие. Поэтому введение ограничений в МДК может быть мотивировано разными причинами.

Осуществление ПИИ в принимающем регионе сопровождается реализацией различных форм экономического сотрудничества между местными и иностранными компаниями. Оно осуществляется в условиях, когда наиболее значимым элементом пространственной организации региональной экономики в современных условиях становятся объединения компаний, организованные на принципах сети — квазиинтегрированные бизнес-структуры.

Международная компания, осуществляя прямые иностранные инвестиции в регионе, оказывается в тесном взаимодействии с широким кругом местных хозяйствующих субъектов, как то: соучредители, лицензиаты, франчайзеры, подрядчики, аутсорсеры, клиенты, поставщики, высшие учебные заведения, научно-исследовательские организации, а также компании, осуществляющие инфраструктурное обеспечение бизнеса и действующие в сфере транспорта, логистики, страхования, инжиниринга, подбора кадров и проч.

Формируемое в результате такого взаимодействия объединение компаний функционирует зачастую не на основе распределения прав собственности, а благодаря наличию единой цели, с которой согласуются цели каждого из участников, и взаимных контрактов. Оно характеризуется как сеть и действует на принципах квазиинтеграции. Ядро квазиинтеграции с участием иностранного капитала в форме ПИИ составляет обычно крупная компания, обладающая экономической властью [2, с. 1–2].

Ввиду вышесказанного, можно сделать вывод, что регулирование ПИИ может осуществляться как прямо (например, путем введения ограничений непосредственно на иностранную собственность), так и косвенно, затрагивая вышеупомянутые смежные сферы деятельности, создавая более или менее выгодную для инвестора среду функционирования.

Сегодня регулирование движения капиталов осуществляется посредством заключения международных инвестиционных соглашений — как многосторонних, так и двусторонних. Наибольшее значение имеют последние в силу следующих причин.

Многосторонние инвестиционные соглашения были исторически первыми попытками регулирования международного движения капитала: основа была заложена заключением Соглашения о Международном валютном фонде (МВФ), вступившего в силу 27 декабря 1945 г. [6]. Оно положило начало правовому регулированию международного движения капиталов и международно-правовому сотрудничеству в сфере иностранных инвестиций. Затем в рамках таких международных организаций, как Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) и Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), был создан определенный механизм регулирования транснационального движения капиталов, что способствовало совершенствованию механизма правового регулирования иностранных инвестиций на многосторонней основе. Однако большинство подобных документов либо не были подписаны всеми участниками, либо были подписаны, но не ратифицированы, поскольку увязать интересы всех стран (развитых и развивающихся) по такому щепетильному вопросу оказалось практически невыполнимой задачей. По этой причине сегодня для вышеуказанных целей используются преимущественно двусторонние инвестиционные соглашения (bilateral investment treats, BITs), которые являются более эффективными регуляторами движения капиталов.

В настоящее время двусторонние инвестиционные соглашения получили широкое признание среди стран всех регионов. Их роль состоит в обеспечении стабильного правового режима для иностранных инвесторов, предоставлении им соответствующих стимулов, взаимоувязки интересов, как иностранных вкладчиков капитала, так и стран, где осуществляются инвестиции, а также в стимулировании притока инвестиций в страны, которые нуждаются в них для решения целого ряда социально-экономических проблем. Традиционно страны экспорта капитала (в основном экономически развитые страны) рассматривают двусторонние инвестиционные соглашения как средство для обеспечения защиты своих инвестиций за рубежом, в то время как развивающиеся страны вступают в двусторонние инвестиционные соглашения главным образом для привлечения прямых иностранных инвестиций. Однако в настоящее время некоторые развивающиеся страны достигли статуса страны-экспортера: они в процессе заключения двусторонних инвестиционных соглашений стремятся решить двоякую задачу: поощрение и защиту инвестиций [7].

Украину, переживающую в настоящее время серьезный политико-экономический, а также социальный кризис, можно отнести к странам, основная задача которых в данном направлении — привлечь иностранные инвестиции

как необходимое условие для улучшения ее социально-экономического развития. Наша страна заключила большое количество двусторонних инвестиционных соглашений: в марте 1994 г. в Вашингтоне было подписано соглашение с США (Treaty between the United States of America and Ukraine concerning the encouragement and reciprocal protection of investment) [8], в октябре того же года в Оттаве — с Канадой (Agreement between the government of Canada and the government of Ukraine for the promotion and protection of investments) [9], с Россией (Соглашение между Кабинетом Министров Украины и Правительством Российской Федерации о поощрении и взаимной защите инвестиций от 27 ноября 1998 г.) и многие другие [10].

Основные элементы, содержащиеся и регулируемые двусторонними инвестиционными соглашениями:

– **цели и предмет соглашения**, в частности утверждение опоры на частный сектор, создание благоприятных условий для инвестиций, их поощрение и защита. Предмет регулирования двусторонних инвестиционных соглашений означает, прежде всего, определение понятия инвестиций. Перечисляются разные виды капиталовложений: движимое и недвижимое имущество, различные имущественные права, акции, облигации, виды интеллектуальной собственности, «ноу-хау», торговые марки и т. д.;

– **принципы соглашения**: уважение суверенитета и законов страны инвестирования и др., право на инвестиционное сотрудничество, как с частными, так и с публичными (государственными) предприятиями;

– **условия трансфертов** капиталов в связи с инвестициями занимают весьма существенное место в двусторонних соглашениях. Это обычно: переводы текущих прибылей; платежи по сборам в связи с оформлением имущественных прав; погашение кредитов; переводы средств, вырученных от продажи (ликвидации) инвестиций (реэкспорт инвестиций); компенсации в связи с экспроприацией, национализацией, обусловливается беспрепятственный перевод такого рода платежей; условия, касающиеся допуска иностранной рабочей силы и др.;

– **условия порядка разрешения инвестиционных споров**: предусматриваются две основные процедуры урегулирования споров, а именно: посредством переговоров сторон, а в случаях недостижения соглашения — с помощью арбитражной процедуры. Международным механизмом для этого является Международный центр по разрешению инвестиционных споров, образованный в соответствии с Вашингтонской конвенцией 1965 г. и т. д. [11].

Вышеуказанный перечень является неполным и может варьироваться в различных двусторонних инвестиционных соглашениях.

Общее отношение к ПИИ и к их последующему развитию в мире можно охарактеризовать как двойственное. Признавая выгодность ПИИ в кратко-

срочном плане, почти все страны, опасаясь подрыва контроля над национальными экономическими ресурсами и суверенитета страны, ограничивают иностранную собственность в ключевых секторах экономики. Для этого используются следующие меры:

- увеличение налогов;
- ценовой контроль;
- меры, направленные персонально на иностранные фирмы (частичная национализация, местное законодательство, ограничение перевода денег (платежей), экспортные правила и ограничения эмиграции рабочей силы) [4, с. 217].

Так, в 1979 г. правительство Нигерии национализировало имущество компании «Бритиш петролеум», в 1960-х гг. Индия экспроприировала предприятия компании «Кока-Кола», а в начале 70-х гг. Чили национализировала свою меднодобывающую промышленность [12].

В основном ограничения бывают двух типов: полного запрещения иностранных инвестиций в отрасли или наложение частичных ограничений. Например, мексиканская конституция запрещает иностранные инвестиции в нефтяную промышленность, так как эта отрасль — жизненно важная для национальных интересов и отдана государственному сектору.

Развитие электроники в Бразилии — классический пример ориентации на внутреннее развитие, запрещающий иностранные инвестиции. Иностранное участие запрещалось даже в форме владения меньшей долей пакета акций совместных предприятий. Импорт тоже был запрещен. В результате, пока бразильские производители создавали образцы, аналогичные иностранным, зарубежные конкуренты успевали разработать новые технологии. Усугубляло положение то, что у местных фирм не было особого стимула к модернизации, ибо они господствовали на внутреннем рынке, не опасаясь иностранных конкурентов. Хотя политика защиты местных рынков привела к созданию национальной компьютерной промышленности в Бразилии, она оказалась малоэффективной, производя товары по качеству более низкие, а по цене более высокие по сравнению с международным рынком.

Ученые исследователи полагают, что протекционистская политика задержала развитие бразильской промышленности и снизила темпы экономического роста. Все это побудило правительство Бразилии пересмотреть свою политику. В соответствии с новым законодательством разрешается импорт компьютерного оборудования, даже если аналогичное оборудование производится в Бразилии. Закон также разрешает создание совместных предприятий [12].

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод о том, что инвестиционная политика государства, призванная укрепить его долгосрочные позиции на мировой хозяйственной арене — многогранный механизм обеспечения экономического роста страны, включающий в себя не только инструменты пря-

мого регулювання ПИИ, такі як неопосередковані обмеження на частку іноземної власності в вітчизняних підприємствах, а і косвенно впливаючі на ПИИ (налоги, збори, різні дозволяючі процедури — ліцензії і т. п., обмеження в сфері міграції трудових ресурсів і пр.).

Вищеказанні обмеження, які мають протекціоністський характер, в основному ставлять перед собою завдання захистити національну економіку і забезпечити її розвиток, однак ефект від таких дій далеко не завжди виправдовує очікування і часто має місце лише в короткотерміновій перспективі. Що ж стосується довготермінової перспективи, то неминимовним результатом такої політики в багатьох країнах було створення малоефективної і неконкурентоспроможної промисловості, яка дорого обходилася як уряду, так і приватним власникам. Показателем в цьому відношенні є досвід Латинської Америки в шестидесяті і сімдесяті роки [12].

Сьогодні, завдяки укладенню інвестиційних угод, країни мають можливість регулювати відносини між собою в сфері МДК, отримуючи таким чином більше можливостей для лібералізації ринків капіталів, домовляючись про додаткові умови реалізації ПИИ. В даний час країни-отримувачі навчилися відкривати ринки і надавати ТНК ресурси таким чином, щоб гарантувати собі достатню прибуль.

Наприклад, американська компанія «General Electric» отримала контрольний пакет акцій на угорському державному підприємстві «Tungsram», також було укладено угоду з заводським профсоюзом щодо скорочення штату, яке передбачалося проводити не в формі масових звільнень, а в формі виходу на пенсію або природного відтоку. Угода про створення спільного підприємства для розвідки нафтових родовищ американської компанії «Chevron» з урядом Казахстану, передбачає, що «Chevron» надасть допомогу в будівництві доріг, шкіл, лікарень, а також інших об'єктів інфраструктури. Американська компанія «International Paper», яка придбала в Польщі другий за величиною паперовооброблювальний комбінат, зобов'язалася покращити захист навколишнього середовища, здійснити заходи соціального захисту персоналу і підтримувати нинішній рівень зайнятості протягом перших півтора років. Такі угоди сприяють створенню більш сприятливого середовища для іноземних інвестицій в країнах-отримувачах [12].

Грамотно поєднавши протекціоністську і ліберальну політику в області МДК як однієї з найбільш важливих форм міжнародних економічних відносин, країни світового співтовариства можуть забезпечити собі фундамент для стабільного положення і успішної діяльності на світовому ринку.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гусев С. Н. Регулирование капитальных вложений в условиях переходной экономики: потребности инвесторов и политика государства [Электронный ресурс] / С. Н. Гусев // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 3 (47). – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/regulirovanie-kapitalnyh-vlozheniy-v-usloviyah-perehodnoy-ekonomiki-potrebnosti-investorov-i-politika-gosudarstva>.
2. Голева Г. А. Формирование квазиинтегрированных бизнес-структур с участием иностранного капитала в институциональных условиях принимающего региона [Электронный ресурс] / Г. А. Голева // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). – 2013. – № 4. – Т. 4. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-kvazi-integrirovannyh-biznes-struktur-s-uchastiem-inostrannogo-kapitala-v-institutsionalnyh-usloviyah-prinimayuschego>.
3. Старшинова Н. А. Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана: содержание, проблемы и перспективы [Электронный ресурс] / Н. А. Старшинова // Вестн. Томск. гос. ун-та. Экономика. – 2011. – № 4. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/tamozhennyu-soyuz-rossii-belorussii-i-kazahstana-soderzhanie-problemy-i-perspektivy>.
4. Козак Ю. Г. Международная экономика : учебник / Ю. Г. Козак. – К. : Центр учеб. лит., 2012. – 605 с.
5. Еремина С. Л. Особенности международного движения капитала в современных условиях [Электронный ресурс] / С. Л. Еремина // Изв. Томск. политех. ун-та. – 2003. – Т. 306, № 2. – С. 116–118. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-mezhdunarodnogo-dvizheniya-kapitala-v-sovremennyh-usloviyah>.
6. Волтерс К. Международное инвестиционное право – теория и практика [Электронный ресурс] / И. З. Фархутдинов // Клувер Волтерс. – 2005. – Режим доступа: <http://vse-uchebniki.com/mejdunarodnoe-pravo-besplatno/321-mnogostoronnee-regulirovanie-inostrannyih.html>.
7. Евтеева М. С. Международные двусторонние инвестиционные соглашения: понятие и предмет регулирования : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.10 – «Международное право» / М. С. Евтеева. – М., 2002. – С. 6–8.
8. Treaty between the United States of America and Ukraine concerning the encouragement and reciprocal protection of investment [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unctad.org/Sections/dite_tobedeleted/ia/docs/bits/us_ukraine.pdf.
9. Agreement between the government of Canada and the government of Ukraine for the promotion and protection of investments [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wipo.int/wipolex/en/other_treaties/details.jsp?group_id=23&treaty_id=766.
10. Соглашение между Кабинетом Министров Украины и Правительством Российской Федерации о поощрении и взаимной защите инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/ua/ua_ru_relations/ua_rus_agreements/?action=showproduct&id=572.
11. Модели двусторонних соглашений о поощрении и защите инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://buklib.net/books/29363/>.
12. Зарубежный опыт привлечения иностранных капиталовложений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.observer.materik.ru/observer/N09_93/9_19.HTM.

Статья поступила в редакцию 22.09.2014.

Е. Є. КВІТКА

викладач кафедри економічної теорії і права Харківського гуманітарного університету «Народна українська академія»

ЛІБЕРАЛІЗМ І ПРОТЕКЦІОНІЗМ У МІЖНАРОДНОМУ РУСІ КАПІТАЛУ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Статтю присвячено актуальній темі — лібералізму та протекціонізму в міжнародному русі капіталу як складової частини інвестиційної політики держави. Розкрито процес регулювання міжнародних потоків капіталу, встановлення різного роду обмежень у даній сфері міжнародних економічних відносин з позицій таких напрямів зовнішньоекономічної політики, як лібералізм і протекціонізм, а також використання вищевказаних інструментів як складової частини стратегії держави у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Зроблено висновок про роль інвестиційної політики у формуванні ефективної зовнішньоекономічної стратегії держави та обґрунтовано необхідні для цього інструменти.

Ключові слова: міжнародний рух капіталу, прямі іноземні інвестиції, протекціонізм, лібералізм, інвестиційна політика держави.

Е. YE. KVITKA

lecturer of Department of Economic Theory and Law of Kharkiv University of Humanities «People's Ukrainian Academy».

LIBERALISM AND PROTECTIONISM IN THE INTERNATIONAL MOVEMENT OF CAPITAL AS A PART OF A STATE INVESTMENT POLICY

Problem setting. The strategy of the external economic policy is expressed in the form of different steps of the government aimed at its implementation and regulation, including the development of restrictions being specific for different forms of the international economic relations. Among them the important role is dedicated to the international movement of capital.

Recent research and publications analysis. The international movement of capital and its peculiarities in terms of globalization and integration was analyzed by Starshynova N. A., Yeremina S. L., Yevteeva M. S., Gusev S. N., Goleva H. A. etc. Nevertheless, a problem of restrictions in the field of the capital flow regulation needs further research.

Paper objective. The author considers a process of the regulation of international capital flows, the determination of different restrictions from the standpoint of such directions of the external economic policy as liberalism and protectionism, the implementation of the determined above instruments as elements of a strategy of external economic state policy.

Paper main body. Liberalism and protectionism is determined to be elements of an investment policy in the process of investment regimes formation. The state investment policy in the long term prospect refers to the formation of the external economic state strategy in the field of capital movement. The article is dedicated to the solution of a problem of the optimal combination of the implementation of both protectionism and liberalism directions of the external economic policy in the given form of the international economic relations.

Conclusions of the research. The state investment policy becomes an important mechanism of its economic growth formation and it includes both direct and indirect instruments of the international capital flow regulation.

The main abstract for the article

The article is dedicated to an actual problem — the analysis of liberalism and protectionism as elements of a state investment policy. The author considers a problem of the optimal combination of protectionism and liberalism directions of an external economic policy in the mentioned form of the international economic relations. It is concluded that the significance of the state investment policy as an important mechanism of its economic growth formation and it includes both direct and indirect instruments of the international capital flow regulation.

Key words: international movement of capital, direct foreign investments, protectionism, liberalism, state investment policy.

УДК 346:352.07-047.22

В. О. ВОЗНА

аспірант кафедри
господарського права
Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків



ГОСПОДАРСЬКА КОМПЕТЕНЦІЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Стаття присвячена актуальній проблемі сучасного розвитку законодавства про місцеве самоврядування в контексті точної, детальної і юридичної коректної систематизації саме організаційно-господарських повноважень таких органів у сфері господарювання. Ставиться наукова проблема оптимізації використання понять, правових засобів та правових форм двох галузей національного законодавства — муніципального та господарського. Пропонується повноваження органів місцевого самоврядування в сфері господарювання сформулювати в господарсько-правовому форматі, адже згідно з Господарським кодексом України органи місцевого самоврядування є суб'єктами організаційно-господарських повноважень.

Ключові слова: органи місцевого самоврядування, господарська компетенція, організаційно-господарські відносини.

Постановка проблеми. Децентралізація як концептуальний фактор розвитку конституційно-правового регулювання передбачає збалансування владних повноважень органів державної влади та органів місцевого самоврядування, розширення кола повноважень виконавчих рад у конкретному населе-

ному пункті. В першу чергу це стосується бюджетно-податкових відносин у їх міжбюджетному контексті, але справедливо ставити питання і про більш активну участь органів місцевого самоврядування у відносинах у сфері господарювання. Про активізацію стимулювання впливу місцевих громад через органи місцевого самоврядування на діяльність суб'єктів господарювання. На сьогоднішній день існує коло невизначених питань щодо організаційно-господарських повноважень органів місцевого самоврядування господарської діяльності, виявлення та удосконалення яких може створити дієвий механізм регулювання та управління у сфері господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У перспективі децентралізації влади та внесення змін до Конституції України, проблематика господарсько-правового забезпечення господарської компетенції органів публічної влади розглядалась у працях таких вчених-господарників, як: О. П. Віхров, І. М. Кравець, В. А. Устименко, Р. А. Джабраїлов, Д. В. Задихайло, В. С. Мілаш та ін. Однак у працях зазначених фахівців безпосередньої уваги не було приділено питанням організаційно-господарських повноважень органів місцевого самоврядування у сфері господарювання щодо забезпечення належного рівня життя у містах.

Формулювання цілей. На нашу думку, слід приділити увагу питанням щодо повноважень та компетенції органів місцевого самоврядування. Проаналізувати чинне законодавство та виявити прогалини й розбіжності.

Виклад основного матеріалу. Господарськими відносинами слід вважати відносини, які виникають у процесі діяльності суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямовані на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність. Чинний Господарський кодекс України (далі — ГК України) поділяє господарські відносини на три типи:

1) господарсько-виробничі відносини — це відносини, що виникають безпосередньо у процесі здійснення суспільного виробництва, спрямованого на виготовлення та реалізацію продукції, на виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність, та на реалізацію дієздатності суб'єкта господарювання. Ці відносини виникають навколо створення певних благ, що складають предмет господарської діяльності. Навколо цих благ виникають господарські зобов'язання. Незважаючи на те що ст. 3 ГК України передбачено виникнення господарсько-виробничих відносин тільки між суб'єктами господарювання, але в розумінні ч. 3 цієї статті такі відносини можуть виникати і з негосподарюючими суб'єктами у процесі реалізації господарських зобов'язань суб'єктів господарювання. Отже, суб'єктами господарювання є: господарські організації — юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підпри-

ємства, створені відповідно до цього Кодексу, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку; громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці; суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва;

2) внутрішньогосподарські відносини — це відносини, що виникають між функціональними та територіальними підрозділами одного суб'єкта господарювання. Незважаючи на те, що такі відносини мають господарсько-виробничий характер, вони здійснюються між суб'єктами, які не мають статусу суб'єктів права (цехи, філії, представництва). Але це впливає на правові наслідки такої господарської діяльності, а саме на відсутність податкових зобов'язань перед державою, відсутність цивільної дієздатності та ін.;

3) організаційно-господарськими відносинами є відносини, що складаються між суб'єктами господарювання та суб'єктами організаційно-господарських повноважень у процесі управління господарською діяльністю. Ці відносини мають вертикальний характер, коли один суб'єкт права має певні права стосовно іншого суб'єкта, у той час коли інший суб'єкт права має тільки обов'язки. До організаційно-господарських можна певною мірою віднести відносини економічного контролю, що передбачені законодавством про захист економічної конкуренції, оскільки один із суб'єктів права має економічну владу над іншим [1].

Разом з тим необхідно відрізнити суб'єктів господарювання від учасників господарських відносин. Учасником господарських відносин може бути не будь-яка особа, що має цивільну дієздатність, а тільки та, яка має особливості правового статусу такого учасника, що пов'язані з економічними чинниками участі в суспільному виробництві чи в його організаційному забезпеченні, з можливістю впливу внаслідок діяльності на господарську систему та економічні відносини в країні, соціальний добробут її громадян. Фігура споживача безпосередньо не визначена Господарським кодексом України, хоча ст. 39 ГК України встановлює певні права споживачів. Чинні нормативні акти України дозволяють надати таке визначення споживача: це юридична чи фізична особа, яка здійснює діяльність із придбання та використання товарів, послуг, робіт на відповідному товарному (товарних) ринку (ринках) для власного користування. Тобто головною ознакою споживача як учасника певних відносин є функціональна ознака — придбання та використання товарів для споживання. Встановлення особливого захисту споживачів з боку держави свідчить про те, що споживач виділяється як окремий учасник господарських

відносин із міркувань публічних інтересів, оскільки саме від його вибору залежить оцінка діяльності суб'єктів господарювання та добросовісна конкуренція на ринку. При цьому врегулювання захисту прав споживачів — фізичних осіб у спеціальному Законі України «Про захист прав споживачів» з метою їх соціального захисту не зменшує функціональне значення споживачів — юридичних осіб, у тому числі суб'єктів господарювання, у підтримці стабільності та конкурентоспроможності економічної системи держави.

Також треба виділити органи державної влади та органи місцевого самоврядування, що наділені господарською компетенцією, — це органи, які мають повноваження щодо управління державною і комунальною власністю, що використовується у господарській діяльності, правового регулювання та контролю господарської діяльності. Засновники суб'єктів господарювання або особи, що здійснюють щодо них організаційно-господарські повноваження на основі відносин власності, визнаються учасниками господарських відносин, оскільки вони можуть здійснювати контроль та чинити вплив на господарську діяльність суб'єкта господарювання.

Проте ГК України не визначає коло питань, що стосуються організаційно-господарських повноважень та навіть взагалі не дає визначення поняття організаційно-господарських повноважень, на що звертають увагу сучасні дослідники. Слід погодитись із думкою І. М. Кравець, організаційно-господарські повноваження — це сукупність прав та обов'язків органів державної влади та органів місцевого самоврядування, господарських об'єднань, власників майна (у тому числі контролюючих власників корпоративних прав) та інших суб'єктів, яким вони делегуються, з управління господарською діяльністю та/або її регулювання, складовою яких є контроль. Тож формами здійснення господарської діяльності органами місцевого самоврядування як суб'єктами організаційно-господарських повноважень є: управління господарською діяльністю суб'єктів господарювання комунального сектору економіки та регулювання господарської діяльності суб'єктів господарювання всіх форм власності, що знаходяться на відповідній території [2].

Але з'ясувати коло організаційно-господарських повноважень саме органів місцевого самоврядування можливо лише за умови аналізу Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні». Відповідно до вищезазначеного закону взагалі в систему місцевого самоврядування входять: територіальна громада; сільська, селищна, міська рада; сільський, селищний, міський голова; виконавчі органи сільської, селищної, міської ради; районні та обласні ради, що становлять спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст; органи самоорганізації населення. У містах з районним поділом за рішенням територіальної громади міста або міської ради відповідно до цього Закону можуть утворюватися районні в місті ради. Районні в містах ради утворюють

свої виконавчі органи та обирають голову ради, який одночасно є і головою її виконавчого комітету [3]. Беручи до уваги те, що в ч. 3 ст. 140 Конституції України закріплено положення, в якому місцеве самоврядування здійснюється територіальною громадою в порядку, встановленому законом, як безпосередньо, так і через органи місцевого самоврядування, було б доречно зазначити положення, яке закріплене в статутах територіальних громад, відповідно до якого територіальна громада є суб'єктом комунальної власності і має право на власний розсуд, на підставі закону безпосередньо і через органи місцевого самоврядування володіти, користуватися та розпоряджатися цією власністю [4]. Тому аналіз чинного законодавства дозволяє виділити учасників організаційно-господарських повноважень з управління господарською діяльністю суб'єктів господарювання комунального сектору економіки, ними є: територіальні громади, сільські, селищні, районні у місті, міські, райони та обласні ради, сільські, селищні, міські голови та їх виконавчі органи. Виконавчими органами сільських, селищних, районних у містах та міських рад відповідно до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» є їх виконавчі комітети, відділи, управління та інші створювані радами виконавчі органи. Проте в самому Законі прямо не визначаються учасники господарсько-організаційних відносин. Необхідно зауважити, що місцеве самоврядування виступає як суб'єкт господарської діяльності, наділений відповідною компетенцією та має повноваження у сфері регулювання господарської діяльності, а також організаційно-установчі повноваження, тобто регулюючі та засновницькі. Як суб'єкт організаційно-господарських повноважень може бути: держава, органи місцевого самоврядування, територіальні громади як засновники господарських товариств та унітарних комунальних підприємств, асоціації як об'єднання підприємств, холдингові компанії тощо. У господарсько-виробничих відносинах місцеве самоврядування бере участь у відносинах з питань оренди, концесії, державно-приватного партнерства тощо.

Коло суб'єктів органів місцевого самоврядування, саме як суб'єкти організаційно-господарських повноважень, вимагають для власної правової регульованості, особливо з огляду на вимоги ст. 19 Конституції України, певної конвергенції змісту законодавчого регулювання та його апарату про місцеве самоврядування, а також господарського законодавства в єдиному механізмі.

Під змістом організаційно-господарських повноважень органів місцевого самоврядування слід розуміти управління, яке зосереджує в собі організуючу діяльність, що досягається шляхом об'єднання, узгодження, регулювання, координації та контролю. Але слід погодитись з В. С. Щербиню, що змістом господарської компетенції органів державної влади і місцевого самоврядування є саме організаційно-господарські повноваження зазначених органів [5].

Зокрема Закон України «Про місцеве самоврядування» визначає виключну компетенцію у сфері господарювання органів сільських, селищних та міських рад, зокрема щодо: затвердження програм соціально-економічного та культурного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць, цільових програм з інших питань місцевого самоврядування; встановлення для підприємств, установ та організацій, що належать до комунальної власності відповідних територіальних громад, розміру частки прибутку, яка підлягає зарахуванню до місцевого бюджету; прийняття рішень щодо відчуження відповідно до закону комунального майна; затвердження місцевих програм приватизації, а також переліку об'єктів комунальної власності, які не підлягають приватизації; визначення доцільності, порядку та умов приватизації об'єктів права комунальної власності; вирішення питань про придбання в установленому законом порядку приватизованого майна, про включення до об'єктів комунальної власності майна, відчуженого у процесі приватизації, договір купівлі-продажу якого в установленому порядку розірвано або визнано недійсним, про надання у концесію об'єктів права комунальної власності, про створення, ліквідацію, реорганізацію та репрофільювання підприємств, установ та організацій комунальної власності відповідної територіальної громади; створення у разі необхідності органів і служб для забезпечення здійснення з іншими суб'єктами комунальної власності спільних проектів або спільного фінансування (утримання) комунальних підприємств, установ та організацій, визначення повноважень цих органів (служб); вирішення відповідно до законодавства питань про створення підприємствами комунальної власності спільних підприємств, у тому числі з іноземними інвестиціями; вирішення відповідно до закону питань регулювання земельних відносин; затвердження в установленому порядку місцевих містобудівних програм, генеральних планів забудови відповідних населених пунктів, іншої містобудівної документації; затвердження договорів, укладених сільським, селищним, міським головою від імені ради, з питань, віднесених до її виключної компетенції; надання згоди на передачу об'єктів з державної у комунальну власність та прийняття рішень про передачу об'єктів з комунальної у державну власність, а також щодо придбання об'єктів державної власності та ін.

У свою чергу до повноважень виконавчих органів сільських, селищних, міських рад належать: підготовка програм соціально-економічного та культурного розвитку сіл, селищ, міст, цільових програм з інших питань самоврядування, подання їх на затвердження ради, організація їх виконання; подання раді звітів про хід і результати виконання цих програм; забезпечення збалансованого економічного та соціального розвитку відповідної території, ефективного використання природних, трудових і фінансових ресурсів; за-

безпечення складання балансів фінансових, трудових ресурсів, грошових доходів і видатків, необхідних для управління соціально-економічним і культурним розвитком відповідної території, а також визначення потреби у місцевих будівельних матеріалах, паливі; розгляд проектів планів підприємств і організацій, які належать до комунальної власності відповідних територіальних громад, внесення до них зауважень і пропозицій, здійснення контролю за їх виконанням; попередній розгляд планів використання природних ресурсів місцевого значення на відповідній території, пропозицій щодо розміщення, спеціалізації та розвитку підприємств і організацій незалежно від форм власності, внесення у разі потреби до відповідних органів виконавчої влади пропозицій із цих питань; подання до районних, обласних рад необхідних показників та внесення пропозицій до програм соціально-економічного та культурного розвитку відповідно районів і областей, а також до планів підприємств, установ та організацій незалежно від форм власності, розташованих на відповідній території, з питань, пов'язаних із соціально-економічним та культурним розвитком території, задоволенням потреб населення; залучення на договірних засадах підприємств, установ та організацій незалежно від форм власності до участі в комплексному соціально-економічному розвитку сіл, селищ, міст, координація цієї роботи на відповідній території; розміщення на договірних засадах замовлень на виробництво продукції, виконання робіт (послуг), необхідних для територіальної громади, на підприємствах, в установах та організаціях та ін.

Також законом визначені повноваження в галузі бюджету, фінансів і цін; повноваження щодо управління комунальною власністю; повноваження в галузі житлово-комунального господарства, побутового, торговельного обслуговування, громадського харчування, транспорту і зв'язку; повноваження у галузі будівництва та ін. [6].

Слід погодитись із І. М. Кравець, що на сьогодні правовими формами здійснення органами місцевого самоврядування організації господарської діяльності є:

- 1) управління господарською діяльністю суб'єктів господарювання комунального сектору економіки;
- 2) регулювання господарської діяльності суб'єктів господарювання всіх форм власності, що знаходиться на відповідній території;
- 3) організаційно-господарське зобов'язання полягає в обов'язку здійснити управлінсько-господарську (організаційну) дію або утриматися від такої дії [6].

Тож виходячи із зазначених правових форм організації органами місцевого самоврядування господарської діяльності, законодавець зробив певну класифікацію повноважень органів місцевого самоврядування в межах їх

компетенції. Разом з тим слід зазначити, що відповідна класифікація є досить фрагментарною.

Тому вважаємо, що ці повноваження можна диференціювати і в більш детальному форматі:

– здійснення органами місцевого самоврядування повноважень щодо регулювання господарської діяльності;

– відносин з питань оренди земельних ділянок, на яких розташовані цілісні майнові комплекси підприємств, установ і організацій державної або комунальної власності та оренди рухомого й нерухомого майна, що знаходиться у державній та комунальній власності, оскільки органи місцевого самоврядування виступають як орендодавці;

– відносин з питань концесії комунального майна концесієдавцем, у яких виступають органи місцевого самоврядування, відповідно до Закону України «Про концесії»;

– відносин державно-приватного партнерства, в яких однією із сторін згідно з відповідним законодавством можуть бути органи місцевого самоврядування;

– відносин з питань організаційно-засновницького характеру, щодо створення органами місцевого самоврядування господарських товариств, а також здійснення корпоратизації комунальних унітарних підприємств;

– відносин з питань містобудування, оскільки місцеве самоврядування забезпечує створення повноцінного життєвого середовища, яке включає прогнозування розвитку населених пунктів і територій, планування, забудову та інше використання територій, проектування, будівництво об'єктів містобудування, спорудження інших об'єктів, реконструкцію історичних населених пунктів при збереженні традиційного характеру середовища, реставрацію та реабілітацію об'єктів культурної спадщини, створення інженерної та транспортної інфраструктури;

– відносин з питань виконання державних програм економічного та соціального розвитку;

– відносин з *бюджетно-фінансових* питань та ціноутворення;

– питань щодо регулювання земельних відносин тощо.

Висновки. Проаналізувавши чинне законодавство, слід зазначити, що у Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» законодавець не дає відповідної та належної класифікації повноважень органів місцевого самоврядування відповідно їх компетенції, а також Господарський кодекс України не приділяє належної уваги питанням компетенції та повноваженням органів місцевого самоврядування, які у свою чергу вимагають детального вивчення, удосконалення та створення єдиного дієвого механізму, який у свою чергу забезпечив би ефективне регулювання та управління у сфері господарювання.

Коло суб'єктів органів місцевого самоврядування, саме як суб'єкти організаційно-господарських повноважень, вимагають для власної правової регульованості, особливо з огляду на вимоги ст. 19 Конституції України певної конвергенції змісту законодавчого регулювання та його апарату про місцеве самоврядування, а також господарського законодавства в єдиному механізмі.

Одним із напрямів удосконалення правової врегульованості організаційно-правової компетенції органів місцевого самоврядування є поглиблення класифікації таких повноважень та подальша їх деталізація.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : від 16.01.2003 року № 436-4. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua>.
2. Кравець І. М. Правове становище суб'єктів організаційно-господарських повноважень : дис. ... / І. М. Кравець. – К. – С. 178.
3. Джабраїлов Р. А. Господарська правосуб'єктність міста: теорія і практика : монографія / Р. А. Джабраїлов ; НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк : Нойлідж, 2010. – 455 с.
4. Конституція України [Електронний ресурс] : від 28.06.1996 року № 254к/96 ВР. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua>.
5. Щербина В. С. Органи державної влади та органи місцевого самоврядування як учасники відносин у сфері господарювання / В. С. Щербина // Вісн. госп. судочинства. – 2008. – № 1. – С. 111–117.
6. Про місцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 21.05.1997 року № 280/97 ВР. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 22.09.2014.

В. А. ВОЗНЯЯ

аспірант кафедри хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ХОЗЯЙСТВЕННАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Статья посвящена актуальной проблеме современного развития законодательства о местном самоуправлении в контексте точной, детальной и юридически корректной систематизации именно организационно-хозяйственных полномочий таких органов в сфере хозяйствования. В статье ставится научная проблема оптимизации использования понятий, правовых средств и правовых форм двух отраслей национального законодательства — муниципального и хозяйственного. Итак, предлагается полно-

мочия органов местного самоуправления в сфере хозяйствования сформулировать в хозяйственно-правовом формате, ведь согласно Хозяйственному кодексу Украины органы местного самоуправления являются субъектами организационно-хозяйственных полномочий.

Ключевые слова: органы местного самоуправления, хозяйственная компетенция, организационно-хозяйственные отношения.

V. O. VOZNA

Ph. D Student of Department of Economic Law of Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

ECONOMIC COMPETENCE OF LOCAL GOVERNMENT ADMINISTRATIONS: LEGISLATION IMPROVEMENT

Problem setting. Decentralization as a conceptual factor of the development of the constitutional and legislative regulation is balancing of powers of state and local authorities, expanding the list of powers of the local administrations in a given settlement. First of all, this refers to budget and tax relations in its between-the-budget context, but it would be also fare to question about a more active position of local administrations in the economic field. The problem refers to the stimulation of an influence of the local community through the local authorities on the entities functioning.

Recent research and publications analysis. The problem of the economic and legislative provision of the competence of public authority bodies has become a subject to research in papers of following authors: Vikhrov O. P., Kravetz I. M., Ustymenko V. A., Jabrailov R. A., Zadykhailo D. V., Milash V. S. etc. Thus, scientific papers of the determined above authors do not contain information relating the problems of organizational and economic powers of the local administrations in the field of economy to ensure appropriate living standards.

Paper objective. The article refers to actual problem of a present system of legislation on the local self-government development in the context of exact, detailed and legally correct systematization of the organizational and economic powers of such administrations in the field of economy.

Paper main body. A group of subjects of the local self-administration as subjects of organizational and economic powers requires the certain convergence of the content of the legislative regulation on local self-administration and its staff together with the economic legislation in a single mechanism for their own legislative regulation, specially with regard to the requirements of the p. 19 of the Constitution of Ukraine. The article is dedicated to the scientific problem of the terms, the optimization of legal means and legal forms of the two national legislative fields — a municipal one and an economic one.

Conclusions of the research. The authorities of the local self-administrations in the field of economy are suggested to be formulated in the form of the economic and legislative format, since according to the Economic Code of Ukraine the local self-administrations are determined to be the subjects of organisational and economic powers.

The main abstract for the article. The article is dedicated to an actual problem of the present system of legislation on the local self-government development in the context of exact, detailed and legally correct systematization of the organizational and economic powers of such administrations in the field of economy. The author faces the scientific problem of the terms appliance, the optimization of legal means and legal forms of two fields of the national legislation — a municipal one and an economic one. Consequently, the author suggests the formation of the powers of the local self-administrations in the field of economy within the economic and legislative format, since according to the Economic Code of Ukraine, local self-administrations are determined to be the subjects of organizational and economic powers.

Key words: local government administration, economic competence, organization and economic relations.

А. І. ДЕНИСОВ

аспірант кафедри господарського права
Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків



**РИНОК ТЕХНОЛОГІЙ:
ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ІНТЕРЕСІВ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Запропоновано зміну законодавчого поняття «технологія». Подано визначення категорій технологічної безпеки: «обіг технологій», «критична технологія», пропонується внесення змін до Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» для кращої правової регламентації правовідносин у сфері обігу технологій. Розглянуто основні функції ринку технологій.

Ключові слова: ринок технологій; обіг технологій; технологічна безпека.

Постановка проблеми. Важливим завданням держави є забезпечення технологічної безпеки, вдосконалення державного регулювання відносин на ринку технологій. Зараз ці правовідносини потребують кращої регламентації. Відсутнє законодавче визначення поняття «обіг технологій», потребує розширення поняття «суб'єкти ринку технологій» тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему ринку технологій та господарсько-правового забезпечення технологічної безпеки на цьому ринку вивчали Ю. Є. Атаманова, І. М. Буднікевич, С. І. Віноградов, О. М. Головінов, О. М. Давидюк, Д. В. Задихайло, В. Б. Кривоус, В. В. Кудрявцева, В. І. Кухар, М. О. Макаров та ін. У науковій літературі відсутня однозначна думка стосовно поняття технології, технологічної безпеки, її функцій. Однак більшість дослідників вважають, що необхідною є модернізація вітчизняного законодавства з метою кращої регламентації правовідносин, пов'язаних із обігом технологій.

Формулювання цілей. З'ясування основних категорій технологічної безпеки, визначення суб'єктів та об'єкта ринку технологій, основних функцій ринку інновацій, а також аналіз вітчизняного законодавства з метою розробки пропозицій з метою його вдосконалення та забезпечення захисту технологічної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» ринок технологій — система взаємовідносин споживачів технологій і їх складових та/або конкуруючих між собою постачальників цих технологій і їх складових, спрямованих на задоволення суспільних і державних потреб у відповідних технологіях, їх складових та продукції, виготовлених з їх застосуванням.

Виходячи з цього визначення, суб'єктами ринку технологій є споживачі технологій та постачальники технологій.

Однак відповідно до ст. 3 цього Закону України перелік суб'єктів правовідносин щодо трансферу технологій визначено таким чином:

1. Уповноважений орган з питань формування та забезпечення реалізації державної політики у сфері трансферу технологій, уповноважений орган з питань реалізації державної політики у сфері трансферу технологій, інші центральні та місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, а також Національна академія наук України та галузеві академії наук, які беруть участь у закупівлі, передачі та/або використанні технологій.

2. Підприємства, наукові установи, організації, вищі навчальні заклади та інші юридичні особи незалежно від форми власності, що створюють та/або використовують технології та/або їх складові і яким належать або передаються майнові права на використання об'єктів права інтелектуальної власності, що є складовими технологій.

3. Фізичні особи, які безпосередньо беруть участь у створенні, трансфері та застосуванні технологій та/або їх складових, надають необхідні для цього інформаційні, фінансові та інші послуги на всіх стадіях просування технологій та/або їх складових на ринок.

Однак вбачається, що існують і інші суб'єкти цього ринку. Так, безумовно суб'єктами є посередники; особи, що забезпечують функціонування відповідних майданчиків для ведення торгівлі технологіями, тощо.

Тому пропонується доповнити ст. 3 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» таким пунктом: «Юридичні та/або фізичні особи, що здійснюють організаційно-фінансове забезпечення процесу трансферу технологій шляхом надання посередницьких функцій та послуг, що сприяють процесам реалізації відносин трансферу технологій».

Крім того, в існуючому законодавстві не існує поняття «обіг технологій». Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу

технологій» містить визначення трансферу технології — передачі технології, що оформляється шляхом укладення між фізичними та/або юридичними особами двостороннього або багатостороннього договору, яким установлюються, змінюються або припиняються майнові права та обов'язки щодо технології та/або її складових. Однак набагато ширший процес обігу технологій не є визначеним і, як наслідок, не має чіткої законодавчої регламентації. Водночас законодавство містить визначення інших специфічних об'єктів господарсько-правового регулювання (наприклад, у Законі України «Про цінні папери та фондовий ринок» закріплено поняття «обіг цінних паперів»).

Тому пропонується ввести в існуюче законодавство поняття обігу технологій. Вбачається можливим закріпити таке визначення: обіг технологій — вчинення правочинів, пов'язаних із переходом прав на технології. Як бачимо, це більш широке поняття ніж трансфер технології, оскільки сюди входять правочини не тільки з передачі технології, а й усі пов'язані з ними.

Об'єктом ринку технологій виступає технологія. При цьому технологія виступає як самостійний об'єкт, оскільки наділена всіма необхідними для цього властивостями оборотоздатності: цілісністю, вартісною визначеністю, здатністю функціонувати в системі економічних відносин попиту та пропозиції з урахуванням особливостей природи об'єктів права інтелектуальної власності й відповідних засобів їх захисту та знаходиться у сфері посиленого публічного інтересу, державної інноваційної політики.

Що ж таке технологія? Л. Л. Антонюк вважає, що це сукупність наукових та технічних знань про прийоми та засоби виробництва, його організації та управління в умовах посилення поділу праці, розвитку застосування машин для отримання продукції з певними якостями [1, с. 10].

Т. М. Пашута та О. М. Шкільнюк наголошують, що технологія є спеціальною інформацією, яка необхідна для розробки, виробництва чи використання виробів [2, с. 58].

За О. М. Давидюком, технологія — це актив суб'єкта господарювання, що є закритою системою взаємопов'язаних у суворій послідовності та логічній взаємодії компонентів, а саме: виробничих методів і процесів; відомостей про послідовність окремих операцій; результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, проектної документації; охоронних документів, що підтверджують правомірність використання об'єктів права інтелектуальної власності, які входять до її складу; механізмів, устаткування, приладів, приборів, верстатів і т. д., що нерозривно пов'язані між собою матеріальними, енергетичними, інформаційними зв'язками, взаємодія між якими, за визначеним алгоритмом, дозволяє реалізувати спільну мету — виробництво певного продукту чи надання певної послуги, який за своїми характеристиками та внутрішніми властивостями здатний внести кардинальні зміни до розвитку

технологічного укладу та характеру виробництва з різноманітними соціальними наслідками [3, с. 23].

Вбачається, що визначення О. М. Давидюка є найбільш повним.

Існує визначення технології й у законодавстві. Так, відповідно до Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» технологія — результат науково-технічної діяльності, сукупність систематизованих наукових знань, технічних, організаційних та інших рішень про перелік, строк, порядок та послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації і зберігання продукції, надання послуг.

Однак законодавець обмежив «технологію» лише формою інформаційного втілення, тобто технологія є лише сукупністю специфічних знань, а не об'єктом матеріального світу. Таке трактування, на наш погляд, є не повністю досконалим. Так, при передачі технології можливим є не тільки передача відповідної інформації, але й створення відповідної промислової лінії).

Іноді до об'єктів ринку технологій відносять результати інтелектуальної діяльності. При цьому розрізняють дві форми — результати інтелектуальної діяльності в матеріальній та нематеріальній формі [4, с. 63].

Однак більш переконливою вбачається класифікація О. М. Давидюка. Він вважає, що як об'єкт ринку технологій, технологія може виступати у таких формах:

1. Форма інформаційного втілення. Це технології, що не втілені як предмети матеріального світу, а існують лише на носіях інформації у вигляді інформації. Це може бути інформація науково-технічного характеру, результати науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт і т. д.

2. Форма інформаційно-матеріального втілення. У цьому випадку технологія втілена і як предмет матеріального світу. Це може бути відокремлена технологічна лінія, експериментальне конструювання або складова цілісного майнового комплексу суб'єкта господарювання, до виробничих фондів якого вже втілено технологію.

3. Форма інноваційної продукції, яка має функціонально-виробниче призначення. Це устаткування, що містить у собі процес технологічної трансформації, наслідком якої є виробництво іншої технології.

При цьому слід зазначити, що перші 2 форми технології як об'єкта виступають як інноваційний продукт, а третя — інноваційна продукція.

Специфічною рисою технології як товару (об'єкта ринку) є її невичерпність. Так, на відміну від традиційних ресурсів (сировина, земля, капітал), технологія не тільки є невичерпною, але й при використанні поширюється ще більше [5, с. 42]. Саме тому, на відміну від традиційних підвидів економічної безпеки, для забезпечення технологічної безпеки потрібно не обмежувати використання технологій, а навпаки постійно поширювати його.

Є різні етапи існування технології як об'єкта господарсько-правового забезпечення, що значно відрізняються один від одного специфічними властивостями. Як наслідок, під час різних етапів потрібні специфічні види діяльності держави для забезпечення технологічної безпеки.

Пропонується поділ цілого циклу суспільних відносин щодо створення, трансферу, виробництва, використання технологій та реалізації виробленої продукції включно з розподілом доходів, отриманих від такої реалізації, як системного (комплексного) об'єкта господарсько-правового регулювання на окремі етапи:

1. *Створення та розробка технології.* На цьому етапі виникають відносини, що пов'язані з розробкою основних ідей, методів, винаходів та промислових зразків, що в подальшому можуть бути синтезовані в межах окремої технології виробництва товарів та послуг, або таких, що забезпечують функціонування таких товарів. За класифікацією О. М. Давидюка, технологія існує у формі інформаційного втілення. Сюди входять технології, що не втілені як предмети матеріального світу, а існують лише на носіях інформації у вигляді інформації. Головним завданням держави на цьому етапі є створення комплексної системи заходів щодо недопущення порушення прав розробників технологій з боку третіх осіб. Сюди входять заходи із патентування, протидія технологічному шпіднажу, використанню технологій без дозволу творців тощо.

Водночас держава сама може створювати та розробляти технології (як правило, шляхом державних контрактів з різними науково-дослідними установами). Особливо актуальним є створення та розробка технологій, необхідних для підвищення обороноздатності держави. Для забезпечення державної технологічної безпеки в цьому аспекті необхідним вбачається створення спеціального органу державної влади, що б визначав, які саме технології необхідно розробляти, яким суб'єктам це необхідно доручити і контролював би процес створення та розробки. Крім того, у ряді країн Заходу (зокрема США) існує широка програма державної підтримки створення потрібних країні технологій. Так, держава фактично не є замовником, однак активно допомагає творцю технології шляхом дотацій, податкових преференцій тощо. Вбачається за доцільне розглянути можливість проведення аналогічної політики і в нашій країні.

Іноді стадія створення та розробки технології закінчується реалізацією технології. Так, інколи мають місце випадки, коли творець технології не має наміру самостійно втілювати технологію у життя, а має на меті продати права на неї іншому суб'єкту (як правило, таке відбувається на ринку інформаційних технологій). Завданням держави є створення нормативно-правової бази, що регламентувала б торгівлю технологіями максимально прозоро

й ефективно. Крім того, вбачається доцільним створення спеціальних майданчиків для торгівлі технологіями з метою полегшення контролю і нагляду за такою торгівлею з боку держави. Також необхідно створити спеціальний порядок визначення технологій, торгівля якими допустима з метою недопущення відтоку важливих технологій, що негативно вплине на конкурентоспроможність вітчизняного товаровиробника.

2. *Фінансування створення інноваційного продукту у вигляді технології.* На цій стадії технологія як об'єкт господарсько-правового регулювання з'являється як цілісний об'єкт правового регулювання, що потенційно може бути залучений у виробництво. Отже, вона все ще існує у формі інформаційного втілення. На цьому етапі здійснюється пошук інвестицій для інноваційного проекту. Завданням же держави є в першу чергу створення адекватного правового поля, щоб полегшити діяльність інвесторів на вітчизняному ринку інновацій та захистити їх права, а також майнові та немайнові права творців технології від посягань як інвесторів, так і третіх осіб.

Іншим вельми значущим завданням на цьому етапі є охорона критичних технологій від нецільового використання інвесторами. Визначення критичних технологій наразі відсутнє у вітчизняному законодавстві. У США під ними розуміють технології, найважливіші для забезпечення довгострокової якісної переваги системи озброєння держави. Однак таке визначення не вбачається достатнім, оскільки до складу КТ входять не лише технології, що необхідні для обороноздатності держави, а й ті, що є вкрай важливими для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки та її економічного росту, збереження екологічно чистого навколишнього середовища, енергетичної безпеки тощо. Тому пропонується дати таке визначення критичних технологій — це технології, які є базою для створення цілого кола похідних технологій, найважливіші для забезпечення довгострокової якісної переваги держави і державного виробника в оборонній промисловості, а також у тих сферах виробництва і надання послуг та технології, що мають значну комерційну цінність, які містять конкурентні переваги національного товаровиробника. Вбачається доцільним створити систему спеціальних правових режимів обігу критичних технологій виходячи з їх значущості для державної економіки та забезпечення обороноздатності, з метою забезпечення технологічної безпеки держави. Для захисту критичних технологій необхідним вбачається: контроль та диверсифікація за допомогою дозвільних процедур участі іноземних інвесторів; забезпечення домінування державного капіталу у проектах, що пов'язані із забезпеченням обороноздатності; не допускати використання інвесторами елементів, критичних у інших проектах, прийняття додаткових заходів захисту прав на використання критичних технологій.

3. *Впровадження технології у виробництво.* Технологія переходить на новий рівень існування — у форму інформаційно-матеріального втілення. На цьому етапі технологія втілена і як предмет матеріального світу. Це може бути відокремлена технологічна лінія, експериментальне конструювання або складова цілісного майнового комплексу суб'єкта господарювання, до виробничих фондів якого вже втілено технологію. Цікаво, що не кожна технологія проходить через цю стадію. Так, ряд інформаційних технологій (створення нових соціальних мереж, інтернет-сервісів тощо) фактично не потребує виробництва продукту, оскільки він існує лише як запис на єдиному носії (носіях) і реалізується не потребуючи виробництва.

На цій стадії держава має забезпечити не тільки права власників технології, але й господарсько-правові засоби державної підтримки інноваційних виробництв із застосуванням критичних технологій.

4. *Реалізація інноваційної продукції.* На цій стадії ми маємо справу вже не з технологією, а з товарами, які виготовлені завдяки її використанню. Основним завданням держави на цьому етапі є недопущення антиконкурентних дій іншими суб'єктами (фальсифікація товару, неправдива реклама, демпінг тощо) і захист прав творців технології.

На всіх викладених вище етапах необхідним вбачається закріплення заходів, що потрібні для подолання загроз технологічній безпеці. Ці загрози фактично викладені у ст. 7 Закону України «Про основи Національної безпеки України», а саме: наростаюче науково-технологічне відставання України від розвинутих країн; неефективність державної інноваційної політики, механізмів стимулювання інноваційної діяльності; низька конкурентоспроможність продукції; нерозвиненість внутрішнього ринку високотехнологічної продукції та відсутність його ефективного захисту від іноземної технічної й технологічної експансії; зниження внутрішнього попиту на підготовку науково-технічних кадрів для наукових, конструкторських, технологічних установ та високотехнологічних підприємств, незадовільний рівень оплати науково-технічної праці, падіння її престижу, недосконалість механізмів захисту прав інтелектуальної власності; відтік учених, фахівців, кваліфікованої робочої сили за межі України.

Дискусійним є й питання функцій ринку технологій. Так, М. О. Макаров вважає, що існують такі основні функції ринку інновацій: забезпечення, регулювання, інформація, стимулювання, санація [6, с. 86]. У той же час О. М. Головінов вважає, що функціями ринку інновацій є: інтегруюча, регулююча, стимулююча, ціноутворююча, контролююча, посередницька, інформаційна та функція економічності [7, с. 354–355].

До зазначених функцій доречним вважається додати такі, як: гальмуюча — ринок має не тільки стимулювати поширення технологій, а й гальмувати роз-

виток певних видів технологій шляхом заборони на їх обіг (екологічно шкідливі технології); антимонопольна — шляхом поширення технологій через ринок, такі технології стають доступними для багатьох товаровиробників, що дозволяє їм створювати конкурентоспроможну продукцію.

Слід зазначити, що розглядаючи ринок технологій, ми маємо справу з відносинами інноваційного інвестування. Тому важливим є питання — яким актом мають регулюватися відносини на цьому ринку.

З одного боку, на ринку технологій ми маємо справу з відносинами, пов'язаними з інноваціями. Проблемою при цьому вбачається недостатня законодавча база з питань забезпечення технологічної безпеки. Слушною є думка Д. В. Задахайла про необхідність створення комплексного нормативно-правового акта [8]. Створення такого документа (наприклад, Інноваційного кодексу України) справді вбачається необхідним, оскільки розпорошення норм, що регулюють відповідні відносини по багатьох нормативно-правових актах, негативно впливатиме на практичне втілення таких норм у правову реальність. При цьому ще у 2011 р. у м. Харків робочою групою, створеною Президією НАПрН України було створено проект Інноваційного кодексу України. Зараз триває процес його доопрацювання для внесення до Верховної Ради України.

Ринок технологій тісно пов'язаний також із поняттям «інвестиція». Так, безперечно, ринок технологій є різновидом саме інвестиційного ринку. Сам процес отримання майнових прав на технологію є інвестицією.

Для забезпечення технологічної безпеки держави вбачається необхідною кодифікація інвестиційного законодавства в цілому. Ринок технологій, безсумнівно, має пряме відношення до інвестиційних правовідносин, а технології виступають як об'єкт інвестицій. Це підтверджується відповідними дослідженнями. Так, В. В. Кудрявцева наголошує, що кодифікація інвестиційного законодавства має власні конституційно-правові підстави, що ґрунтуються на змісті статей 97 та 116 Конституції України, якими, як об'єкт законодавчого регулювання визначено саме інвестиційний ринок як складне й системне суспільно-економічне утворення, засади створення та функціонування якого визнано об'єктом регулювання виключно законами України [9, с. 5]. Тому доцільним вбачається прийняття єдиного кодифікованого акта (наприклад, Інвестиційного кодексу), що регулював би всі правовідносини, пов'язані з інвестуванням. У такому акті вбачається за доцільне створити відповідну главу, що регулювала б відносини, пов'язані з обігом технологій на відповідному ринку.

Крім того, доречним вбачається використання при модернізації вітчизняного інноваційного законодавства положень, що викладені у Законі України

«Про основи національної безпеки України», де фактично викладено ряд основних напрямів державної політики з питань технологічної безпеки, а саме: адаптація законодавства України до законодавства Європейського Союзу; здійснення державних програм модернізації наявних, розроблення та впровадження новітніх зразків бойової техніки та озброєнь; забезпечення умов для сталого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки; прискорення прогресивних структурних та інституціональних змін в економіці, поліпшення інвестиційного клімату, підвищення ефективності інвестиційних процесів; стимулювання випереджального розвитку наукоємних високотехнологічних виробництв; посилення державної підтримки розвитку пріоритетних напрямів науки і техніки як основи створення високих технологій та забезпечення переходу економіки на інноваційну модель розвитку, створення ефективної системи інноваційної діяльності в Україні; поетапне збільшення обсягів бюджетних видатків на розвиток освіти і науки, створення умов для широкого залучення в науково-технічну сферу позабюджетних асигнувань; створення економічних і суспільно-політичних умов для підвищення соціального статусу наукової та технічної інтелігенції; забезпечення необхідних умов для реалізації прав інтелектуальної власності; забезпечення належного рівня безпеки експлуатації промислових, сільськогосподарських і військових об'єктів, споруд та інженерних мереж. Усі ці положення мають бути закріплені і розвинені у нових нормативно-правових актах.

Висновки. Необхідно законодавчо закріпити поняття «обіг технологій». Список існуючих суб'єктів трансферу технологій потрібно доповнити. Існуюче законодавче визначення технології вбачається не зовсім повним, тому пропонується його заміна на більш точне. Запропоновано поділ циклу суспільних відносин щодо обігу технологій на окремі етапи. Доцільно створити єдину доктрину щодо функцій ринку технологій та законодавчо її закріпити. Потрібно закріпити у законодавстві визначення поняття «критичні технології», а також створити спеціальні режими їх обігу. Пропонується модернізація існуючого законодавства та створення єдиного нормативно-правового акта, що регулював би відносини, пов'язані з інноваційною діяльністю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Паташута М. Т. Інновації: понятійно-термінологічний апарат, економічна сутність та шляхи стимулювання / М. Т. Пашута, О. М. Шкільнюк. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 118 с.

3. Давидюк О. М. Технологія як об'єкт господарсько-правового регулювання : монографія / О. М. Давидюк. – Х. : ФІНН, 2010. – 176 с.
4. Прилуцька І. Ринок технологій як невід'ємна складова розвитку інноваційного підприємництва в Україні [Текст] / І. Прилуцька // Вісн. Київ. Нац. ун-ту ім. Тараса Шевченка. Економіка / відп. ред. В. Д. Базилевич. – К. : ВПЦ «Київський ун-т», 2013. – Вип. 4(145). – С. 63–65.
5. Атаманова Ю. Є. Господарсько-правове забезпечення інноваційної політики держави : монографія / Ю. Є. Атаманова. – Х. : ФІНН, 2008. – 424 с.
6. Макаров М. О. Ринок інновацій в аграрному секторі / М. О. Макаров // Економіка АПК. – 2009. – № 7. – С. 86–90.
7. Головінов О. М. Теорія і практичні аспекти розвитку ринку інновацій в Україні / О. М. Головінов, М. О. Головінов // Торгівля і ринок України. Вип. 36. – <http://library.donduet.edu.ua/zbirnik-naukovikh-prats-torgivlya-i-rinok-ukrajini/vipusk-36.html>.
8. Задихайло Д. В. Кодифікація інноваційного законодавства: окремі концептуально-правові підходи / Д. В. Задихайло // Вісн. Акад. прав. наук України : зб. наук. пр. / редкол.: В. Я. Тацій та ін. – Х. : Право, 2010. – № 4 (63). – С. 177–185.
9. Кудрявцева В. В. Кодифікація інвестиційного законодавства України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / В. В. Кудрявцева ; Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. – Х., 2010. – 20 с.
10. Кухар В. І. Господарсько-правове забезпечення державної інвестиційної політики в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / В. І. Кухар ; Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. – Х., 2008. – 20 с.
11. Кривоус В. Б. Інтеграція України в світовий ринок інновацій : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / В. Б. Кривоус ; Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль, 2008. – 20 с.

Стаття надійшла до редакції 16.09.2014.

А. И. ДЕНИСОВ

аспірант кафедри хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

РЫНОК ТЕХНОЛОГИЙ: ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Предложено изменение законодательного понятия «технология». Дано определение понятий «оборот технологий», «критическая технология», предлагается внесение изменений в Закон Украины «О государственной регуляции деятельности в сфере трансфера технологий» для лучшей правовой регламентации правоотношений в сфере обращения технологий. Рассмотрены основные функции рынка технологий.

Ключевые слова: рынок технологий; оборот технологий; технологическая безопасность, трансфер технологий, защита прав.

A. I. DENISOV

Ph. D Student of Department of Economic Law of Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

TECHNOLOGY MARKET: LEGISLATION ASPECTS OF TECHNOLOGICAL SECURITY INTERESTS ENSURING

Problem setting. The technological security provision and the improvement of the state relations regulation in the technology market are determined to be an important objective of a government. Nowadays, these legal relations require better regulation. The definition of the term “technology circulation” is out of legislation, while the term “subjects of the technology market” requests further expanding, etc.

Recent research and publications analysis. A problem of the technology market and the economic and legislative provision of the technological securitization in this market was researched by Yu. Ye. Atamanova, I. M. Budnikevych, C. I. Vinogradov, O. M. Holovinov, O. M. Davydiuk, D. V. Zadykhailo, V. B. Kryvous, V. V. Kudriavtseva, V. I. Kukhar, M. O. Makarov etc. Nevertheless, scientific literature doesn't contain unambiguous definition of the terms “technology”, “technological security”, and of its functions. Thus, the most of scientists suggest that the modernization of the national legislation in order to achieve the better legal relations regulation becomes significantly important.

Paper objective. The main categories of the technology security consideration, subjects and objects of the technology market determination, main functions of the innovation market as well as the national legislation analysis aimed at the improvement and the protection of state technological security.

Paper main body. The Law determines the main subjects of legal relations regarding the technology transfer, but this list needs expanding. Thus, it is suggested to supplement this list with following subjects: “Legal and/or physical persons performing the organization and financial provision of the process of technologies transfer through the provision of intermediate functions and services, which assist a process of the realization of technology transfer relations”. The term “technology circulation” is suggested to be implemented in the present legislation. The term “technology” must be determined more correctly. The author suggests the division of a social relations cycle into separate stages concerning creation, transfer, production, and implementation of the technologies and the realization of produced goods exceptionally with the distribution of the revenues received from this realization, as a system (complex) object of economic and legislative regulations. Functions of the technology market existing in the scientific doctrine were supplemented. It is necessary to perform legal definition of the term “crucial technology” and create special regimes of their circulation.

Conclusions of the research. The legislative registration of the term “technologies circulation” is required. The list of existing subjects of the technology transfer must be supplemented. A present legislative definition of the technology is suggested to be not

complete, thus the author recommends specifying it with the more correct one. The division of the public relations cycle regarding technology circulation into several phases is suggested. It is determined as appropriate to create the single doctrine concerning the technology market and to perform its legislative registration. It is necessary to perform legislative fixation of the term “crucial technologies” and to create special circulation regimes. The modernization of the existing legislation and the creation of the single legislative act, which regulates investment activity relations, are proposed.

The main abstract for the article

The modification of a legislative definition of the term “technology” is suggested. The definitions of the technology security categories, such as “technology circulation” and “crucial technology” are suggested. The amendment of the Law of Ukraine “On State Regulation of Activities in Technology Transfer” for the better legislative regulation of legal relations in the field of the technology circulation is proposed. Basic functions of the technology market are considered.

Key words: technology market; technology circulation; technological security, technology transfer, rights protection.

Л. І. ЗАЇЧЕНКО

інспектор відділу аспірантури
і докторантури Національного
юридичного університету
імені Ярослава Мудрого,
Харків



СПОРТИВНИЙ КЛУБ У СИСТЕМІ КООРДИНАТ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ ГОСПОДАРСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

У статті розглядаються питання сучасного стану правової врегульованості спортивної та фізкультурної діяльності та, зокрема, спортивних клубів як суб'єктів.

У цьому контексті зазначається невідповідність змісту чинного законодавства України сучасним процесам тотальної комерціалізації спортивних відносин. У зв'язку з цим автор розглядає можливі організаційно-правові форми юридичних осіб, що в сучасних умовах дозволяли б спортивним клубам об'єднувати діяльність, спрямовану на спортивні результати, та діяльність, що фінансово дозволяла б їх забезпечувати. Зокрема, у статті запропоновано використовувати господарсько-правову конструкцію підприємства (комерційного та некомерційного), але із певними обмеженнями їх правосуб'єктності.

Ключові слова: фізична культура, спортивна діяльність, спортивний клуб, суб'єкти господарювання, організаційно-правова форма.

Постановка проблеми. Процес руйнування ще радянської моделі системи фінансування спорту, що дійшов свого логічного завершення, фактично ставить перед суспільством гостре питання щодо необхідності комерціалізації спортивних відносин і розробки та здійснення національної спортивної реформи. У фокусі цієї реформи опинилась ціла низка юридично значимих питань, серед яких, як уявляється, центральне місце посідає проблема визначення правового статусу спортивного клубу, його організаційно-правова форма (форми), обсяг правосуб'єктності та «включення» спортивного клубу до системи відповідних організаційно-господарських відносин. Отже, необ-

хідно ставити питання про галузеву приналежність відносин у сфері фізкультури та спорту саме як комплексу об'єктів правового регулювання, виходячи із неоднорідності їх правової природи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У цілому в юридичній і особливо в господарсько-правовій науковій літературі це майже не отримало уваги. Окремі питання щодо сучасного стану прав врегульованості спортивних відносин торкалися у своїх публікаціях Р. Чередник, О. Заярний [1; 2]. Адже предметно, що в контексті суто юридичного аналізу проблематика правового положення спортивного клубу так і не отримала уваги.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення завдань правової політики держави щодо формування перспективного модернізованого законодавства України про фізичну культуру і спорт на новій сучасній основі. Першочерговим завданням законодавчої політики у сфері регулювання відносин фізичної культури і спорту є визначення оптимальної конструкції (конструкцій) організаційно-правової форми спортивного клубу як юридичної особи в контексті сучасних вимог до його правосуб'єктності.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні безперечним є факт знаходження господарського права на етапі свого надзвичайно стрімкого розвитку. Про це свідчить і динаміка законотворчого процесу, і усвідомлення законодавцем необхідності охопити всю складну архітектоніку відносин у сфері господарювання, що своїм масштабом та глибиною постійно відкриває чергові прогалини в законодавчому їх регулюванні.

Спроби з'ясувати усю картину сучасних суспільних інтересів, що виникають у тій чи іншій сфері господарювання, логічно продукують процес численних модернізацій актів господарського законодавства, тим самим створюючи активний попит на розробку нових, більш ефективних правових механізмів взаємодії та реалізації таких інтересів. Ураховуючи постійний вплив процесів глобалізації економічних відносин та спотворений характер трансформаційно-інституційних реформ, що реально відбулись в Україні, але не досягли своїх цілей, адже вони мали б сформувати модель сучасної технологічно озброєної змішаної економіки, слід визнати, що потенціал розвитку господарського права і законодавства в цих умовах можна вважати практично безмежним [3]. Цілком логічним є той факт, що фактично в Україні існує велика кількість спортивних клубів різного спрямування та походження, серед яких є клуби з тенісу, футболу, баскетболу, дзюдо, боксу та ін. Серед таких є клуби, що забезпечують професійну підготовку спортивних досягнень, і такі, що можна віднести до фітнес-індустрії. В основу такого розподілу слід покласти кінцеве призначення такої діяльності, її характер та цілу низку змістовних ознак.

До першого різновиду спортивних клубів можна віднести такі, що належать до професійного спорту. Тобто вони мають на меті отримання *найвищих спортивних досягнень* шляхом участі в офіційно організованих спортивних змаганнях, що проводяться під егідою відповідних федерацій, до складу якої вони входять. Так, згідно зі ст. 20 Закону України «Про фізичну культуру і спорт», спортивна федерація — це (асоціація, спілка, об'єднання тощо) громадська організація фізкультурно-спортивної спрямованості, що створюється для розвитку відповідного виду спорту (версії) і керується у своїй діяльності Конституцією України, законами, іншими нормативно-правовими актами України та своїм статутом. На жаль, ні в Законі України «Про фізичну культуру і спорт», ні у господарському чи цивільному законодавстві не врегульована діяльність таких організацій, що не дає визначеності їх спеціальної правосуб'єктності як юридичних осіб.

На відміну від першого різновиду, який займається спортивною діяльністю загалом із спортсменами-професіоналами, в Україні паралельно функціонують «*любительські*» фізкультурні організації, до яких можна віднести ті клуби, що надають послуги для досягнення особистих результатів фізичного стану шляхом відвідування фітнес-центрів, тренажерних залів, заняття фізкультурою у навчальних закладах. Їх можна віднести до виду фізичної активності, який ми назвемо фізкультура. Серед таких занять можуть бути представлені, на вибір людини (клієнта): аеробіка, тхеквондо, плавання, різноманітні танці, бокс, теніс і т. д. Віднесемо їх до таких, де заняття не є обов'язковими і не мають бути постійними, тобто для власного здоров'я. За оцінкою фахівців, в Україні кількість людей, що регулярно займаються у фітнес-клубах, становить приблизно 1,3 млн осіб. Адже такі фітнес-послуги надаються в основному у містах з чисельністю населення більше 500 тис. осіб. Отже, обсяг українського ринку фітнес-індустрії, який становить 180–200 млн дол. на рік, із темпом щорічного приросту близько 10%, що має потенціал в 1 млрд дол. Звичайно, наявна криза в Україні уповільнила розвиток фітнес-індустрії. На відміну від спорту, де, як вище було зазначено, має місце боротьба за показники спортивних результатів, що фіксуються і мають шкалу оцінювання, та перемоги у публічно організованих змаганнях, що можливі у вигляді медалі, грошового призу та інших матеріальних благ. Отже, як бачимо, правове регулювання діяльності у сфері фізичної культури та спорту має ґрунтуватись на визнанні доволі різної правової природи цих відносин.

Слід зазначити, що і фізкультура з точки зору її організації має у свою чергу два напрями існування. *По-перше*, вона існує у встановлених законодавством публічно-правових формах, є складовою освітнього процесу навчальних програм ВНЗ та середньої освіти і забезпечується державою.

У ст. 30 Закону України «Про фізичну культуру і спорт» йдеться про фізичну підготовку військовослужбовців, яка є складовою частиною загальної системи навчання та виховання особового складу Збройних Сил України та інших військових формувань, утворених відповідно до законів України, і спрямована на забезпечення фізичної готовності особового складу до професійної діяльності. Рівень фізичної підготовленості військовослужбовців, працівників правоохоронних органів, рятувальних та інших спеціальних служб у встановленому порядку враховується при присвоєнні чергових військових і спеціальних звань, призначенні на відповідні посади. *По-друге*, фізкультурна діяльність може базуватись на засадах приватної ініціативи. Тобто, коли існує споживач фізкультурних послуг і суб'єкт господарювання, який їх надає. Що стосується організаційно-правової форми таких суб'єктів у цілому, то це може бути не тільки комерційне підприємство, але і громадська організація, що об'єднує інтереси осіб, зацікавлених у фізичній культурі.

Своєрідним індикатором різниці такої правової природи є особливості змісту правосуб'єктності відповідних юридичних осіб. Тому в першу чергу інтерес дослідника має бути спрямований на визначення власне організаційно-правових форм таких організацій. Адже тільки за цієї умови можна аналізувати усі наступні правові аспекти їх створення, обсягу правосуб'єктності, форм функціонування, ліквідації та реорганізації, правової природи відносин з іншими суб'єктами спортивної та фізкультурної діяльності.

Щодо організаційно-правової форми юридичних осіб як таких, слід зазначити, що юридична наука та законодавство містять різні їх класифікації, зокрема залежно від форм власності, визначених цивільним та господарським законодавством України, способів створення підприємств, порядку управління тощо. Юридичне значення класифікації господарських організацій згідно із ГК України, полягає в необхідності подальшої деталізації окремих організаційно-правових форм у спеціальних законах. Погоджуючись із сформульованим визначенням організаційно-правової форми підприємницьких товариств як системи урегульованих у законодавстві трьох типів відносин, а саме: відносин, що виникають в середині підсистеми «засновник/учасник» між її системно-структурними елементами — засновниками/учасниками з приводу створення, функціонування та припинення господарського товариства як організації; відносин, що виникають усередині підсистеми «юридична особа» з приводу взаємодії її структурних елементів — правоздатність, правовий режим майна, порядок управління; відносин, що виникають між названими підсистемами з приводу функціонування та припинення господарського товариства як юридичної особи, включаючи межі й порядок відповідальності [4, с. 10–13].

Господарське законодавство України, власне ГК України, щодо підприємств оперує такими поняттями, як організаційні форми, види і категорії підприємств, створюючи певну їх класифікацію за цілою низкою ознак. Згідно зі ст. 62 ГК України підприємство — це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому цим Кодексом та іншими законами. Підприємства можуть створюватися як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності.

З точки зору організаційної форми ст. 63 ГК України виділяє такі види підприємств: приватні, господарські товариства, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян (колективні), комунальні та державні (в тому числі казенні). Принциповим у цьому сенсі є розподіл підприємств на унітарні та корпоративні, а також на комерційні та некомерційні. Отже, у п. 4 зазначеної статті унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний капітал, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарними є державні підприємства, комунальні, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника. На відміну від корпоративного підприємства, що відповідно до п. 5 статті утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, у тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Чому необхідно серед широкого арсеналу запропонованих законодавцем організаційно-правових форм юридичних осіб розглянути саме підприємства? Бо існує потужна тенденція до комерціалізації сучасних спортивних та фізкультурних відносин, коли відповідні організації уособлюють власну діяльність саме як господарську з метою отримання прибутку. Отже, комерційна та некомерційна господарська діяльність є невід'ємною складовою

або пов'язаною умовою реалізації спортивних відносин слугує сьогодні беззаперечним фактом, а тому робить обґрунтованою саме таку постановку питання.

Господарську діяльність, що базується на організації спорту вищих досягнень, можна умовно назвати *спортивний бізнес*. Адже вона включає в себе: організацію та проведення масових спортивних заходів, де сам процес змагань як своєрідне видовище набуває форми товару, а масові заходи передбачають надання цілої низки послуг. Прибуток утворюється за рахунок організації таких заходів, що мають розважальний характер, що, зрозуміло, тягне за собою надання супутніх послуг та реалізацію відповідних товарів. Серед таких можуть бути: виготовлення і продаж товарів із клубною символікою, надання послуг у сфері масової фізичної культури, використання спортивного обладнання тощо. Не виключним також є отримання доходів від надання фізкультурно-спортивних послуг на платній основі. Адже тренерська робота у клубі, підтримання основних фондів та інвентарної бази — також потребує витрат. До послуг, що може надавати такий клуб, можна віднести оренду інвентарю, вироблення сувенірів і, власне, платне надання фізкультурних та спортивних послуг. Отже, така діяльність має цілком предметну специфіку і може бути відокремлена від інших видів господарської діяльності, а отже, претендувати на специфіку предмета правосуб'єктності відповідних господарських організацій. На нашу думку, об'єднати ці різні, але пов'язані із забезпеченням можливості провадити спортивну діяльність, види господарювання можливо лише інтегруючи їх під знаменником підприємства як організаційно-правової форми суб'єкта господарювання. Можна припустити, що така сфера реалізації господарської діяльності може знаходитись у тіні і тому діяльність сучасних клубів формально може бути збитковою. Це вже питання правоохоронної діяльності у сфері спорту, де існує «тінізація» та криміналізація реальних господарських відносин. Але кількість і строки функціонування різноманітних спортивних клубів в Україні, навпаки, лише підкреслюють їх фактичну фінансову спроможність. Ті клуби, що не мають на меті отримання прибутку або такий прибуток не покриває витрати, в умовах відсутнього державного фінансування, можуть покривати видатки тільки за рахунок спонсорства. Спонсорство, як відомо, це діяльність як фізичних, так і юридичних осіб з метою отримання якогось суспільного ефекту або в обмін на рекламу. На жаль, такий спосіб фінансування клубу не має систематичного характеру.

Фактична комерціалізація спортивної діяльності може забезпечуватись у результаті створення спортивних клубів у формі господарської організації, що у свою чергу може створити підприємство чи існувати у формі особливо-

го типу господарської організації. Підприємство, у свою чергу, поділяється на комерційне підприємство, що складається із господарських товариств та унітарних підприємств громадських організацій, і некомерційне, що може бути комунальним некомерційним підприємством.

Комерційне підприємство здійснює операції, кінцевою метою яких є отримання прибутку. Некомерційне підприємство ставить за мету задоволення певних потреб територіальних громад без отримання прибутку, наприклад у випадку, коли собівартість вироблених товарів перевищує платоспроможність більшості членів територіальної громади.

Потребує розгляду також і правове становище підприємств об'єднань громадян, що визначається ст. 112 ГК України, згідно з якою підприємством об'єднання громадян, релігійної організації є унітарне підприємство, засноване на власності об'єднання громадян (громадської організації, політичної партії) або власності релігійної організації для здійснення господарської діяльності з метою виконання їх статутних завдань. Право власності об'єднань громадян реалізують їх вищі статутні органи управління в порядку, передбаченому законом та статутними документами.

Засновником підприємства об'єднання громадян є відповідне об'єднання громадян, що має статус юридичної особи, а також об'єднання (спілка) громадських організацій у разі, якщо його статутом передбачено право заснування підприємств. Таким чином, комерціалізація спортивної діяльності може відбуватись і шляхом розподілу суто спортивної діяльності та комерційної діяльності, що забезпечується в формах існування спортивної громадської організації та заснованих нею унітарних підприємств як суб'єкта господарювання.

У той же час громадське об'єднання за українським законодавством — це добровільне об'єднання фізичних осіб та/або юридичних осіб приватного права для здійснення та захисту прав і свобод, задоволення суспільних, зокрема економічних, соціальних, культурних, екологічних та інших інтересів. Громадське об'єднання за організаційно-правовою формою може бути громадською організацією або громадською спілкою.

Таким чином, функціонування спортивної громадської організації, а також унітарного комерційного підприємства, нею заснованого, дозволяє доволі чітко розмежувати два різних за природою види діяльності: фізичну культуру та спорт, що спрямовані на досягнення відповідних показників здоров'я, фізичної форми та можливостей організму, а з другого — комерційні послуги, що пов'язані із фізичною культурою та спортом, з відповідними платними послугами, що і забезпечують економічну можливість реалізації власне фізкультурних та спортивних досягнень.

Ще однією організаційно-правовою формою спортивного клубу може бути тільки об'єднання громадян. Такі об'єднання цілком успішно і вдало існували за радянських часів, коли знаходились на державному забезпеченні, тобто систематичне фінансування давало змогу забезпечити і сплатити заробітну плату тренерам, суддям, організувати змагання, медичну інфраструктуру та ін. У сучасних умовах неможливо уявити існування такої організації без допомоги внесків, що, на жаль, є не системними і у цьому випадку теж. Тому якщо така форма фінансового самозабезпечення є господарською діяльністю, але може бути організована не в межах громадської організації, а в межах спеціально створеної цією організацією унітарного підприємства, що прямо дозволяє Закон України «Про громадські організації». Тобто така форма господарської діяльності дозволить фактично прибуткам надходити до громадської організації, тобто фінансуватись за рахунок унітарного підприємства. Особливістю громадської організації є визначення обсягу її правоздатності. Адже ні Закон України «Про громадські організації», ні Цивільний кодекс не містять жодного пункту про це. Так, прийнято вважати, що діяльність підприємства повинна бути тісно пов'язана із її безпосередньою призначеністю. Неможливо допустити виробництво й реалізацію підакцизних товарів, фінансових операцій, здійснення специфічних видів діяльності з особливим правовим режимом.

Висновки. Очевидно, що дозволені види комерційної господарської діяльності мають бути «технологічно» і предметно пов'язані із спортом та фізичною культурою, залученням широкого кола споживачів відповідних послуг. В іншому випадку потенційно існує загроза маскуванню господарської діяльності під «дах» спортивних клубів, що може стати небезпечною формою тінізації і криміналізації, як спорту, так і господарської діяльності.

Разом із тим, аналізуючи статuti різних спортивних клубів, стає очевидним, що вони зазвичай формально визначають себе як громадські організації, але таким чином уможливають для себе проведення активної господарської діяльності щодо самозабезпечення спорту необхідним фінансовим ресурсом. Адже господарська діяльність не є елементом правосуб'єктності громадських організацій. У той же час системний характер включення до статутних документів прав відповідних організацій здійснювати послуги на комерційних засадах, свідчить про життєво необхідний характер «комерційного супроводження» спортивної діяльності. Отже, порушена проблема необхідності адекватної правової інституціоналізації спортивних клубів як юридичних осіб є доволі актуальною і має бути вирішена в ході спортивної реформи.

Принциповим положенням правової політики в цій сфері має стати надання суб'єктам спортивної та фізкультурної діяльності широкого вибору відповідних організаційно-правових форм — від громадської організації до комер-

ційного підприємства. При цьому слід виходити із того, що комерційне підприємство — спортивний клуб має містити спеціальну правосуб'єктність, тобто логічно передбачати заборони для цілої низки видів діяльності, що не мають зі спортом будь-якого змістовного зв'язку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Чередник Р. В. Становлення спортивного права як комплексної галузі в правовій системі України [Електронний ресурс] / Р. В. Чередник. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/App/2011_42/Cherednik.pdf.
2. Заярний О. Суб'єкти спортивних правовідносин [Електронний ресурс] / О. Заярний. – Режим доступу: http://smi.liga.net/articles/2012-01-05/3772717-sub_kti_sportivnikh_pravov_dnosin.htm.
3. Засоби та механізми господарсько-правового регулювання : кол. монографія / за наук. ред. Д. В. Задихайла. – Х. : Юрайт, 2013. – 416 с.
4. Кочергіна К. О. Зміст організаційно-правових форм підприємницьких товариств: інтереси, функції, правові засоби : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. – Х., 2005. – С. 10–13.

Стаття надійшла до редакції 19.09.2014.

Л. И. ЗАИЧЕНКО

инспектор отдела аспирантуры и докторантуры Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

СПОРТИВНЫЙ КЛУБ В СИСТЕМЕ КООРДИНАТ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье рассматриваются вопросы современного состояния правового регулирования спортивной и физкультурной деятельности, особенно спортивных клубов как субъектов.

В этом контексте отмечается несоответствие содержания действующего законодательства Украины современным процессам тотальной коммерциализации спортивных отношений. В этой связи автор рассматривает возможные организационно-правовые формы юридических лиц, которые в современных условиях разрешали бы спортивным клубам объединять деятельность, направленную на спортивные результаты и финансово обеспечивающую. В статье предложено использовать хозяйственно-правовую конструкцию предприятия (коммерческого и некоммерческого), но с определенным ограничением их правосубъектности.

Ключевые слова: физическая культура, спортивная деятельность, спортивный клуб, субъекты хозяйствования, организационно-правовая форма.

L. I. ZAICHENKO

specialist of Reserch, National Law University named after Yaroslav the Wise, Kharkiv

SPORT CLUB IN THE COORDINATE SYSTEM OF ORGANIZATIONAL AND LEGAL FORMS OF ECONOMIC ORGANIZATIONS

Problem settings. The article deals with questions of modern conditions of legal regulations of sport and physical activity, especially sport clubs as subjects.

In this context, the discrepancy of content of the working legislation of Ukraine and in modern process of total commercialism of sport relationships is emphasized. In accordance with this, the author considers all possible organizational and legal forms of corporate body, which in modern conditions allow the sport club to join activity, which is aimed to achieve sport results and activity which financially allow to provide them. In particular, it is suggested in the article the usage of legal and commercial construction of enterprise (commercial-non-commercial), but with some limitations of its legal personality.

Recent research and publications analysis. In general, in legal and especially in commercial legal science literature it is not paid attention to. Cherednik R., Zayarniy O. touched upon separate questions. Concerning contemporary state of rights of well regulated sport relationships In fact the problem of legal position of sport club is not being paid attention to in the context of special legal analysis.

Paper objective. Such pure legal questions of the form of organization of sport and physical activity, legal position of subjects of the sport activity, formation of means of government regulations, forms of international sport cooperation and so on are inevitable.

Consulting sot the research. Physical training and sport have a considerable importance for society and health of the nation. This importance can be considered in the axiological aspects and in the aspect of social values and also as a quite scaled complex of social relationships, which should be directed by the state in positive directions.

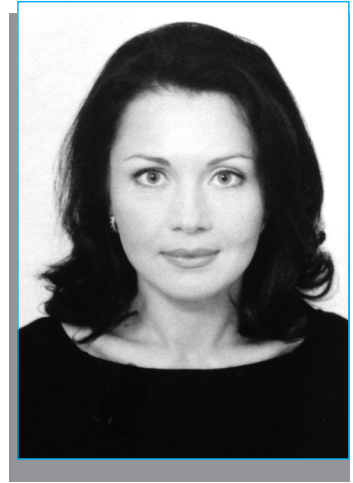
The main annotation to the article

Abstract. The purpose of the article is to determine the tasks of state legal policy as to formation of the perspective contemporary legislation of Ukraine about physical culture and sport on a new modern basis. The primarily task of the legislative policy in the field of regulation of relationship of physical culture and sport is to determine the optimal construction of organisation and legal form of sport club as a legal entity in the context of modern requirements to its subjectivity.

Key words: physical training, sport activity, sport club, subjects of economy, organizational and legal form.

В. В. КУДРЯВЦЕВА

кандидат юридичних наук,
асистент кафедри господарського права
Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків



**СТРУКТУРА ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ
ЯК МАТРИЦЯ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО
РЕГУЛЮВАННЯ**

Проаналізовано структуру та основні властивості функціонування інвестиційного ринку як економічної системи. Запропоновано авторський підхід щодо подальшого господарсько-правового забезпечення функціонування інвестиційного ринку.

Ключові слова: інвестування, інвестиційна діяльність, суб'єкти інвестиційної діяльності, інвестиційний попит, інвестиційна пропозиція, інвестиційний ринок.

Постановка проблеми. Інвестиційні відносини є дуже важливою та невід'ємною частиною ринкової економіки будь-якої країни. Системний аналіз цих специфічних відносин свідчить про необхідність їх розгляду як елементів інвестиційного ринку, що є складовою більш широкого поняття – «ринкова економічна система».

На думку П. Самуельсона, ринкова економіка є складним механізмом, що об'єднує людей, різноманітні види діяльності і виробництва за допомогою цін і ринків. У свою чергу ринок визначається ним як механізм, що дозволяє покупцям і продавцям спільно встановлювати ціни і визначати необхідну кількість товарів та послуг [1, с. 47].

Слід відмітити, що в науковій літературі існують і інші визначення ринкової економіки [2, с. 10; 3, с. 17; 4, с. 22; 5, с. 11; 6, с. 4]. Так, найбільш поширеним розумінням цієї категорії серед вчених-економістів є визначення ринкової економіки як сукупності економічних відносин, органічно пов'язаних із товарно-грошовим обміном [7, с. 14].

Відповідно до цього в структурі ринкової економіки як системи можна виділити такі складові: 1) суб'єкти — покупці, продавці та посередники; 2) об'єкти — товарна маса, яка представлена як звичайними, так і специфічними товарами (гроші, послуги, робоча сила тощо); 3) саме відносини, їх зміст та характер; 4) інфраструктура ринкової економіки — допоміжна складова частина ринку, що створює умови для його функціонування та обслуговує товарно-грошовий обмін.

Вважаємо, функціонування ринку як організованого утворення, що має свою систему, передбачає необхідність його аналізу у двох напрямках: на рівні окремих підсистем і в контексті окремих його функціональних особливостей.

В економічній науці ринкові відносини традиційно розглядаються за такими критеріями, як тип ринку, характер державного впливу на нього, суб'єктний та об'єктний склад [8, с. 82]. Так, за типом ринку розподіляються на розвинені та нерозвинені; вільноконкуренційні й монополістичні (олігополістичні). Залежно від впливу держави виокремлюють регульовані, нерегульовані та інші ринки. За характером суб'єктного складу в межах ринкової економіки можуть співіснувати державний, кооперативний і приватний сектори.

Диференціація за об'єктним критерієм дозволяє виділити в структурі єдиної ринкової економічної системи ринки засобів виробництва, предметів споживання, робочої сили, а також грошовий ринок, ринок цінних паперів, ринок інформації тощо.

Виходячи зі специфіки об'єктів обміну, в економічній літературі пропонується вирізняти також й інші окремі структурні форми ринку, зокрема ринок капіталів і ринок інвестицій [9, с. 45]. Слід погодитись, що такі форми ринку складаються на підставі їх функціонального призначення, а не залежно від об'єктів товарно-грошового обміну, адже у вигляді інвестицій до процесу виробництва можуть залучатися і права на об'єкти інтелектуальної власності [10].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика господарсько-правового забезпечення інвестиційних відносин достатньо продуктивно розроблялась у роботах О. М. Вінник, Д. В. Задихайла, В. І. Кухаря, Л. В. Таран, Р. Б. Шишки та інших. Однак інвестиційний ринок як системний ієрархічний комплекс господарських відносин спеціальним предметом наукових досліджень в роботах названих фахівців ще не став.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є з'ясування особливостей функціонування інвестиційного ринку, формулювання теоретичних засад систематики господарсько-правових засобів регулювання відносин, що виникають у межах такого ринку, та визначення правових особливостей здійснення комерційної інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. На доктринальному рівні інвестиційний ринок визначається як «форма взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності, через яких реалізується інвестиційний попит та інвестиційна пропозиція» [11, с. 42]. Серед умов здійснення інвестиційного процесу в ринковій економіці виділено: наявність значного інвестиційного капіталу з диверсифікованою за формами власності структурою, що характеризується домінуванням приватного інвестиційного капіталу; багатоманітність суб'єктів інвестиційної діяльності різної організаційно-правової форми та інституціональної організації; наявність мережі інвестиційних посередників, що сприяють реалізації інвестиційного попиту та пропозиції; розподіл інвестиційного капіталу за об'єктами інвестування відповідно до економічних критеріїв оцінки привабливості інвестицій через механізм інвестиційного ринку; наявність розвинутого багатосегментного ринку об'єктів інвестиційної діяльності, що виступають у формі інвестиційних товарів [11, с. 44].

Вбачається, було б коректніше розглядати ці фактори не стільки як умови здійснення інвестиційного процесу, скільки як основні елементи саме інвестиційного ринку, через який у ринковій економіці здійснюється кругообіг інвестицій, перетворення інвестиційних ресурсів в об'єкти інвестування, що забезпечують майбутній приріст вартості.

Загальновідомим є той факт, що динаміка будь-якого ринку взагалі визначається через співвідношення таких двох базових економічних категорій, як попит і пропозиція. Будучи складним динамічним економічним явищем інвестиційний ринок, у межах якого здійснюється інвестиційний процес, характеризується такими основними чинниками, як інвестиційний попит та пропозиція, конкуренція й ціна. В цьому сенсі основним фактором, що визначає загальний стан та масштаби інвестиційного ринку, є формування сукупного інвестиційного попиту та пропозиції. Важливо зауважити, що здатність попиту і пропозиції реагувати на мінливу ринкову ситуацію, їх власний динамізм є характерним моментом, який впливає на ефективність функціонування ринкового механізму. З'ясування цих особливостей дає змогу в подальшому визначитись із об'єктами, вплив на які може забезпечити ефективність державної інвестиційної політики. Саме в цьому контексті аналіз факторів, що визначають формування інвестиційного попиту та інвестиційної пропозиції, заслуговує значної уваги. Однак спочатку доцільним було б визначитись із сутністю такої специфічної термінології.

В економічній літературі зазвичай прийнято схематизувати попит і пропозицію на рівень платоспроможного попиту на певні товари споживчого призначення. У зв'язку з цим власник грошей уособлює попит, а власник товарів — пропозицію [12, с. 12]. Згідно з таким підходом інвестиційний ринок має свою суттєву специфіку. Не заперечуючи товарно-грошовий характер інвестиційних відносин, слід зазначити, що інвестор (власник цінностей,

вкладених ним в об'єкти підприємницької діяльності) має спроможність утворювати прибуток, виступаючи власником специфічного, на який є попит серед потенційних реципієнтів інвестицій. З другого боку, реципієнти інвестицій (особи, які мають потребу у залученні додаткових інвестиційних коштів) пропонують інвестору певний товар у вигляді, наприклад, корпоративних прав або набуття зобов'язального статусу, що включають в себе право на отримання доходів та прибутків. Таким чином, однією з ускладнюючих обставин інвестиційних відносин є те, що основні суб'єкти інвестиційного ринку умовно виступають учасниками так званих бартерних відносин. Звідси категорії попиту та пропозиції мають двосторонній характер.

У зв'язку з цим з метою уникнення термінологічної плутанини доцільним було б схематизувати розгляд інвестиційних відносин в односторонньому напрямі: «інвестор» — це «власник товару», що пропонується на ринку, а «реципієнт інвестицій» — споживач інвестиційного товару, або в кожному окремому випадку обов'язково позначити той чи інший контекст (спрямованість) аналізу інвестиційних відносин.

Слід також зазначити, що діяльність на ринку інституціональних інвестиційних посередників, які одночасно уособлюють і сторону попиту, і сторону пропозиції, суттєво ускладнює вказані схематичні підходи. Яскравим прикладом цього є професійна діяльність корпоративних інвестиційних фондів, яка здійснюється фактично у двох напрямках — по-перше, стосовно вкладників, яким пропонуються цінні папери, емітовані фондом, а, по-друге, стосовно господарюючих суб'єктів, чия підприємницька діяльність інвестується через придбання випущених ними цінних паперів. Вищевикладене змушує відноситись до категорій «інвестиційний попит» і «інвестиційна пропозиція» з особливою пересторогою.

Вбачається, інвестиційна пропозиція в її реальному вимірі (реальна інвестиційна пропозиція) становить обсяг тих інвестиційних ресурсів, що безпосередньо призначені для інвестиційних цілей. При цьому потенційна інвестиційна пропозиція є відображенням рівня акумульованого суб'єктами економічної діяльності доходу, котрий може бути спрямований на інвестування, а тому складає потенційний інвестиційний капітал.

У той же час інвестиційний попит становить попит суб'єктів господарювання на інвестиційний капітал для забезпечення розширеного відтворення виробничого процесу.

З точки зору досягнення цілей правового регулювання і особливо його ефективності в контексті застосування заходів державного впливу на інвестиційні відносини, важливого значення набувають безпосередні фактори, що позначаються на інвестиційному попиті та інвестиційній пропозиції. Саме їх детальний аналіз, який буде наведено нижче, надасть змогу з'ясувати обсяг можливостей правових засобів впливу на процес здійснення інвестицій.

В економічній літературі фактори, що визначають інвестиційну пропозицію, поділяють на фактори макроекономічного та мікроекономічного рівня [13, с. 20–22]. Чинниками макроекономічного рівня виступають: національний обсяг виробництва; обсяг накопичень; грошові доходи населення; розподіл доходів, що отримують з метою споживання або зберігання; очікуваний темп інфляції; ставка позичкового проценту; податкова політика держави; умови функціонування фінансового ринку; обмінний курс національної грошової одиниці; зміни в економічній і політичній ситуації країни. На мікроекономічному рівні до факторів, що визначають параметри інвестиційної пропозиції, слід віднести норму очікуваного прибутку, витрати на здійснення інвестицій та очікування суб'єктів господарювання тих чи інших параметрів майбутньої ринкової кон'юнктури.

Слід зазначити, що як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівнях названі фактори активно взаємодіють один з одним. Так, при всій важливості фактора норми очікуваної прибутковості вкладень інвестор, що власне і діє з метою отримання прибутку, має враховувати, що такий очікуваний прибуток повинен бути суттєво вищим порівняно із процентом по депозитним вкладам, запропонованим банківськими установами, а також порівняно з рівнем витрат на здійснення інвестицій. Аналогічною складною суспільно-економічною категорією виступає інвестиційний попит на товари інвестиційного призначення, який залежить від ціни та багатьох інших нецінових факторів.

Головним узагальнюючим чинником, який визначатиме попит на об'єкт інвестиційної діяльності, є спроможність цього об'єкта приносити прибуток. У свою чергу ця спроможність визначається відповідними параметрами ринкової кон'юнктури в секторі локалізації об'єкта інвестування, що й зумовлює той чи інший рівень підприємницької, а отже й інвестиційної активності. Звідси головним інтеграційним фактором інвестиційного попиту слід визнати очікування високої норми прибутковості з інвестування об'єктів підприємницької діяльності, адже саме це є підставою для прийняття рішення про необхідність як залучення інвестицій, так і інвестування.

Стан конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках також справляє суттєвий вплив на інвестиційний попит, оскільки низький рівень конкуренції на ринку об'єктивно підвищує прибутковість вкладень. Таке твердження є справедливим і для монополістичних або олігополістичних ринків в разі інвестування підприємницької діяльності відповідних угруповань. Разом із тим неможна ігнорувати той факт, що конкурентний ринок товарів та послуг також підвищує попит на інвестиції, особливо інвестиції інноваційного характеру.

Додатковим фактором, що визначає параметри інвестиційного попиту, є зміст податкового законодавства, податкової та амортизаційної політики держави. Законодавець усвідомлює ситуацію, коли зношення основних ви-

робничих фондів стає загальнонаціональною проблемою, а не проблемою окремих підприємців. У зв'язку з цим виникає потреба у внесенні відповідних змін до податкового законодавства, які б створювали необхідні стимули для залучення інвестицій, у тому числі і для самоінвестування в оновлені основні виробничі фонди.

Збалансованість інвестиційного попиту та інвестиційної пропозиції, яка досягається конкретними засобами ринкової саморегуляції, складає механізм інвестиційного ринку. Проте слід визнати, що структура й обсяги інвестиційного попиту визначають напрями реалізації інвестиційної пропозиції. Так само пропозиція орієнтована на найбільш рентабельні об'єкти інвестування, які і визначатимуть напрями й обсяги потоків на інвестиційному ринку. Завдяки цьому і відбувається переливання інвестиційних ресурсів у найбільш прибуткові сфери інвестиційної діяльності.

Таким чином, результатом зазначеного вище процесу має стати встановлення рівноваги на інвестиційному ринку. Така рівновага виступає як ідеальна економічна система, що характеризується сукупною пропорційністю інвестиційних ресурсів та їх використанням, оптимальною реалізацією економічних інтересів суб'єктів інвестиційної діяльності.

Як відомо, ринкові механізми, в тому числі й механізми інвестиційного ринку, ніде не функціонують у режимі ідеальних моделей. Відсутність чистої конкуренції обмежує динамізм інвестиційного попиту та пропозиції, погіршує можливості їх балансування, а відповідно й встановлення ціни на рівновісному рівні. Така ситуація перешкоджає потенційним учасникам інвестиційної діяльності отримати прямий доступ на ринок, ускладнює їх можливість реалізувати інвестиційні ресурси за ринковими цінами. В той же час суб'єкти інвестиційної діяльності, що являють собою олігархічний капітал, отримують переваги завдяки своїм можливостям неконкурентного впливу на кон'юнктуру інвестиційного ринку.

Слід зазначити, що ідеальна модель функціонування інвестиційного ринку передбачає не тільки рівний доступ усіх учасників інвестиційної діяльності до ринку, але і передбачає наявність на ньому розвиненої інфраструктури. Тому ефективне функціонування інвестиційного ринку можливе лише за умови розвиненого ринку фінансових послуг, цінних паперів, потужної банківської системи. Адже вказані ринкові сфери знаходяться в органічному зв'язку і взаємодії з інвестиційним ринком, котрий виступає як система більш високого порядку.

У зв'язку з цим такі важливі фактори функціонування інвестиційного ринку, як формування відсоткових ставок, рівні умови інвестування в галузевому і регіональних аспектах, привабливість довгострокових вкладень, регульований рівень інфляції утворюють відносно автономні ієрархічно підсис-

темні явища, що потребують скоординованого, узгодженого порядку функціонування в межах загального для них інвестиційного ринку. Варто погодитись з думкою Л. Л. Ігоніної про неспроможність ринкового механізму самостійно забезпечити ці умови, що у свою чергу підвищує роль державного впливу на елементи ринкової системи [11, с. 57].

Загальними напрямками впливу держави на функціонування інвестиційного ринку є: стимулювання накопичення інвестиційних ресурсів, інвестиційного потенціалу та формування широких можливостей потенційної інвестиційної пропозиції; стимулювання інвестиційного попиту за рахунок забезпечення умов підприємницької діяльності, ефективного захисту національного товаровиробника на національному та іноземних ринках товарів і послуг.

Дуже важливою є роль держави у справі створення інфраструктури функціонування інвестиційного ринку. Це стосується в першу чергу створення системи інвестиційних посередників. Враховуючи, що головним власником інвестиційних ресурсів є населення, а головним споживачем — підприємства, інститути, які б забезпечували акумуляцію тимчасово вільних коштів одних суб'єктів і цілеспрямоване використання їх іншими, займають об'єктивно важливе місце на інвестиційному ринку, виконуючи при цьому комплекс необхідних функцій, без яких цей ринок фактично не є життєздатним.

Необхідно зазначити, що інфраструктура інвестиційного ринку складається з інвестиційних посередників та їх діяльності, а також системи державного впливу на інвестиційні відносини.

Як відомо, інвестиційні ресурси, що знаходяться у власності населення, домашніх господарств складають головну частку цих ресурсів і мають назву заощадження [14, с. 20]. Причому такі заощадження диференціюють, як правило, на дві групи: організовану й неорганізовану. Так, організовані — це заощадження, що існують у формі банківських депозитів, придбаних цінних паперів. Вони становлять ті грошові кошти населення, що вже акумульовані інвестиційними посередниками і є готовими ресурсами для інвестування в підприємницьку діяльність самими інвестиційними посередниками. Що ж стосується неорганізованих заощаджень, то зазвичай їх представляють у вигляді коштів, що зберігаються у національній або іноземній валюті і залишаються у своїх власників — громадян. Саме ця форма заощаджень утворює потенційний інвестиційний ресурс.

Слід підкреслити, що поряд із заощадженнями населення, інвестиційні ресурси, які утворюються в державі, формуються за рахунок власних ресурсів інвестиційних посередників, тимчасово вільних грошових коштів підприємств, коштів іноземних інвесторів (як окреме джерело таких ресурсів), а також коштів держави, інших держав і міжурядових організацій.

Отже, враховуючи важливу роль інвестиційних посередників у процесі реалізації інвестиційної пропозиції та інвестиційного попиту, логічним є те, що ринковий механізм мобілізації інвестиційних ресурсів та їх спрямованого розміщення передбачає наявність розвиненої інфраструктури, яка супроводжує інвестиційний процес, у вигляді інвестиційних посередників, утворених в різних, але визначених законодавством, спеціальних організаційно-правових формах відповідно до функціональної специфіки їх діяльності. Так, за організаційно-правовою формою, видами та врегульованим законодавством, порядком здійснення діяльності мережа інвестиційних посередників повинна відповідати ступеню розвитку ринкової економіки взагалі і рівню тих завдань в інвестиційній сфері, що є складовою економічної політики держави зокрема.

Традиційно інвестиційних посередників поділяють на: банківські установи та небанківські фінансові установи (страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, кредитні спілки, ломбарди та ін.).

Слід зазначити, що складне співвідношення ринків фінансових послуг, цінних паперів та інвестиційного ринку утворює складне функціональне співвідношення і названих інвестиційних посередників. Таке твердження пояснюється тим, що для одних з них (наприклад, для інститутів спільного інвестування) акумуляція грошових коштів населення і підприємств з наступним інвестуванням в об'єкти підприємницької діяльності є головним функціональним призначенням, у той час як для інших цей вид діяльності служить суміжним, похідним функціональним навантаженням порівняно з основним, наприклад, наданням страхових послуг. Незважаючи на це можна виокремити загальну характеристику для перелічених вище трьох груп інвестиційних посередників, а саме — акумулювання ними тимчасово вільних коштів населення, підприємств, із наступним інвестуванням їх у підприємницьку діяльність.

Реальна конфігурація інфраструктури інвестиційного ринку залежить від співвідношення кредитного і фондового ринків, що історично складаються в межах національної економіки будь-якої країни. Так, залежно від засобу трансформації заощаджень в інвестиції фінансовий ринок розподіляється на два основні сегменти:

- кредитний ринок, де формування інвестиційного капіталу здійснюється через кредитні установи;
- фондовий ринок, на якому розподіл інвестиційних ресурсів здійснюється шляхом випуску і продажу цінних паперів.

У цьому контексті слід вказати, що інвестування через кредитний ринок відіграє більш активну роль у розвинених країнах, адже частка кредиту в фінансуванні потреб підприємницької діяльності доходить до 60%. Такий показник зумовлюється широким використанням зберігання коштів на банківських депозитах. У той же час використання механізму фондового ринку, наприклад у США, складає 18% від загального обсягу капіталовкладень корпорації.

Висновки. 1. Інвестиційне законодавство України на будь-якому з етапів його розвитку в цілому відзначалось достатньо високим рівнем законодавчої техніки, якістю правового регулювання, шириною охоплення суспільних відносин, що входять до його предмета. Поряд із цим інвестиційне законодавство потребує постійного удосконалення та приведення відповідно до сучасних потреб окремих її суб'єктів та суспільства в цілому. На нашу думку, досягнення цієї мети можливе лише за умови стабільного тісного контакту й плідної співпраці між законодавцем та інвесторами.

2. Інвестиційний процес слід розглядати як прояв функціонування інвестиційного ринку через рух цінностей, котрі можуть служити як капітал, що триває від початку їх формування, акумуляції до вкладання і розподілу прибутків від використання у підприємницькій діяльності. Усі ланки інвестиційного процесу функціонують у власному нормативно-правовому, адміністративному, конкурентному, кон'юнктурному, інформаційному режимі. При цьому на всіх ланках інвестиційного процесу в межах правосуб'єктності, господарської компетенції і реальної свободи підприємницької діяльності приймаються рішення, що є продуктом певного психологічного процесу.

3. Управління інвестиційним процесом може відбуватися через прямий та опосередкований вплив на прийняття рішень, спрямовану корекцію режимів його функціонування. Так, ланка формування інвестиційного ресурсу як формування інвестиційної пропозиції і ланка інвестиційного попиту у вигляді суб'єктів із сформованою чіткою потребою в інвестиціях повинні виступати протилежними полюсами, між якими як електричний струм спрямовано рухаються інвестиції.

4. Господарсько-правове регулювання інвестиційного ринку повинно базуватись на забезпеченні правовими засобами як його ключових елементів, так і характеру взаємодії в самій системі, якою власне і є інвестиційний ринок.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Самуэльсон Пол Э. Экономика / Пол Э. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус ; пер. с англ. Н. В. Шульпиной. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2000. – 688 с.
2. Крупка М. І. Основи економічної теорії : [підручник] / М. І. Крупка, П. І. Островерх, С. К. Реверчук. – К. : Атіка, 2001. – 344 с.
3. Селезнев В. Основы рыночной экономики Украины : [учеб. пособие] / Владимир Селезнев. – [2-е изд., доп. и перераб.]. – К. : А. С. К., 2002. – 656 с.
4. Иохин В. Я. Экономическая теория: введение в рынок и микроэкономический анализ : [учебник] / В. Я. Иохин. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 512 с.
5. Козырев В. М. Основы современной экономики : [учебник] / В. М. Козырев. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 432 с.
6. Основы економічної теорії : [навч. посіб.] / за ред. В. А. Предборського. – К. : Кондор, 2002. – 621 с.

7. Черкасов Г. И. Рынок: регулирование рынка : [учеб. пособие для вузов] / Г. И. Черкасов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 222 с.
8. Современный рынок: природа и развитие / под ред. Э. П. Дунаева, И. Е. Рудаковой. – М. : Изд-во МГУ, 1992. – 133 с.
9. Суторміна В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій : [навч. посіб.] / В. М. Суторміна, В. М. Федосов, Н. С. Рязанова. – К. : Либідь, 1993. – 247 с.
10. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-ХІІ // Відом. Верховної Ради України. – 1991. – № 47. – Ст. 646.
11. Игонина Л. Л. Инвестиции : [учеб. пособие] / Л. Л. Игонина. – М. : Юристь, 2002. – 480 с.
12. Котлер Ф. Основы маркетинга / Филипп Котлер ; [пер. с англ. Е. М. Пенькова]. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.
13. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика : в 2 т. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю ; пер. с англ. С. В. Черпакова. – М. : Туран, 1996. – Т. I. – 400 с.
14. Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг: теорія і практика : [навч. посіб.] / В. П. Ходаківська, В. В. Беляєв. – К. : ЦУЛ, 2002. – 616 с.

Стаття надійшла до редакції 17.09.2014.

В. В. КУДРЯВЦЕВА

кандидат юридических наук, асистент кафедри господарського права Національного юридического університету імені Ярослава Мудрого, Харків

СТРУКТУРА ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКА ЯК МАТРИЦА ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Проаналізована структура і ключеві особливості функціонування інвестиційного ринку як економічної системи. Предложено авторський підхід дальнішого господарсько-правового забезпечення функціонування інвестиційного ринку.

Ключевые слова: інвестування, інвестиційна діяльність, суб'єкти інвестиційної діяльності, інвестиційний спрос, інвестиційне пропозиція, інвестиційний ринок.

V. V. KUDRIAVTSEVA

Ph. D of Department of Economic Law of Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

THE STRUCTURE OF THE INVESTMENT MARKET AS A MATRIX OF THE ECONOMIC AND LEGISLATIVE REGULATION

Problem setting. A structure and the main properties of investment market functioning as an economic system are analyzed. An author's approach referring further economic and legislative provision of investment market functioning is suggested.

Recent research and publications analysis. The problem of the economic and legislative provision of the investment relations was developed in papers of O. M. Vinnyk, D. V. Zadykhailo, V. I. Kukhar, L. V. Taran, R. B. Shyshka etc. Thus, the investment market itself, as a systematized hierarchy complex of economic relations, didn't become a special subject of scientific research in scientific papers of the determined above authors.

Paper objective. An aim of the article is dedicated to the determination of peculiarities of the investment market, the formulation of theoretical aspects of economic and legislative means of the relations, appearing in this market, as well as to the determination of legal peculiarities of the commercial investment activity performance.

Paper main body. Ukrainian investment legislation in any phase of its development was generally characterized by a high enough rate of the legislation technique, the legal regulation quality, social relations widening, which refer to the subject of the research. Thus, the investment legislation requests the permanent improvement and the organization in accordance with the present requirements of certain subjects and the general public demand. The determined above aim may be achieved in terms of a stable close contact and the cooperation between a legislator and investors.

Conclusions of the research. The investment process must be considered as a financial market functioning through the movement of the values, which may used as the capital, lasting from the beginning of their formation, the accumulation to investment, and the distribution of the profit from their usage during business activities. All phases of an investment process function in their own legislative, administrative, competitive, conjunctive and informational regimes are considered. At the same time, at all the phases of the investment process within the legal relations, economic competence and real freedom of entrepreneurship, certain decisions as a result of a psychological process are taken.

Investment process management may be implemented through a direct or an indirect influence on decision-making, directed correction of the regimes of its functioning. Thus, the phase of investment resource formation as investment supply formation and a phase of investment demand in the form of the subjects with direct investment demand must act as opposite poles between which investments, as an electric stream, purposefully move.

The main abstract for the article

A structure and the main properties of investment market functioning as an economic system are analyzed. An author's approach dedicating to economic and legislative provision of investment market functioning is suggested.

Key words: investment, investment activity, subjects of the investment activity, investment demand, investment supply, investment market.

УДК 346.12+346.5

Н. С. СЕРГЄЄВА

здобувач кафедри
господарського права
Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків



СПЕЦІАЛЬНИЙ РЕЖИМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ НАДЗВИЧАЙНОГО СТАНУ: УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Досліджено питання господарсько-правового регулювання організації і здійснення господарської діяльності суб'єктами господарювання в умовах введення в дію режиму надзвичайного стану. Здійснено аналіз та подано системний опис основних законодавчих актів, які регулюють діяльність суб'єктів господарювання у період дії режиму надзвичайного стану. Вказано на суттєві недоліки і прогалини в законодавстві України із зазначеної проблематики та запропоновано можливі шляхи його удосконалення.

Ключові слова: спеціальний режим, спеціальний режим господарювання, режим надзвичайного стану, проблеми правозастосування, систематизація законодавства.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні нагальною потребою є вдосконалення нормативно-правової бази в сфері господарювання як передумови стабільного й планомірного розвитку держави та створення належних умов функціонування економіки й підвищення рівня життя. Одним із аспектів цього є, зокрема, розвиток законодавства, пов'язаного з діяльністю господарюючих суб'єктів в умовах введення в дію спеціального режиму, а саме режиму надзвичайного стану.

У зв'язку з цим слід зазначити, що сучасний стан правового забезпечення господарської діяльності у період дії надзвичайних режимів, застаріла нормативно-правова база, на наш погляд, не відповідають реаліям сьогодення.

Господарський кодекс України в розд. 8 перелічує види спеціальних режимів господарювання, однак, на нашу думку, існує необхідність у дослідженні господарсько-правових аспектів проблематики, яка стосується обмежувальних правових режимів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема господарсько-правового регулювання правовідносин у сфері дії спеціальних правових режимів розглядається у багатьох дослідженнях вітчизняних та зарубіжних науковців. Різні її аспекти зокрема аналізуються у працях А. Г. Бобкової, О. В. Буткевич, О. Р. Зельдіної, Л. В. Таран, В. К. Мамутова, К. С. Письменної, А. В. Семенишин та ін. Проте основну увагу дослідники приділяють заохочувальним спеціальним режимам, таким як С(В)ЕЗ, ТПР та ін.

У той же час слід зазначити, що питання регулювання господарських правовідносин у період дії надзвичайних режимів, зокрема в умовах надзвичайного стану, які розглядаються в цій статті, незважаючи на їх актуальність, наразі залишаються поза увагою науковців і майже не знайшли свого відображення в науковій літературі. В роботах, присвячених дослідженню проблем спеціального режиму господарювання, фрагментарно розглядаються лише окремі аспекти досліджуваної проблематики.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз чинного законодавства та вироблення пропозицій щодо вдосконалення механізмів правового регулювання діяльності суб'єктів господарювання у період введення в дію одного із видів обмежувальних спеціальних правових режимів — режиму надзвичайного стану, необхідних для забезпечення конкурентного середовища, інвестиційної безпеки, надання державної підтримки та гарантій діяльності господарюючих суб'єктів.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах світової економічної і політичної нестабільності та постійних ризиків виникнення техногенних катастроф, що може призвести до соціальних, політичних конфліктів, промислових аварій тощо, дуже гостро постає питання правового регулювання забезпечення діяльності підприємств, незалежно від форм власності, у разі введення в дію спеціальних правових режимів, а саме режиму надзвичайного стану.

У законодавстві України передбачені норми, що регулюють зазначене питання. Так, розд. 8 ГК України, а саме ст. 416 передбачає порядок здійснення господарської діяльності в умовах надзвичайного стану. Вищезазначена норма встановлює можливість тимчасового обмеження у здійсненні конституційних прав і свобод громадян, а також прав юридичних осіб, та покладення на них додаткових обов'язків. Правову основу введення в дію спеціального правового режиму надзвичайного стану, крім норм Конституції України (статті 92, 106) і ГК України, становить ще Закон України «Про зону надзвичайного стану» від 16 березня 2000 р., Закон України «Про передачу, приму-

сове відчуження або вилучення майна в умовах правового режиму воєнного або надзвичайного стану» від 17 травня 2012 р.

Зазначені вище нормативні акти визначають певні механізми втручання органів державної влади в господарську діяльність підприємств, чим значно розширюють їх компетенцію, що у свою чергу може призвести до необґрунтованих зловживань з боку цих органів, зважаючи на те, що всі органи державної влади переходять на роботу в умовах особливого періоду, а саме надзвичайного стану.

Відповідно до ст. 1 Закону надзвичайний стан — це особливий правовий режим, який може тимчасово вводитися в Україні чи в окремих її місцевостях при виникненні надзвичайних ситуацій техногенного або природного характеру не нижче загальнодержавного рівня, що призвели чи можуть призвести до людських і матеріальних втрат, створюють загрозу життю і здоров'ю громадян, або при спробі захоплення державної влади чи зміни конституційного ладу України шляхом насильства і передбачає надання відповідним органам державної влади, військовому командуванню та органам місцевого самоврядування відповідно до цього Закону повноважень, необхідних для відвернення загрози та забезпечення безпеки і здоров'я громадян, нормального функціонування національної економіки, органів державної влади та органів місцевого самоврядування, захисту конституційного ладу, а також допускає тимчасове, обумовлене загрозою, обмеження у здійсненні конституційних прав і свобод людини і громадянина та прав і законних інтересів юридичних осіб із зазначенням строку дії цих обмежень.

Надзвичайний стан вводиться лише за наявності реальної загрози безпеці громадян або конституційному ладу, усунення якої іншими способами є неможливим у разі: 1) виникнення особливо тяжких надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру (стихійного лиха, катастроф, особливо великих пожеж, застосування засобів ураження, пандемій, панзоотій тощо), що створюють загрозу життю і здоров'ю значних верств населення; 2) здійснення масових терористичних актів, що супроводжуються загибеллю людей чи руйнуванням особливо важливих об'єктів життєзабезпечення; 3) виникнення міжнаціональних і міжконфесійних конфліктів, блокування або захоплення окремих особливо важливих об'єктів або місцевостей, що загрожує безпеці громадян і порушує нормальну діяльність органів державної влади та органів місцевого самоврядування; 4) виникнення масових безпорядків, що супроводжуються насильством над громадянами, обмежують їх права і свободи; 5) спроби захоплення державної влади чи зміни конституційного ладу України шляхом насильства; 6) масового переходу державного кордону з території суміжних держав; 7) необхідності відновлення конституційного правопорядку і діяльності органів державної влади.

Надзвичайний стан в Україні або в окремих її місцевостях вводиться Указом Президента України, який підлягає затвердженню Верховною Радою України протягом двох днів з моменту звернення Президента України. До введення надзвичайного стану за підставами, передбаченими пп. 2–7 ч. 2 ст. 4 цього Закону, Президент України звертається через засоби масової інформації або в інший спосіб до груп осіб, організацій, установ, які є ініціаторами чи учасниками дій, що можуть бути приводом для запровадження надзвичайного стану, з вимогою припинити свої протиправні дії протягом встановленого у зверненні строку і попередженням про можливість введення надзвичайного стану. За умов, що вимагають невідкладних заходів для врятування населення або недопущення загибелі людей, надзвичайний стан може бути введено без попередження. Пропозиції щодо введення надзвичайного стану в Україні або в окремих її місцевостях Президентові України подає Рада національної безпеки і оборони України. В разі необхідності введення надзвичайного стану з підстав, передбачених п. 1 ч. 2 ст. 4 цього Закону, пропозиції щодо його введення подає Кабінет Міністрів України. Введення надзвичайного стану на території Автономної Республіки Крим або в окремих її місцевостях може ініціювати Верховна Рада Автономної Республіки Крим.

У Законі України «Про правовий режим надзвичайного стану» передбачено цілу низку заходів, які можуть запроваджуватися під час його введення. Ці заходи, на нашу думку, потребують окремого дослідження та аналізу для визначення прогалин у законодавстві. Зокрема, це такі заходи, як: 1) примусове відчуження або вилучення майна у юридичних і фізичних осіб; 2) мобілізація та використання ресурсів підприємств, установ, організацій, незалежно від форми власності, для відвернення небезпеки та ліквідації надзвичайних ситуацій з обов'язковою компенсацією понесених витрат; 3) зміна режиму роботи підприємств, установ, організацій усіх форм власності, переорієнтація їх на виробництво необхідної в умовах надзвичайного стану продукції, інші зміни виробничої діяльності, необхідні для проведення аварійно-рятувальних і відновлювальних робіт та ще ціла низка заходів.

Як уже було зазначено вище, в Законі України «Про правовий режим надзвичайного стану» передбачено примусове відчуження або вилучення майна у юридичних осіб, однак у той же час в даному нормативно-правовому акті не передбачено самої процедури вилучення такого майна.

Крім того, в Україні прийнято Закон «Про передачу, примусове відчуження або вилучення майна в умовах правового режиму воєнного або надзвичайного стану» від 17 травня 2012 р., який, проте, також чітко не визначає, з яких саме підстав і яке майно може бути примусово відчужене або вилучене для потреб держави. Зауважимо також, що в чинному законі не прописаний порядок відшкодування вартості майна, який, на наш погляд, було б доцільно

закріпити саме в законі. Наразі передбачений тільки Порядок розгляду заяв та здійснення виплат для наступної повної компенсації за майно примусово відчужене в умовах правового режиму воєнного або надзвичайного стану», який затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 31.10.2012 р. № 998.

Закон України «Про передачу, примусове відчуження або вилучення майна в умовах правового режиму воєнного або надзвичайного стану» від 17 травня 2012 р. передбачає примусове відчуження або вилучення майна у власника, не встановлюючи при цьому чітких правил здійснення таких процедур. У ст. 7 Закону лише зазначається, що при примусовому відчуженні або вилученні складається акт єдиного зразка, який має містити певні передбачені законом положення. Так, на виконання вимог зазначеного вище Закону постановою Кабінету Міністрів України від 31 жовтня 2012 р. № 998 був затверджений Порядок розгляду заяв та здійснення виплат для наступної повної компенсації за майно примусово відчужене в умовах правового режиму воєнного або надзвичайного стану, а також єдиний зразок акта про примусове відчуження або вилучення майна. Відповідно до вимог Закону такий акт повинен бути підписаний власником майна, що відчужується, або його законним представником з одного боку, і військовим командуванням та органом, що погодив рішення про примусове відчуження майна, або військового командування чи органу, що прийняв таке рішення — з другого боку, і скріплюється печатками військового командування та/або зазначених органів. Також передбачено, що у разі відсутності власника майна або його законного представника такий акт може бути складений без їх участі, а в подальшому вони можуть ознайомлюватися з уже складеним актом. Ця норма закону унеможлиблює подання зауважень щодо складеного акта, що, на нашу думку, може призвести до позбавлення власника права на захист своїх інтересів.

Також у Законі «Про передачу, примусове відчуження або вилучення майна в умовах правового режиму воєнного або надзвичайного стану» від 17 травня 2012 р., на наш погляд, занадто ускладнено процедуру повернення майна, яке було примусово відчужене під час надзвичайного стану. Повернення можливе лише за умов, якщо таке майно збереглося і колишній власник наполягає на його поверненні, але може бути здійснено лише в судовому порядку і на підставі рішення суду, що набрало законної сили. Одночасно передбачено, що особа повинна повернути грошову суму, яку вона отримала за своє майно, з вирахуванням розумної плати за користування цим майном. Вважаємо за доцільне спростити процедуру повернення майна власнику після скасування правового режиму, який став підставою для примусового вилучення або відчуження майна. Так, можна передбачити процедуру звернення власника або його законного представника до органу, який приймав рішення про

відчуження цього майна із заявою про повернення такого майна або заміни його майна аналогічним майном, якщо повернення його майна є неможливим унаслідок його втрати, з обов'язковим поверненням грошових коштів отриманих за відчужене майно з вирахуванням розміру сплати за його використання. Така процедура, вважаємо, може позитивно вплинути на процес повернення і значно його прискорити порівняно з порядком, що наразі діє і передбачає звернення до суду. Адже суб'єкти господарювання використовують власні потужності для здійснення своєї господарської діяльності, а заплутана процедура повернення їм майна може призвести як до значних втрат матеріальних ресурсів, так і знизити темпи розширення виробництва, що у свою чергу унеможливить збільшення їх прибутків і відрахування податків до державного бюджету країни.

Така неузгодженість і відсутність чіткого механізму примусового відчуження або вилучення майна, на нашу думку, може сприяти зловживанням з боку органів державної влади та їх посадових осіб, що є неприпустимим в умовах, що складаються під час введення спеціальних режимів, оскільки відсутні чіткі та ефективні механізми захисту суб'єктів господарювання.

У ст. 17 Закону України «Про правовий режим надзвичайного стану» зазначено, що може бути також застосований такий вид додаткових заходів, як мобілізація та використання ресурсів підприємств, установ, організацій, незалежно від форми власності, для відвернення небезпеки та ліквідації надзвичайних ситуацій з обов'язковою компенсацією понесених витрат. Однак не прописаний механізм реалізації такого заходу. І хоча у ст. 19 цього Закону і передбачено, що всі органи державної влади, Верховна Рада Автономної Республіки Крим, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, органи місцевого самоврядування, підприємства, установи, політичні партії та громадські організації, а також громадяни на території, де введено надзвичайний стан, зобов'язані сприяти органам, зазначеним у ст. 14 цього Закону, у здійсненні заходів правового режиму надзвичайного стану, перед господарюючими суб'єктами постає те ж саме питання механізму реалізації своїх обов'язків перед державою і суспільством. З огляду на це, на нашу думку, необхідно розробити порядок, який би чітко прописував усі необхідні процедури, що повинні здійснювати органи державної влади та місцевого самоврядування під час мобілізації та використання ресурсів підприємств, установ, організацій, незалежно від форми власності. Згідно зі ст. 19 Конституції України органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України. Однак у рамках цієї статті немає чіткого визначення таких понять, як «мобілізація» і «використання». Чи слід це розуміти як комплекс заходів, спрямований на збір необхідної

техніки для відвернення загрози, на що спрямоване запровадження режиму надзвичайного стану, чи це поняття вживається в іншому розумінні. Якщо це є саме збір з метою подальшого використання, то виникає необхідність розробити та прийняти порядок, який би чітко прописував і визначав повноваження органів та їх компетенцію стосовно здійснення такої мобілізації та використання. Такий порядок після його розробки може бути затверджений постановою Кабінету Міністрів України, як це було зроблено на виконання Закону України «Про передачу, примусове відчуження або вилучення майна в умовах правового режиму воєнного або надзвичайного стану» від 17 травня 2012 р., коли було затверджено Порядок розгляду заяв та здійснення виплат для наступної повної компенсації за майно примусово відчужене в умовах правового режиму воєнного стану та надзвичайного стану. Затвердження такого Порядку значно б «спростило життя» суб'єктам господарювання. Основними питаннями, які варто було б прописати в цьому Порядку, на нашу думку, є: 1) органи та їх повноваження; 2) порядок мобілізації майна; 3) порядок використання майна; 4) порядок здійснення компенсації понесених витрат; 5) оскарження дій органів, уповноважених здійснювати мобілізацію та використання ресурсів підприємств, установ, організацій та ін.

Окремо від зазначених вище заходів Законом передбачено можливість зміни режиму роботи підприємств, установ, організацій усіх форм власності, переорієнтацію їх на виробництво необхідної в умовах надзвичайного стану продукції, інші зміни виробничої діяльності, необхідні для проведення аварійно-рятувальних і відновлювальних робіт. Законодавець надає право на переорієнтацію виробництва підприємства, необхідну в умовах надзвичайного стану, однак не надає гарантій суб'єктам господарювання. Так, на нашу думку, необхідно визначитися з вирішенням цілої низки питань. По-перше, визначити орган, який буде займатися переорієнтацією виробництва. Це може бути або спеціально створений суб'єкт, або керівництво підприємства. По-друге, визначити порядок забезпечення підприємства сировинною базою, оскільки швидка переорієнтація виробництва не дасть змоги терміново знайти постачальників сировинної бази, а в умовах надзвичайного стану час має вирішальне значення. Важливими питаннями, що потребують вирішення, є також визначення прибутковості, чи хоча б рентабельності підприємства з метою забезпечення можливості виплати заробітної плати та здійснення ремонту необхідного устаткування, звільнення від оподаткування на час переорієнтації виробництва, а також можливість отримання в подальшому пільг з оподаткування та надання гарантій підтримки державою. Отже, постає завдання, по-перше, наповнення Закону нормами, які б регулювали це питання, а, по-друге, розширення норм розд. 8 Господарського кодексу України як кодифікованого нормативно-правового акта.

Усе це є необхідними заходами в ситуаціях, що потребують негайного реагування з боку органів влади та запобігання негативним наслідкам, що можуть призвести до численних втрат, а отже, їх неефективне правове регулювання за таких умов є неприпустимим. Разом з тим слід зауважити, що крім питань, розглянутих вище, сьогодні в поточному законодавстві існує ще ціла низка актуальних проблем, які потребують вирішення і взаємоузгодження.

Отже, хоча обмеження прав громадян і юридичних осіб, передбачених Конституцією України, є вимушеним заходом, застосування якого є неминучим у разі введення в дію спеціальних правових режимів, але, при цьому повинен бути розроблений комплекс заходів, які б унеможливили перевищення повноважень з боку самих органів влади в ситуаціях, коли захист прав, передбачених Конституцією України, є обмеженим в силу екстраординарних обставин, а внесення змін до Конституції і законів є неможливим.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє дійти висновку, що сьогодні в Україні немає чіткої нормативно-правової бази у сфері регулювання господарських відносин у період дії обмежувального спеціального режиму — режиму надзвичайного стану, яка була б повністю взаємоузгоджена і відповідає сучасним вимогам Конституції України, що, у свою чергу, порушує велику кількість питань під час застосування відповідних правових норм суб'єктами господарювання, оскільки діючі сьогодні нормативні акти тією чи іншою мірою містять суперечності і прогалини. Так, у рамках цієї статті було здійснено аналіз чинного законодавства у сфері регулювання господарських відносин під час введення в дію обмежувального правового режиму надзвичайного стану та запропоновано шляхи вдосконалення нормативно-правової бази. Зокрема, було проаналізовано ключові нормативні акти, а саме Закон України «Про правовий режим надзвичайного стану», «Про передачу, примусове відчуження або вилучення майна в умовах правового режиму воєнного або надзвичайного стану», а також підзаконні нормативні акти, які безпосередньо регулюють господарську діяльність, на їх відповідність нормам Конституції України. Проведений аналіз виявив суттєві недоліки в законодавстві, які існують на сьогоднішній день. На основі отриманих результатів у статті запропоновано можливі шляхи вдосконалення у цій сфері.

У ст. 64 Конституції України зафіксовано принцип неможливості обмеження конституційних прав і свобод людини і громадянина, крім випадків, передбачених Конституцією. Однак із цієї норми існують два винятки, а саме режим воєнного та надзвичайного стану. Тому, на нашу думку, саме положення тих нормативних актів, що регулюють такі обмеження, потребують найретельнішого заповнення прогалин та усунення колізій з нормами Конституції України.

Усе це зумовлює актуальність наукової розробки цієї проблематики в теперішніх умовах розвитку національної економіки України, особливо з огляду на існуючі суспільно-політичні обставини.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Конституція України // Офіц. вісн. України. – 2003. – № 11.
2. Господарський кодекс України : затв. Верхов. Радою України 16 січ. 2003 р. № 436-IV // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – № 18, 19–20, 21–22.
3. Про правовий режим надзвичайного стану : Закон України від 16.03.2000 р. № 1550-III // Відом. Верхов. Ради. – 2000. – № 23.
4. Про передачу, примусове відчуження або вилучення майна в умовах правового режиму воєнного або надзвичайного стану : Закон України від 17.05.2012 р. № 4765-VI // Відом. Верхов. Ради. – 2013. – № 15. – С. 99.
5. Порядок розгляду заяв та здійснення виплат для наступної повної компенсації за майно, примусово відчужене в умовах правового режиму воєнного чи надзвичайного стану : затв. постановою Каб. Міністрів України від 31.10.2012 р. № 998.
6. Зельдіна О. Р. Спеціальний режим господарювання як інститут господарського права / О. Зельдіна // Право України. – 2006. – № 4. – С. 57–60.
7. Зельдіна Е. Р. Спеціальний режим хозяйствования: проблемы и пути их решения / Е. Р. Зельдіна. – Донецк : Юго-восток, 2004. – 247 с.
8. Таран Л. Перспективи збереження спеціального правового режиму в межах правового поля СОТ / Л. Таран // Підприємництво, госп-во і право. – 2004. – № 12. – С. 95–99.
9. Бобкова А. Г. Правовое регулирование рекреационной деятельности в СЭЗ / А. Г. Бобкова // Прав. часоп. Донец. ун-ту. – 2002. – № 1(7). – С. 20–25.

Стаття надійшла до редакції 19.09.2014.

Н. С. СЕРГЕЕВА

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

СПЕЦИАЛЬНЫЙ РЕЖИМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЧРЕЗВЫЧАЙНОГО ПОЛОЖЕНИЯ: УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Исследованы вопросы хозяйственно-правового регулирования организации и осуществления хозяйственной деятельности субъектами хозяйствования в условиях введения в действие режима чрезвычайного положения. Проведен анализ и представлено системное описание законодательных актов, регулирующих деятельность хозяйствующих субъектов в период действия режима чрезвычайного положения. Указано на существенные недостатки и пробелы в законодательстве Украины в сфере проблематики данного исследования и предложены возможные пути его усовершенствования.

Ключевые слова: специальный режим, специальный режим хозяйствования, режим чрезвычайного положения, проблемы правоприменения, систематизация законодательства.

N. S. SERHIEIEVA

applicant for candidate's degree in law, Department of Economic Law, Yaroslav Wise National Law University, Kharkiv

SPECIAL REGIME OF ECONOMICAL ACTIVITY UNDER CONDITIONS OF EMERGENCY STATE: IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF LEGAL REGULATION

Problem setting. Economic system of our state requires improvement and creation of the effective mechanism for legal regulation of economic relations including conditions for businesses under the special restrictive legal regimes.

At the moment there are several statutory acts in Ukraine regulating economic legal relations during such periods. In addition to the Part 8 “Special Regimes of Economical Activity” of the Economic Code of Ukraine, legal rules regulating restrictive regimes are also set forth in the laws of Ukraine: “On the legal regime of emergency” of March 16, 2000; “On the legal regime of martial law” of April 6, 2000; “On ecological emergency zone” of July 13, 2000; “On preparedness activity and mobilization” of October 21, 1993. But current legislation in the sphere of the problematic under consideration in this research is outdated and does not meet the actual situation that necessitates the development and improvement of legislation in this sphere.

Recent research and publications analysis. The problem of special legal regimes operation in various aspects is analyzed in the works of A. H. Bobkova, O. V. Butkevych, O. R. Zeldina, L. V. Taran, V. K. Mamutov, and others. But the main attention in these researches is given to the promotional special regimes, e.g. free economic areas, while issues of economic relations regulation under emergency regimes considering in the present work have not been in the focus of scientists' attention yet.

Paper objective. The objective of the article is to analyze current legislation in the mentioned sphere and to work out propositions as to improvement of mechanisms of legal regulation of businesses' economic activity during the imposition of emergency state regime as one of the restrictive special legal regimes.

Paper main body. The problems of legal regulation of organization and realization of economic activity under the state of emergency were studied in the given paper. Systematic analysis of the current legislation governing legal relations involved allowed to reveal a wide range of unsolved problems, identify significant deficiencies and weak points and to suggest possible solutions. Particularly with relation to the problems concerning operation of enterprises under the state of emergency it is necessary to work out rules regulating legal entity management, providing enterprises with raw materials base; to determine the nature of such economic activity — administrative or marketable, and legal status of an enterprise; to provide the procedure of assets exemption and simplify its restitution, etc. The legislation must also specify the respective authorized bodies and their powers, property mobilization procedure, order of its utilization, compensation of expenses procedure, appeal of actions of bodies empowered to carry out economical mobilization, etc.

Conclusions of the research. Existing normative base only partly regulates problems that businesses are facing or may face in future in the case of imposition of emergency state, legislative regulation of doing business under emergency regimes is significant and topical issue that needs scientific development of legislative mechanisms for legal regulation in the specified situations.

The main abstract for the article

Abstract. This paper deals with the actual problems of legal regulation in the sphere of organization and realization of economical activity by businesses under conditions of emergency state regime. In the article detailed analysis and systematic description of the existing legislation governing businesses' activity during the operation of emergency state regime is provided. A number of significant deficiencies and unsolved problems in Ukrainian legislation in the sphere related to the problematic under consideration of this research were identified and possible ways of its improvement were proposed.

Key words: special regime, special regime of economic activity, state of emergency regime, problems of law enforcement, systematization of legislation.

УДК 346.546.7

К. О. СТАДНИК

аспірант кафедри
господарського права
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого,
Харків



ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ХОЛДИНГОВИХ ВІДНОСИН У СФЕРІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті викладено бачення категорії «холдингові відносини». Проаналізовано доцільність їх законодавчого забезпечення разом з іншими суміжними поняттями. Виокремлено проблеми в реалізації зазначених відносин та запропоновані шляхи подолання цих проблем.

Ключові слова: правовідносини; холдингові відносини; холдинг; холдинговий договір, кластери.

Постановка проблеми. Останнім часом концентрація капіталу у сфері господарювання набула актуальності. В умовах розвитку ринкової економіки капітал, як іноземний, так і вітчизняний, здатний здійснювати господарську діяльність лише у відповідних організаційно-правових формах [1, с. 4]. Із початку 80-х рр. ХХ ст. у світовій економічній системі починають функціонувати так звані «глобальні транснаціональні компанії четвертого покоління» з організаційно-юридичною формою холдингів. Із цього часу холдинги зарекомендували себе як стійкі та надійні суб'єкти глобальної економіки та набули значного поширення. В транснаціональних компаніях (далі — ТНК) відбувається найпотужніша концентрація капіталу і, холдинг — це інструмент досягнення як тактичних, так і стратегічних цілей компанії [2, с. 87]. Інтегровані виробничі формування виступають життєздатною організаційною формою господарювання, що обумовлено численними перевагами цієї форми

порівняно з іншими і пов'язано із досягненням спільних цілей або забезпеченням вирішального впливу на фінансову, господарську і комерційну політику учасників формувань [3]. Одна із основних функцій держави в процесі формування інтегрованих структур — це запобігання виникненню явищ монополізму, адже конкуренція є неодмінною ознакою розвиненої, цивілізованої економіки [4, с. 42].

У вітчизняному законодавстві регулювання діяльності холдингів знайшло своє відображення у положеннях Господарського кодексу України та Законі України «Про холдингові відносини в Україні» від 15 березня 2006 р. № 3528-IV (далі — Закон). Відсутність у господарському законодавстві повноцінного регулювання їх діяльності призводить до зниження інвестиційної привабливості холдингових компаній та неможливості держави здійснювати ефективний контроль за їх діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Запропонована тематика є недостатньо розробленою. За кордоном характеристиці діяльності холдингів присвячені наукові праці зарубіжних вчених К. Портної, І. Шиткіної, С. Сулакшин, Н. Псарьової та інших. В Україні цим питанням займалися Д. Задихайло, І. Лукач, Н. Пігуль, Н. Дехтяр.

Формулювання цілей. Метою статті є загальна характеристика категорії «холдингові відносини», виявлення її переваг та недоліків, а також здійснення правового та теоретичного аналізу визначення та видів холдингових відносин.

Виклад основного матеріалу. Правовідносини — це свідомі вольові суспільні відносини, що виникають і здійснюються на основі норм права або інших соціальних норм, що мають юридичне значення, учасники яких пов'язані закріпленими у нормах права взаємними правами та обов'язками, реалізація яких забезпечується можливістю застосування державного примусу [5, с. 248].

У науковій літературі немає єдиного підходу до визначення поняття «холдингові відносини». Так, холдингові відносини є специфічними економічними відносинами, що виявляються в праві материнського товариства керувати дочірніми підприємствами, при збереженні формальної юридичної самостійності останніх [6]; це внутрішні відносини між учасниками холдингу, що набувають, як правило, характеру правовідносин, оскільки врегульовані як законодавчими та іншими правовими актами, так і внутрішніми документами об'єднання [7, с. 12]; це особливий тип корпоративних зв'язків [8]; це особливий вид внутрішніх корпоративних відносин економічної залежності, які виникають між холдинговою компанією та іншими учасниками холдингу (вертикалі) та між господарюючими товариствами — учасниками холдингу, за винятком холдингової компанії (по горизонталі) урегульованих договором

про створення холдингу та (або) статутами учасників холдингу [9, с. 211]; це особливий різновид інтеграційної взаємодії суб'єктів господарювання, пов'язаний з їх субординацією, що передбачає можливість одному з них в силу різноманітних правомочних обставин визначати найважливіші управлінські питання діяльності інших [10; 17]; це врегульовані нормами права господарські відносини, які виникають у сфері взаємодії учасників холдингової групи, що впливає з контролю холдингової компанії над її дочірніми підприємствами, а також відносини учасників холдингової групи з іншими особами, які характеризують їх належність до холдингової групи [11, с. 14]. Зазначені відносини прирівнюють до відносин дочірності. Це пов'язано з тим, що холдинги за участю господарських товариств найбільш поширені, і майновий тип залежності, що базується на переважній участі в статутному капіталі, є домінуючим чинником холдингових відносин [12, с. 31]. Також заслуговує на увагу думка щодо господарського, корпоративного та організаційно-господарського характеру холдингових відносин [13, с. 68–74].

Самі ж холдингові відносини поділяють на зовнішні холдингові, тобто відносини холдингу з іншими суб'єктами права, мають господарський, податковий, адміністративний характер та внутрішні холдингові — відносини між учасниками холдингу. Останні у свою чергу поділяються на відносини між холдингом та товариством, що до нього входять, та відносини між залежними товариствами. Холдингові відносини є відносинами асоційованості. Адже проаналізувавши зміст ст. 126 Господарського кодексу України можна дійти висновку, що асоційованими підприємствами є концерни та холдингові компанії.

Передумовами виникнення холдингових відносин є обставини, що дозволяють одній юридичній особі визначати рішення інших формально незалежних юридичних осіб або мати над ними економічний контроль [7, с. 26]. У свою чергу причинами їх виникнення (враховуючи тенденцію сучасної світової економіки до інтеграції не лише глобальної, а й регіональної) можна назвати такі:

- неможливість реалізації статутних завдань у межах структури однієї юридичної особи;
- розвиток науково-технічного прогресу — велика динаміка зміни продукту, поява все нових продуктів;
- диверсифікація господарської діяльності в умовах економічної нестабільності;
- розвиток міжгалузевих та міжрегіональних виробництв;
- зменшення витрат за рахунок: загальних закупівель, спільного продажу, реклами, витрат на виробництво, постачання та збуту;
- збільшення обсягу випуску продукції;

- залучення нових інвестицій;
- збільшення конкурентоспроможності вітчизняної продукції;
- збереження великих підприємств в умовах кризи;
- зміцнення коопераційних зв'язків;
- більш широке коло використання можливостей концентрації, переливання та оптимізації капіталу.

На доктринальному рівні за типом правового зв'язку холдингові відносини поділяють на три групи: засновані на участі в статутному капіталі, договірні та статутні. На практичному ж рівні холдингові компанії існують в першу чергу у зв'язку з їх приналежністю до певного сектору економіки чи галузі: медіа; лісове господарство; морські, залізничні перевезення; машинобудування; промисловість загалом, а особливо аптечна, хімічна, нафтова; банківська галузь; електротехніка; суднобудівний комплекс та інші. Також варто зазначити, що існує і специфіка холдингових відносин, наприклад банківська сфера, медіа, машинобудування та інші мають різні вимоги до суб'єктного складу.

Для практичного результату виявлення реального змісту холдингових відносин перш за все необхідне для визначення поняття «холдингу». У вітчизняному законодавстві відсутнє визначення такого поняття, а дається лише у ст. 1 Закону визначення холдингової компанії як акціонерного товариства, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств. Проте діюче визначення не розкриває повною мірою його реального змісту.

У вітчизняній та зарубіжній літературі холдингові компанії виступають як загальнокорпоративні або організаційні форми інтеграції [14, с. 112]. Заслужовує на увагу позиція І. Шиткіної з цього питання, яка наголошує, що холдинг — підприємницьке об'єднання або група компаній, що ґрунтується на економічному підкоренні та контролі одного учасника над іншим [12, с. 11].

Процеси акціонування державних підприємств і розвиток фондового ринку сформували економічну базу для створення в нашій країні холдингових компаній [15, с. 185]. Основними передумовами створення холдингових компаній в Україні є:

- наявність значної кількості підприємств, що мають численні зв'язки з технологічними процесами;
- потреба у злитті промислового та фінансового капіталів;
- розвиток галузей промисловості, у котрих є об'єктивна необхідність у достатньо жорсткому і постійному галузевому управлінні;
- дефіцит інвестиційних ресурсів та ін. [15, с. 186].

Елементами холдингових відносин є:

1) об'єкт (відносини контролю-підпорядкування, це сам зміст організаційно-установчих відносин, засновницькі відносини, можливість визначення порядку діяльності структури, призначення керівного складу, відповідальність за правочини, матеріальна допомога, інвестування);

2) суб'єкт (учасники холдингу, органи управління);

3) зміст (наприклад, холдинговий договір, зокрема його форма, зміст, істотні умови, державна реєстрація тощо, який чинним законодавством також не передбачений, однак позитивно зарекомендував себе у світовій практиці).

Якщо розглядати холдингові відносини з позиції найпоширенішої форми концентрації капіталу, то для розуміння того, що відбувається в холдинговій структурі, ми маємо її обмежувати не лише номінально, а й зробити прозорим сам ланцюг холдингів. На законодавчому рівні необхідне чітке обмеження вертикальних холдингів за схемою «материнський холдинг — дочірній холдинг — внучатий холдинг». Це дозволить більш ефективно здійснювати державний контроль за діяльністю холдингової компанії.

У світовій практиці підприємства об'єднуються у холдингові компанії за територіальним та галузевим принципами. Ця практика застосовується і в Україні. Яскравим прикладом є кластер. Досвід країн ЄС свідчить, що класифікація є однією з умов підвищення конкурентоспроможності економіки регіону та держав [16]. Сьогодні на законодавчому рівні не закріплено поняття «кластер» як самоврядного, територіального об'єднання підприємств з організації виробництва. В економічній теорії кластер — це територіально обмежена система підприємств, яка забезпечує цикл від виробництва до реалізації продукції... [17, с. 128]; об'єднані географічно підприємства та організації, що належать до них, які працюють у певній сфері та пов'язані технологіями і досвідом [18, с. 4].

Формування кластерів в Україні здійснюється повільно, оскільки не впроваджується належна державна політика [19, с. 70–71]. Державна політика має бути спрямована на підтримку розвитку кластерів, яка має включати в себе: нормативно-правову базу; створення або призначення органів, відповідальних за реалізацію кластерної політики; розроблення ефективних механізмів та кластерних програм; створення сприятливого макроекономічного та інформаційного середовища; орієнтацію кластерів на традиційні галузі промисловості. Галузеві інтегровані формування виступають найбільш впливовим інструментом розвитку вітчизняної економіки. Одним із найбільш ефективних засобів... у промисловості є застосування кластерного підходу організації промислового виробництва, який дає змогу об'єднати у межах кластерів ресурси та компетенції, недоступні для окремих підприємств [20, с. 45].

Проте варто зазначити, що кластерний підхід має свої нюанси. Кластер можна розглядати по-різному:

а) як замкнений (холдингова система) технологічний ланцюг — збіг кластера в економічному та правовому розумінні. Тут ми констатуємо відносини контролю-підпорядкування в цій системі. Однак кластер не завжди буде утворюватися на холдинговій системі, він може складатися з одного або декількох холдингів, які навіть можуть конкурувати між собою. Таким чином, можна сказати, що кластер — це природна форма концентрації економічної активності, а холдинг — це його юридичний еквівалент;

б) кластер конкурентний (наприклад, СКМ, Індустріальний Союз Донбасу, Фінанси та кредит). У цьому випадку проблема концентрації має враховувати, що якщо складається такий замкнений холдинг, то ми маємо напрацювати інтегративну оцінку.

В Україні найкраще діяльність кластерних формувань показала себе в агропромисловому комплексі та характеризується високим рівнем конкурентоспроможності, яка досягається оптимальним поєднанням спеціалізації, кооперації, внутрішньої конкуренції та соціальної спрямованості [21, с. 6], проте металургійна та вугільна промисловість теж більш ефективно працюють саме в такій формі.

Без системи оптимального керування бізнесом неможливе збільшення прибутку. Одним із найбільш ефективних способів управління холдинговою компанією є система імперативного планування — організація моделі та мети взаємодії внутрішньохолдингових структур. Будь-яке об'єднання має своєю основною метою ефективність, тобто синергетику (або теорія складних систем [22]), що в перекладі з грецької означає «який діє разом». Термін «синергетика» в розумінні колективного ефекту дав Г. Хакен [23]. Синергетичний ефект від об'єднання підприємств у холдинги полягає у примноженні можливостей всіх організацій, що входять до структури холдингу.

У зарубіжних країнах акти, що регулюють холдингові відносини, належать до публічного права — податкового та антимонопольного. Вважаємо, що в Україні доцільним буде віднесення таких актів до конкурентного законодавства. Однією з основних функцій держави у сфері регулювання діяльності холдингових компаній має стати забезпечення стійкості холдингових відносин з метою забезпечення недопущення створення холдингів на один день для досягнення вигоди за рахунок переваг податкового, антимонопольного, митного законодавства.

Висновки. Підсумовуючи викладене вище, слід зазначити, що експертами відзначається підвищення культури корпоративного управління в Україні. Також у нашій державі за допомогою формування ефективної діяльності холдингів буде забезпечено модернізацію промислового виробництва та під-

вищено його конкурентоспроможність. Світова, та європейська зокрема, практика створення та функціонування холдингів потребує правової регламентації. Необхідним є закріплення на законодавчому рівні категоріального апарату, що стосується діяльності холдингових компаній: холдинг, учасник холдингу, холдинговий договір (у тому числі його зміст та форма, вимоги до його державної реєстрації тощо) та ін.

Холдингові відносини є основоположними відносинами в холдингу та потребують перш за все закріплення на законодавчому рівні, і, як наслідок, правового регулювання. Врегулювання холдингових відносин комплексним законом є вимогою сучасної економіки. Виникнення холдингових відносин є об'єктивною вимогою практики ділового обороту.

Таким чином, нами запропоновано таке визначення холдингових відносин — це господарські правовідносини економічної залежності, пов'язані, по-перше, із забезпеченням економічної, корпоративної, організаційно-господарської, зовнішньої та внутрішньої діяльності холдингової компанії, по-друге, з управлінням холдинговою компанією її учасниками. Також доцільним є висновок, що холдингові відносини є відносинами асоційованості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андрущенко І. Г. Доктринальні відмінності країн-членів Європейського Союзу у регулюванні концентрації капіталу шляхом злиття і поглинання компаній / І. Г. Андрущенко // Повітряне і космічне право : Юрид. вісн. – 2012. – № 3 (24). – С. 99–102.
2. Козлов Д. А. Формирование системы итерационного планирования для управления холдинговыми образованиями / Д. А. Козлов // Вестн. Нижегород. ун-та им. Н. И. Лобачевского. Серия «Экономика и финансы». – 2005. – № 1. – С. 87–90.
3. Дехтяр Н. А. Фінансовий механізм функціонування інтегрованих виробничих формувань в умовах ринкової економіки / Н. А. Дехтяр : автореф. дис. ... канд. екон. наук ; Укр. акад. банків. справи. – Суми, 2004. – 21 с.
4. Борисенко З. М. Основи конкурентної політики : підручник / З. М. Борисенко. – К. : Таксон, 2004. – 704 с.
5. Теорія держави і права : підручник / С. Л. Лисенков, А. М. Колодій, О. Д. Тихомиров, В. С. Ковальський ; за ред. С. Л. Лисенкова. – К. : Юрінком Інтер, 2005. – 448 с.
6. Чернышова Н. А. Управленческий учет и аудит доходов и расходов в холдинговых структурах [Електронний ресурс] : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Н. А. Чернышова ; Саратов. гос. соц.-экон. ун-т. – Саратов, 2008. – Режим доступу: http://discollection.ru/article/09092008_chernyshova_adezhda_anatol_evna_82684.
7. Шиткина И. С. Правовое регулирование организации и деятельности холдинга как формы предпринимательского объединения : автореф. дис. ... докт. юрид. наук / И. С. Шиткина. – М., 2006. – 54 с.

8. Псарева Н. Ю. Совершенствование холдинговых отношений в промышленности России [Электронный ресурс] : автореф. дис. ... докт. экон. наук / Н. Ю. Псарева ; Акад. труда и соц. отношений. – Москва, 2003. – Режим доступа: <http://economy-lib.com/sovershenstvovanie-holdingovyh-otnosheniy-v-promyshlennosti-rossii>.
9. Сулакшин С. С. Правовая модель холдинга в России / С. С. Сулакшин, Е. Э. Буянова, В. В. Кулаков, Н. И. Михайлов, Е. С. Сазонова. – М. : Науч. эксперт, 2012. – 280 с.
10. Иванова Е. В. Особенности функционирования холдинговых структур в трансформационной экономике России / Е. В. Иванова // Вестн. ОГУ. – 2008. – № 8(90). – С. 14–18.
11. Лукач І. В. Правове становище холдингових компаній за законодавством України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / І. В. Лукач. – К., 2007. – 18 с.
12. Шиткина И. С. Холдинги: Правовое регулирование экономической зависимости. Управление в группах компаний / И. С. Шиткина. – М. : Волтерс Клувер, 2008. – 552 с.
13. Лукач І. В. Правове становище холдингових компаній : монографія / І. В. Лукач. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 240 с.
14. Ігнат'єва І. А. Корпоративне управління : підручник / І. А. Ігнат'єва, О. І. Гаратонова. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 600 с.
15. Пігуль Н. Г. Особливості функціонування державних холдингових компаній в Україні / Н. Г. Пігуль, Н. А. Дехтяр // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – Суми, 2004. – Т. 9. – С. 185–189.
16. Щодо державної політики підтримки розвитку аграрних кластерів в Україні : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.niss.gov.ua/articles/760/>.
17. Кузьмін О. Є. Кластери як вадливий чинник залучення інвестицій на промислові підприємства / О. Є. Кузьмін, Л. О. Саталкіна // Бізнес Інформ. – № 4. – 2013. – С. 127–134.
18. IRE subgroup «Regional clustering and networking as innovation drivers»: An overview of policies and praxis in Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.europe-innova.eu/c/document_library/get_file?folderId=148901&name=DLFE-6122.pdf.
19. Пушкар Т. А. Світовий досвід формування й розвитку мережевих і кластерних об'єднань / Т. А. Пушкар, В. Г. Федорова // Економ. часоп. XXI. – 2011. – № 11/12. – С. 68–71.
20. Шевченко А. В. Пріоритети державної політики підтримки розвитку інноваційних кластерів у промисловості України / А. В. Шевченко // Стратег. пріоритети. – № 2 (27). – 2013. – С. 45–50.
21. Зеліско І. М. Особливості розвитку організаційно-правових форм інтеграційних аграрних формувань [Електронний ресурс] / І. М. Зеліско. – Режим доступа: http://elibrary.kubg.edu.ua/622/1/I_Zelysko_IE_5_BGKU.pdf.
22. Лоскутов А. Ю. Основы теории сложных систем / А. Ю. Лоскутов, А. С. Михайлов. – М. ; Ижевск : Ин-т компьютер. исслед., 2007. – 620 с.
23. Фионини В. Показатели эффективности управления / В. Фионини, А. Теремин // Рос. эконом. журн. – 1994. – № 8. – С. 60–65.

Стаття надійшла до редакції 16.09.2014.

Е. А. СТАДНИК

аспирант кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ХОЛДИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье изложено видение категории «холдинговые отношения». Проанализировано целесообразность их законодательного обеспечения вместе с другими смежными понятиями. Выделены проблемы в их реализации и предложены пути преодоления этих проблем.

Ключевые слова: правоотношения; холдинговые отношения; холдинг; холдинговый договор.

К. О. STADNYK

postgraduate student of the department economic law Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

PROBLEMS OF LEGAL SUPPORT OF THE HOLDINGS' RELATIONS IN THE FIELD OF COMMERCIAL MANAGEMEN

Problem setting. Recently, the concentration of capital in economic activity became actual. Since the early 80-ies Twentieth century in the global economic system begin to operate so-called "global transnational's corporations of the fourth generation" with organizational and legal form of holdings. Since then, the holdings have recommended themselves as stable and robust subjects of the global economy and now they are have wide prevalence. In TNC there is the most powerful concentration of capital, and holding — a tool for achieving both tactical and strategic objectives. One of the main functions of the state in the process of forming integrated structures — is a prevention of the monopolies because competition is an essential feature of a developed, civilized economy.

Recent research and publications analysis. The proposed theme is not developed. Characteristics of holdings were engaged such foreign scholars as C. Portnoy, I. Shytkina, S. Sulakshyn, N. Psareva and others .In Ukraine this issue was involve by Zadyhaylo D., J. Lukacs, N. Pihul, N. Dekhtyar.

Paper objective. The aim of the article is a general description of the category of holdings' relationship, identify its strengths and weaknesses, and conducting of the legal and theoretical analysis of the definition and types of holdings' relationship.

Paper main body. The category of economic concentration in the form of the concentration of capital in today's globalization is very actual. The most effective concentra-

tion of capital in Ukraine occurs in integrated formations such as multinational corporations, holding companies and clusters. The current state of national legislation in the said sphere does not correspond the requirements of modernity, it is expedient legislative provision of the basic concepts of processes of concentration of capital in order to avoid conflicts during implementation. Are considered preconditions and causes of appearance of relationship in the holding, the elements of these relations and offer a modern definition of the world experience. It is proposed the mechanism of "transparency" in the activities of holding companies to implement more effective public control. It is emphasized the urgency of implementation in Ukraine at the legislative level the government programs of clusters activity as a form of capital concentration, suggested approaches to understanding the clusters relationship. Conclusions. Will be ensured modernization of industrial production and increased its competitiveness in Ukraine by means the effective formation of holdings.

Conclusions of the research. It is necessary to fix the categorical apparat on the legislative level, that regards to the activities of holding companies. It is necessary to fix the categorical apparat on the legislative level, that regards to the activities of holding companies: holding, the participant of the holding, a contract of the holding (including its content and form, the requirements for its registration, etc.) and others.

The main abstract for the article

Abstract. The article presents the vision of the category «holding's relationship». the feasibility of their legislative support was analyzed together with other related concepts. Examined challenges of these relations and the ways to overcome these problems.

Key words: legal; holding's relationships; holding; holding's contract; clusters.

УДК 346.7:669(477)

А. Р. ШИМКО

аспірант кафедри
господарського права
Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків



ПУБЛІЧНІ ІНТЕРЕСИ У СФЕРІ ЛІЦЕНЗУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ ІЗ МЕТАЛОБРУХТОМ

У статті досліджено сутність публічних інтересів у сфері ліцензування господарської діяльності щодо заготівлі, переробки та експорту металобрухту. Визначена стратегічна важливість сфери обігу металобрухту як підгалузі металургійної промисловості. Висвітлені проблемні питання та недоліки господарсько-правового забезпечення ліцензування досліджуваної діяльності.

Ключові слова: ліцензування операцій з металобрухтом, регулювання обігу металобрухту, операції з металобрухтом.

Постановка проблеми. Необхідність формування принципово нової системи державного управління, у тому числі й у сфері господарювання, вдосконалення з цією метою діяльності державних органів, з одного боку, та успішний розвиток підприємництва та інших видів господарювання як запорука розвитку усього суспільства та держави — з другого, зумовлює актуальність та важливість дослідження проблем ліцензування господарської діяльності, його сутності та значення, змісту та об'єктів, повноважень посадових осіб щодо виконання та застосування його правових норм тощо. Подібні дослідження необхідні також з точки зору потреб розвитку та подальшого удосконалення й систематизації господарського законодавства, розробки проєктів нормативних актів [1, с. 76].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність зазначених питань підтверджується також тим, що ліцензування як засіб державного регулювання господарської діяльності постійно знаходиться в центрі уваги юри-

дичної науки. Позитивною тенденцією для науки господарського права є дослідження вченими господарсько-правового забезпечення окремих сфер господарської діяльності та економічної політики в цілому. Ліцензування як елемент організаційно-господарських відносин займає не останнє місце у дослідженні галузевого господарсько-правового забезпечення, зокрема правове регулювання обігу лікарських засобів та аспекти ліцензування у цій сфері висвітлено у працях В. М. Пашкова [2], а ліцензування як один з інструментів формування економічної політики держави досліджено у наукових роботах Д. В. Задихайла [3].

Формулювання цілей. Метою дослідження є виявлення особливих публічних інтересів держави у сфері ліцензування операцій з металобрухтом, а також висвітлення проблемних питань невідповідності чинного господарсько-правового забезпечення ліцензування вказаної діяльності та загальних принципів досліджуваних організаційно-господарських відносин.

Виклад основного матеріалу. Розгляд питання правового регулювання господарських, зокрема організаційно-господарських відносин, набуло актуальності у зв'язку з прийняттям Господарського кодексу України та закріпленням цієї правової категорії. Актуальним для юридичної науки є теоретичне дослідження норм господарського законодавства, що регулюють організаційно-господарські відносини, та розроблення конкретних рекомендацій щодо вдосконалення їхньої практичної реалізації [4, с. 1].

Підтримання економічної системи суспільства в ефективному стані передбачає гнучкі засоби впливу держави на економічні процеси. Окрім податкових, фінансово-кредитних важелів, встановлення порядку ціноутворення, держава застосовує й систему ліцензування певних видів господарської діяльності.

Ліцензування певних видів господарської діяльності згідно зі ст. 14 Господарського кодексу України належить до основних засобів державного регулювання у сфері господарювання, спрямованих на забезпечення єдиної державної політики у цій сфері, узгодження та захист економічних і соціальних інтересів держави, суспільства та окремих споживачів. Ліцензування господарської діяльності має на меті підвищення ефективності та соціальної спрямованості суспільного виробництва, утвердження господарського порядку в економічній системі України. Все це зумовлює актуальність дослідження питань теоретичного аналізу і вдосконалення правового регулювання ліцензування певних видів господарської діяльності [5, с. 158].

Запорукою позитивної результативності організаційно-господарських відносин, зокрема ліцензування господарської діяльності, є чітке визначення мети, цілей та засобів регулювання. На сьогоднішній день у господарському законодавстві України створене досить ефективне правове підґрунтя для забезпечення здійснення ліцензування. Проте як свідчить практика, господар-

сько-правове забезпечення ліцензування діяльності, пов'язаної із здійсненням операцій з металобрухтом, містить значну кількість недоліків та не відповідає загальним державним цілям та принципам процесу ліцензування.

Базовими нормативно-правовими актами, які відіграють визначальну роль у законодавчому закріпленні основних принципів ліцензування та публічних інтересів, є Господарський кодекс України, Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 1 червня 2000 р. № 1775-III та ін. Господарсько-правове забезпечення ліцензування господарської діяльності по заготівлі та переробці металобрухту містить також спеціальні законодавчі акти, прийняття яких зумовлено специфікою сфери обороту вторинних металів, це: Ліцензійні умови провадження господарської діяльності із заготівлі, переробки, металургійної переробки металобрухту кольорових і чорних металів від 31 жовтня 2011 р. № 183; Положення, затверджене наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про комісію з питань ліцензування господарської діяльності із заготівлі, переробки, металургійної переробки металобрухту чорних і кольорових металів, визначення рекомендованих обсягів експорту брухту чорних і кольорових металів, брухту легованих чорних металів, розгляду заявок на видачу ліцензій на експорт товарів та розподілу квот» від 19 квітня 2013 р. № 414; наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України «Про затвердження Порядку контролю за додержанням Ліцензійних умов провадження господарської діяльності із заготівлі, переробки, металургійної переробки металобрухту кольорових і чорних металів» від 16 грудня 2011 р. № 350; наказ Державного комітету промислової політики України «Про затвердження Порядку проведення перереєстрації ліцензій на здійснення операцій з металобрухтом та Порядку атестації спеціалізованого підприємства» від 8 лютого 2001 р. № 53 та ін.

Щоб дослідити сутність ліцензування господарської діяльності по заготівлі та переробці металобрухту, необхідно визначити мету та цілі, які законодавець очікував від створення параметрів входу у сферу обороту металобрухту.

Оборот металобрухту, будучи підгалуззю металургійної промисловості, становить стратегічне значення для економіки України, оскільки на сьогодні вторинні метали є базовою сировиною для металургійного виробництва. Таким чином, ліцензійні умови для зайняття вказаною господарською діяльністю мають бути відображенням публічних інтересів у функціонуванні досліджуваної підгалузі.

У той час, коли питань щодо приватних інтересів суб'єктів господарювання на ринку металобрухту не виникає, оскільки основною метою господарювання у цій сфері є отримання прибутку від власної господарської діяльності, пов'язаної з оборотом металобрухту, проте складним та суперечливим залишається питання публічного інтересу у сфері обігу вторинних металів.

Ліцензування в загальному розумінні спрямоване на забезпечення державного (публічного) інтересу тому, що передбачає узгодження інтересів суб'єктів господарювання і суспільства в цілому. Метою ліцензування є встановлення особливого державного контролю за здійсненням таких видів діяльності, які мають певні особливості, що пов'язані з реалізацією найбільш важливих публічних інтересів.

Відповідно до ст. 3 Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» основними принципами державної політики у сфері ліцензування є:

- забезпечення рівності прав, законних інтересів усіх суб'єктів господарювання;
- захист прав, законних інтересів, життя та здоров'я громадян, захист навколишнього природного середовища та забезпечення безпеки держави;
- встановлення єдиного порядку ліцензування видів господарської діяльності на території України та визначення його особливостей для окремих видів господарської діяльності, що зумовлені специфікою їх провадження, у законах, що регулюють відносини у відповідній сфері, крім випадків, передбачених Законом;
- встановлення єдиного переліку видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню;
- запровадження ліцензування окремого виду господарської діяльності у разі недостатності інших засобів державного регулювання господарської діяльності, визначених відповідним законом [6].

Сфера обороту металобрухту, будучи специфічною підгалуззю металургійної промисловості, окрім зазначених принципів та цілей ліцензування в цілому, містить дещо ширший спектр публічних інтересів, що знайшло своє відображення у прийнятті Ліцензійних умов провадження господарської діяльності із заготівлі, переробки, металургійної переробки металобрухту кольорових і чорних металів [7].

Проблема несформованості чіткого публічного інтересу проявляється, зокрема, у нестабільності промислової політики, частій зміні параметрів господарської діяльності, неузгодженості дій заготівників та металургів, нераціональному регулюванні зовнішнього та внутрішнього ринку обігу металобрухту і т. д.

Проте враховуючи економічну інтеграцію України, обрання курсу розвитку ринкової економіки та процесів реструктуризації металургійної галузі, можна сформулювати основні публічні інтереси від функціонування підгалузі заготівлі та переробки вторинних металів.

Насамперед до публічних інтересів від функціонування підгалузі обігу металобрухту слід віднести:

- 1) формування сировинної бази металургійного виробництва. Як відомо, використання вторинних металів у металургійному виробництві дозволяє

здешевити виробництво у 1,5–2 рази порівняно з використанням залізної руди чи іншої альтернативної сировини;

2) фінансовий інтерес держави. Очевидною є пропорційність дохідної частини Державного бюджету від функціонування металургійного комплексу, оскільки основний відсоток дохідної частини від промисловості взагалі припадає саме на гірничо-металургійний комплекс. Також слід зазначити, що економічний інтерес становить оподаткування суб'єктів господарювання, котрі здійснюють операції з металобрухтом на внутрішньому ринку, а також експортно-імпорتنі операції;

3) зовнішньоекономічні інтереси у сфері обігу металобрухту. На сьогоднішній день Україна є впливовим експортером металобрухту за рахунок утворення надлишкових обсягів вторинних металів, що не споживаються всередині країни. Але, на жаль, сфера здійснення імпортно-експортних операцій має безліч недопрацювань з боку держави, що виражається у відсутності злагодженої економічної політики та чіткого механізму господарсько-правового забезпечення проведення зовнішньоекономічної діяльності. Маючи достатній потенціал для систематичного експорту металобрухту, Україна втрачає значні обсяги прибутку з причини нераціонального регулювання зазначених господарсько-правових відносин;

4) екологічний аспект. Полягає у тому, що використання металобрухту у металургійному виробництві на противагу залізній руді та доменному способу виплавки сталі практично не спричиняє негативного впливу на зовнішнє природне середовище. Ця проблема є досить актуальною, оскільки нові технології виплавки сталі передбачають використання суто вторинних металів, коли доменне виробництво може використовувати як металобрухт, так і залізну руду. В цьому аспекті важливе значення має життя та здоров'я громадян, оскільки працюючі промислові потужності за часів колишнього СРСР спричиняють негативні наслідки на стан екології. Тому важливим є сировинне забезпечення впроваджуваних в Україні новітніх технологій у металургійній промисловості;

5) максимальне залучення в оборот вторинних металів. Насамперед це обумовлено необхідністю сировинного забезпечення вітчизняних металургійних комбінатів. Незважаючи на те, що обсяги вторинних металів стабільно утворюються та навіть перевищують попит всередині країни, на сьогодні існує проблема дефіциту металобрухту, внаслідок чого металурги змушені імпортувати сировину. Така ситуація зумовлена відсутністю ефективної економічної політики у сфері та недосконалим господарсько-правовим забезпеченням використання вторинних металів. У зв'язку з процесами реструктуризації металургійної галузі та впровадженням технологій виплавки електросталі, цінність металобрухту зростає як базової сировини для виробництва металопродукції. Таким чином, максимальна акумуляція металобрухту, безумовно, є одним з ключових публічних інтересів;

6) задоволення суспільних потреб щодо забезпечення останнім можливості реалізації металобрухту. Сутність полягає у тому, що створення розгалуженої мережі приймальних пунктів металобрухту безпосередньо впливає на рівень заготівлі та подальшої переробки сировини. Залучення легальним способом у сферу обороту металобрухту нових суб'єктів господарювання є запорукою досягнення високого рівня заготівлі вторинних металів, з одного боку, а з другого — задоволення потреб населення щодо створення можливості останніми реалізовувати металобрухт за адекватними цінами. Таким чином, створення розгалуженої мережі приймальних пунктів по заготівлі брухту металів також належить до сфери публічних інтересів;

7) ефективно та раціональне поводження із вторинними металами. Мається на увазі той факт, що вітчизняне господарське законодавство виокремлює металобрухт як окремий вид сировини з-поміж інших відходів (макулатура, скло, пластмаси та ін.). Це означає, що на вторинні метали поширюється своєрідний режим поводження та використання, а отже, публічним інтересом у цих господарсько-правових відносинах є використання вторинних металів суто за призначенням, у межах визначених Законом України «Про металобрухт» та іншими законодавчими актами. Це стосується раціоналізації процесів утилізації відходів та недопущення використання металобрухту як відходів, поводження з якими регламентується Законом України «Про відходи»;

8) боротьба з тіньовим ринком обороту металобрухту. Суттєвою державною проблемою на сьогодні є той факт, що більшість приймальних пунктів на території України функціонують нелегально. Подолати вказану проблему шляхом притягнення до відповідальності та закриттям пунктів прийому вважається нераціональним, оскільки значний відсоток металобрухту припадає саме на заготівлю нелегальним шляхом. На нашу думку, найкращим способом розв'язання цієї проблеми є створення сприятливих умов для можливості ліцензування діяльності по заготівлі вторинних металів особам, діяльність яких є незаконною. Це питання прямо стосується державних інтересів, оскільки діючі нелегальні пункти прийому виконують важливі функції по заготівлі та мають налагоджену логістику руху вторинних металів. Вважаємо, що слід перевести вказаних суб'єктів у правове поле шляхом внесення змін до ліцензійних умов та порядку її отримання, що дозволить створити легальну розгалужену мережу приймальних пунктів по заготівлі металобрухту.

Підсумовуючи зазначене вище, можна дійти висновку, що для ефективного функціонування сектору здійснення операцій з металобрухтом, держава повинна розробити господарсько-правовий механізм ліцензування цього виду господарської діяльності з акцентом на необхідності створення широкої мережі приймальних пунктів та конкурентоспроможного ринку обігу металобрухту.

Детальний аналіз чинних Ліцензійних умов [7] свідчить, що зміст вказаного нормативного акта суттєво суперечить обраному курсу розвитку ринкової економіки України. Умови для провадження господарської діяльності по заготівлі та переробці металобрухту не відповідають як сучасним господарським правовідносинам, так і промислово-виробничим.

На нашу думку, організаційні та технологічні вимоги отримання ліцензії, а також закріплені окремі види операцій з металобрухтом у межах господарської діяльності цього напряму в цілому, суттєво гальмують розвиток ринкових відносин та унеможливають побудову прозорого конкурентоспроможного внутрішнього та зовнішнього ринку обороту вторинних металів.

Також можна вести мову про опосередковане недотримання вимог норм Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» та Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні».

Так, відповідно до ст. 3 Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», метою державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є:

1) створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього підприємництва;

2) забезпечення розвитку суб'єктів малого і середнього підприємництва з метою формування конкурентного середовища та підвищення рівня їх конкурентоспроможності;

3) стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів малого і середнього підприємництва;

4) сприяння провадженню суб'єктами малого і середнього підприємництва діяльності щодо просування вироблених ними товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності на внутрішній і зовнішній ринки;

5) забезпечення зайнятості населення шляхом підтримки підприємницької ініціативи громадян.

2. Принципами державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є:

1) ефективність підтримки малого і середнього підприємництва;

2) доступність отримання державної підтримки суб'єктами малого і середнього підприємництва;

3) забезпечення участі представників суб'єктів малого і середнього підприємництва, громадських організацій, що представляють інтереси суб'єктів малого і середнього підприємництва, у формуванні та реалізації державної політики в зазначеній сфері;

4) створення рівних можливостей для доступу суб'єктів малого і середнього підприємництва, що відповідають вимогам, передбаченим загальнодержав-

ними, регіональними та місцевими програмами розвитку малого і середнього підприємництва, до участі у виконанні таких програм та для отримання державної підтримки;

5) ефективність використання бюджетних коштів, передбачених для виконання зазначених програм;

6) відкритість і прозорість проведення процедур надання державної підтримки;

7) доступність об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва для всіх суб'єктів малого і середнього підприємництва [8].

Як бачимо, держава заінтересована у побудові міцної опори для економіки країни, а саме — розвинутого мікропідприємництва. Проте чинні Ліцензійні умови у сфері здійснення операцій з металобрухтом позбавляють можливості реалізації вищезазначених принципів створення в економіці України розвинутого малого і середнього підприємництва.

Також прикрим є той факт, що розглядувані Ліцензійні умови прямо зумовлюють стрімке поширення та розвиток деструктивних елементів системи економіки України, а саме — монополізму та антиконкурентних узгоджених дій на ринку металобрухту, прямо порушуючи ст. 3 Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», у якій вказано, що ліцензування не може використовуватися для обмеження конкуренції у провадженні господарської діяльності [6].

Отже, зробимо висновок про те, що нинішні Ліцензійні умови прямо зумовлюють утворення монополій на ринку металобрухту та фактично унеможливають розвиток малого підприємництва у цій сфері.

Іншою проблемою чинних Ліцензійних умов є створення сприятливої атмосфери для розширення тіньового сектору обігу вторинних металів, які постачають металобрухт на металургійні комбінати чи іншим крупним заготівникам.

На нашу думку, в нинішніх економічних умовах господарювання державі необхідно створити такі умови для господарської діяльності по заготівлі металобрухту, щоб навпаки стимулювати підприємців займатися вказаною діяльністю. Цього можливо досягти шляхом спрощення процедури отримання ліцензії та перегляду технологічних вимог для заготівників, оскільки чинні Ліцензійні умови відстали від практичних потреб української промисловості.

Актуальним на сьогодні є залучення легальних заготівників в оборот металобрухту у місцях з невеликими обсягами утворення вторинних металів. Насамперед це населені пункти, села та інші території з низькою густотою населення. Проте навіть у вказаних місцях стабільно утворюється металобрухт. У таких місцевостях фактично існують пункти прийому металобрухту, проте вони функціонують у більшості випадків нелегально.

Таким чином, метою реформування системи ліцензування досліджуваної господарської діяльності є:

1) створення сприятливих умов для зайняття заготівлею металобрухту, що передбачає спрощення процедури ліцензування та перегляд чинних умов і внесення змін;

2) забезпечення реалізації принципів підтримки малого та середнього бізнесу;

3) перегляд та реформування чинних видів ліцензій у сфері заготівлі металобрухту з метою рівномірного забезпечення реальної можливості господарювання як малим підприємцям, так і великим. Цього можна досягти шляхом покладення в основу поділу ліцензій на види критерій ступеня переробки та створити декількарівневу систему ліцензування, від можливості простої заготівлі до повної переробки металобрухту та його експорту.

Висновки. Підбиваючи підсумок, зазначимо, що здійснення операцій з металобрухтом як стратегічно важлива господарська діяльність в нинішніх умовах, безумовно, потребує обов'язкового ліцензування. Проте детальний аналіз актуальної системи організаційно-господарських відносин у сфері обороту металобрухту свідчить про нездатність господарсько-правового законодавства забезпечувати формування та розвиток ринку вторинних металів на засадах та принципах розвинених країн з ринковою економікою, де опора бізнесу — мікропідприємництво.

Вважаємо, що ліцензування як засіб організаційно-господарських повноважень потрібно використовувати розумно, оскільки з його допомогою цілком можливо вдосконалити господарські відносини в обороті вторинних металів шляхом детінізації здійснення операцій з металобрухтом, обмеженні впливу монопольних утворень на ринок сировини та стимулюванні побудови розвинутого та конкурентоспроможного ринку металобрухту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Барахтян Н. В. Ліцензування господарської діяльності як засіб державного регулювання / Н. В. Барахтян // *Право і суспільство*. – 2012. – № 3. – С. 76–79.
2. Пашков В. М. Правове регулювання обігу лікарських засобів / В. М. Пашков. – К. : МОРІОН, 2004. – 160 с.
3. Задохайло Д. В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави : автореф. дис. ... докт. юрид. наук : спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право» / Д. В. Задохайло. – Х., 2013. – 38 с.
4. Шпомер А. І. Ліцензування господарської діяльності як різновид організаційно-господарських правовідносин / А. І. Шпомер // *Часоп. Акад. адвокатури України*. – 2011. – № 10. – С. 1–6.
5. Віхров Н. О. Організаційно-господарські зобов'язання з ліцензування господарської діяльності / Н. О. Віхров // *Проблеми цив. та підприємн. права в Україні*. – 2011. – № 1. – С. 158–161.

6. Про ліцензування певних видів господарської діяльності [Електронний ресурс] : Закон України від 01.06.2000 № 1775–III. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1775-14>.
7. Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності із заготівлі, переробки, металургійної переробки металобрухту кольорових і чорних металів [Електронний ресурс] : наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 31.10.2011 № 183. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1321-11>.
8. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 22.03.2012 № 4618–VI. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.

Стаття надійшла до редакції 17.09.2014.

А. Р. ШИМКО

аспірант кафедри хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ПУБЛИЧНЫЕ ИНТЕРЕСЫ В СФЕРЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ С МЕТАЛЛОЛОМОМ

В статье исследована сущность публичных интересов в сфере лицензирования хозяйственной деятельности по заготовке, переработке и экспорте металлолома. Определена стратегическая важность сферы оборота металлолома как подотрасли металлургической промышленности. Изучены проблемные вопросы и недостатки хозяйственно-правового обеспечения лицензирования исследуемой деятельности.

Ключевые слова: лицензирование операций с металлоломом, регулирование оборота металлолома, операции с металлоломом.

A. R. SHYMKO

Pp.D Student of Department of Economic Law of Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

PUBLIC INTERESTS IN THE FIELD OF LICENSING OF METAL SCRAP OPERATIONS

Problem setting. The necessity to create a principally new state management system, including in the economic field, determines the topicality of the research of business activity licensing, its nature and significance, a structure and objects, powers of officials regarding the execution and the implementation of certain legislative norms etc. Similar researches are also important from the point of view of development requests, the further improvement and the systematization of economic legislation, the development of legislative acts projects.

Recent research and publications analysis. Licensing as an element of organizational and business relations plays an important role in the research of the branch economic and legislative provision, particularly, the legislative regulation of the medicines circulation and aspects of licensing in this field are considered in papers of V. M. Pashkova; licensing as one of instruments of the state economic policy formation is researched in scientific papers of D. V. Zadykhailo.

Paper objective. The aim of the article refers to the determination of special public interests of a state in the field of scrap metal licensing as well as to the consideration of problem issues of the discrepancy of the current economy and legislative licensing provision and general principles of researched organizational and business relations.

Paper main body. The article is dedicated to the research of the nature of public interests in the field of the scrap metal procurement, alteration and export licensing. The strategic significance of the field of the scrap metal circulation as a branch of the metallurgy industry is determined. Problem issues and disadvantages of the economic and legislation provision of the researched activity licensing are considered.

The guarantee of a positive result of organizational and business relations, including business activity licensing, refers to the prompt determination of an aim, targets and means of the regulation. Nowadays, Ukrainian economic legislation is characterized by the efficient legislative background to perform licensing procedures. But according to practical results, the economic and legislation provision of licensing of the activity related to the scrap metal operations performance contains many mismatches and doesn't response to overall state aims and licensing principles.

Conclusions of the research. It should be concluded that the scrap metal operations performance as a strategic important business activity with no doubts requests compulsory licensing under contemporary conditions. Nevertheless, the detailed analysis of the actual system of organizational and business relations in the field of the scrap metal circulation indicates the disability of the economic legislation to guarantee the creation and the development of the scrap metal secondary market on the basis and the principles of developed market economies, with the micro entrepreneurship as a background of the system.

The main abstract for the article

The article refers to the research of the nature of public interests in the area of a business activity of the scrap metal procurement, alteration and export licensing. The strategic importance of the field of scrap metal circulation as an industry of metallurgy is determined. The problematic issues and disadvantages of the economic and legislative provision of licensing of the researched activity are considered.

Key words: scrap metal operations licensing, regulation of scrap metal circulation, scrap metal operations.

Д. В. ЛУЧЕНКО

кандидат юридичних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного
права Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків



**ВЕРХОВЕНСТВО ПРАВА
У ПРАКТИЦІ СТРАСБУРЗЬКОГО СУДУ
В АСПЕКТІ ПРОБЛЕМ СУДОВОГО ОСКАРЖЕННЯ
РІШЕНЬ, ДІЙ АБО БЕЗДІЯЛЬНОСТІ
СУБ'ЄКТІВ ВЛАДНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ**

У статті пропонується аналіз розуміння верховенства права у практиці Європейського суду з прав людини під кутом проблем оскарження рішень, дій або бездіяльності суб'єктів владних повноважень. Показано бачення Страсбурзьким судом принципу законності в аспекті змістовних і формальних, матеріальних і процесуальних складових останнього. Привертається увага до таких складових верховенства права, як пропорційність, обмеження дискреції носіїв публічної влади і добросовісність, порушення яких суб'єктом владних повноважень слід розглядати як підставу для оскарження. Вказано на зв'язок верховенства права і контролю за здійсненням владно-розпорядчої управлінської діяльності.

Ключові слова: верховенство права, оскарження, Страсбурзький суд, законність, пропорційність, обмеження дискреції.

Постановка проблеми. Право на оскарження становить одне з основних прав фізичних і юридичних осіб у відносинах із суб'єктами владних повноважень. Через механізми оскарження забезпечується відновлення прав приватних осіб, порушених рішеннями, діями або бездіяльністю названих суб'єктів, дотримання законності та інших демократичних принципів функціонування публічно-владних органів. Одночасно з цим оскарження є дієвим

механізмом захисту прав і законних інтересів лише тоді, коли воно «вбудовано» у загальну дію принципу верховенства права як фундаменту функціонування будь-якої правової держави. Тільки за таких умов оскарження не вихолощується до положення суто формальної процедури, в якій орган, що розглядає адміністративну скаргу, або суд, що слухає справу за адміністративним позовом, задалегідь перебуває на стороні носія владних повноважень.

У свою чергу розуміння принципу верховенства права має спиратися не лише на Конституцію України, правові позиції Конституційного Суду України, положення законодавства, але і передусім на підходи Страсбурзького суду, який приділяє верховенству права, як одній з основних європейських правових цінностей, значну увагу. Відповідно до ч. 2 ст. 8 Кодексу адміністративного судочинства України (далі — КАС України) суд застосовує принцип верховенства права з урахуванням судової практики Європейського суду з прав людини. Отже, це зумовлює потребу дослідити розуміння верховенства права Судом в аспекті нормотворчих і правозастосовних проблем оскарження рішень, дій або бездіяльності суб'єктів владних повноважень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам верховенства права присвячені загальнотеоретичні і філософсько-правові праці Н. Варламової, М. Козюбри, В. Лемака, С. Максимова, О. Петришина, С. Погребняка, П. Рабіновича, С. Смородинського, О. Уварової та ін. Дослідженню принципу верховенства права в адміністративному праві і публічному управлінні приділили увагу В. Авер'янов, Ю. Битяк, В. Гаращук, Ю. Педько, В. Тимошук та ін. Окремо слід згадати про роботи А. Пухтецької і С. Шевчука, в яких питання верховенства права розглядаються крізь призму практики Європейського суду з прав людини. У той же час вивчення рішень Суду в аспекті порушених у цій статті питань комплексно не здійснювалося, що зумовлює актуальний характер цієї роботи.

Формулювання цілей. Стаття спрямована на дослідження розуміння верховенства права Страсбурзьким судом в аспекті проблем судового оскарження рішень, дій або бездіяльності суб'єктів владних повноважень.

Виклад основного матеріалу. Особливістю підходу Суду є те, що він ніколи не намагався дати якесь загальне бачення верховенства права, сформулювати визначення останнього чи встановити вичерпний перелік його елементів. Як зазначав В. Стефанюк, кредо Європейського суду з прав людини — це конкретний аналіз конкретної ситуації [1, с. 361], а не розгорнуте теоретизування. Наведена нижче практика у цілому відповідає систематизації справ і рішень Суду стосовно верховенства права в європейському адміністративному просторі, запропонованому А. Пухтецькою. Дослідниця виокремлює такі групи рішень:

1) рішення з посиланням на зміст та юридичне значення концепції та/або принципу верховенства права в узагальненому значенні;

2) рішення з вимогами щодо якості закону, в тому числі щодо законного обмеження здійснення прав і свобод людини;

3) рішення з розглядом різних аспектів доступу до суду та справедливого судового розгляду;

4) рішення з встановленням меж дискреційних повноважень та вимоги щодо обмеження свавілля органів публічної влади відповідно до принципу верховенства права;

5) рішення з вимогами щодо ефективності контролю за реалізацією прав і основоположних свобод людини, що гарантуються Конвенцією та першочергово пов'язується з реалізацією принципу верховенства права [2, с. 111].

Ще раз підкреслимо, що практика Європейського суду з прав людини нами розглянута саме під кутом проблем оскарження як механізму захисту прав і законних інтересів у відносинах між приватними особами і носіями публічної влади. Наприклад, у справах, які стосуються питання законного обмеження прав і свобод, нас цікавлять не стільки межі прав, скільки межі державної дискреції і державного втручання у здійснення прав людини.

У справі «Броньовський проти Польщі» Суд у контексті ст. 1 Першого протоколу до Європейської конвенції про захист прав людини і основоположних свобод (право на мирне володіння майном) вказав, що будь-яке втручання державного органу у право на мирне володіння майном має бути законним: друге речення частини першої уповноважує позбавлення майна лише «на умовах, передбачених законом», а в частині другій визнається, що держава має право здійснювати, шляхом ухвалення необхідних «законів», контроль за використанням майна. До того ж застосовним є і принцип верховенства права, один з основних принципів демократичного суспільства, який неминуче впливає з кожної статті Конвенції [3]. Аналогічна теза пролунала у справі «Україна-Тюмень» проти України» [4].

У справі «Волохи проти України» Суд наполягає на тому, що «словосполучення “згідно із законом” не просто відсилає до національного законодавства, а й пов'язане з вимогою якості “закону”, тобто вимогою дотримання принципу “верховенства права”, про що прямо говориться у преамбулі Конвенції... Отже, цей вислів означає ..., що в національному законодавстві має існувати засіб правового захисту від свавільного втручання державних органів у права» [5]. У справі «Круслен проти Франції» Суд вказав, що словосполучення «згідно із законом», у контексті пункту 2 статті 8 вимагає насамперед, щоб захід, який розглядається (втручання органів влади у здійснення права на повагу до приватного і сімейного життя. — *Д. Л.*), мав певні підстави в національному праві; воно також передбачає певну якість такого закону, вимагаючи, щоб він був доступний для даної особи і вона також могла передбачити наслідки його застосування до неї та щоб закон не суперечив принципам

верховенства права [6]. У справі «Серявін проти України» Суд вказав, що «вимога законності ... означає вимогу дотримання відповідних положень національного закону і принципу верховенства права» [7].

Наведені положення відображають три важливих моменти у розумінні верховенства права Європейським судом з прав людини. По-перше, законність є елементом верховенства права. Відповідно можна погодитись з такими авторами, як Ю. Битяк, О. Уварова та ін., що протиставлення цих принципів є не просто неправильним, але таким, що викривляє зміст верховенства права [8; 9, с. 69]. Спроби вищих судових установ України (зокрема і Вищого адміністративного суду України) відмовитись від слідування принципу законності з посиланням на принцип верховенства права, інтерпретований у природно-правовому дусі як принцип *contra legem*.

Принцип законності охоплює і матеріальну, і процесуальну сторони. У справі «Вінтерверп проти Нідерландів» Суд зазначив, що термін «законний» охоплює процесуальні, а також матеріально-правові норми [10]. Це означає у тому числі, що адміністративні акти можуть перевірятися на предмет їх законності як в аспекті матеріального права (законність акта по суті), так і в аспекті процедури прийняття акта (законність акта по процедурі). Перший аспект охоплює, наприклад, ситуацію, коли суб'єкт притягнення до адміністративної відповідальності накладає на особу адміністративне стягнення за діяння, не визначене у законі як протиправне (щодо кримінальних правопорушень Суд звернув на це увагу у справі «Корбелі проти Угорщини» [11]). Другий аспект може стосуватися, наприклад, порушення судом розумного строку розгляду справи. У справі «Ботаці, А. П., Ді Мауро, А. Л. М. та Феррарі проти Італії» Суд наголосив на важливості здійснення судочинства без зволікань [12]. У справі «Кудла проти Польщі» Суд вказав, що незабезпечення судового розгляду упродовж розумного строку створює небезпеку для верховенства права [13].

По-друге, законність у розумінні Суду не слід сприймати суто формально (як наявність законодавчого припису, спрямованого на врегулювання певної життєвої ситуації). Зв'язок законності з верховенством права обумовлює певну «якість» закону, втілення у ньому решти вимог, які впливають з верховенства права. До вимог «якості» закону належить, зокрема, пропорційність втручання держави у регулювання суспільних відносин. У контексті проблем позбавлення особи виборчого права Суд у справі «Гіртст проти Сполученого Королівства» вказав, що принцип пропорційності вимагає встановлення очевидного і достатнього зв'язку між санкцією, з одного боку, та поведінкою й іншими обставинами, що стосуються конкретної особи, — з другого [14]. Іншими словами, закон не може накладати на особу стягнення чи іншого об-

меження, яке явно не сумірно з тяжкістю вчиненого правопорушення. Дотримання норм такого закону не може сприйматися як законність у розумінні доктрини верховенства права.

Так само відповідність закону верховенству права означає, що він не може передбачати або санкціонувати необмежену дискрецію з боку органів публічної влади. У справі «Свято-Михайлівська Парафія проти України» Суд зазначив, що визначення дискреційних повноважень, якими наділені органи державної влади у сфері основоположних прав, у спосіб, що фактично робить ці повноваження необмеженими, суперечило б принципу верховенства права [15]. У справі «Аманн проти Швейцарії» Суд вказав, що закон має з достатньою чіткістю визначати межі дискреції органів виконавчої влади, наданої компетентним органам, і порядок її здійснення, з урахуванням законної мети цього заходу, щоб забезпечити особі належний захист від свавільного втручання [16]. Обмеження дискреції включає також і визначення у законі мети здійснюваного органом влади заходу (справа «Волохи проти України»).

У необхідних випадках верховенство права також вимагає, щоб закон містив процедурні гарантії дотримання прав особи, яка піддається владно-управлінському впливу (на прикладі застосування санкцій про це згадується у справі «Сорінг проти Сполученого Королівства» [17]), чи добровільно вступає у відносини із носіями публічної влади (включаючи право на правову допомогу, що опосередковано впливає з Рішення у справі «Загородній проти України» [18]), забезпечував особу ефективними механізмами юридичного захисту, включаючи судову процедуру (див., наприклад, Рішення у справі «Ромашов проти України» [19]), про що детальніше йтиметься далі.

При цьому і пропорційність, і обмеження дискреції, і добросовісність (дотримання суб'єктом владних повноважень законної мети), і процедурні гарантії є законодавчими інструментами, які мають забезпечити захист особи від державного свавілля. Зокрема, у справі «Єчюс проти Латвії» Суд акцентує увагу на тому, що захист від свавілля становить сполучну ланку між Конвенцією і принципом верховенства права [20].

На рівні конкретних адміністративних процедур захист від свавілля реалізується через механізми контролю за діяльністю носіїв публічної влади, які включають або пов'язані з механізмами оскарження. У справі «Класс та інші проти Німеччини» Суд наголосив, що верховенство права передбачає, що втручання органів виконавчої влади у права осіб має підлягати ефективному контролю, який зазвичай має здійснюватися судовим органом, щонайменше як останньою інстанцією, оскільки судовий контроль надає найбільші гарантії незалежності, безсторонності та здійснення належного провадження [21]. Ця ж теза наведена і у вже цитованому Рішенні у справі «Волохи проти Укра-

їни». У справі «Броуган та інші проти Сполученого Королівства» і «Алтай проти Туреччини» Суд зазначив, що згідно з принципом верховенства права судовий контроль за діяльністю виконавчої влади є одним з основоположних принципів демократичного суспільства [22; 23].

У справі «Z та інші проти Сполученого Королівства» Суд вказав на зв'язок верховенства права і доступу до суду, що є необхідним елементом реалізації права на справедливий суд (ст. 6 Конвенції) [24]. У справі «Креуз проти Польщі» вказується, що у цивільних справах навряд чи можна уявити верховенство права без можливості мати доступ до суду [25]. У справі «Костовський проти Нідерландів» Судом наголошено, що втручання у процес здійснення правосуддя (і, відповідно, порушення незалежності суддів — *Д. Л.*) є несумісним з верховенством права [26].

З наведеної практики Європейського суду з прав людини можна зробити такі висновки. Контроль за здійсненням владно-розпорядчої управлінської діяльності не зводиться виключно до діяльності судової влади. Власне і у ст. 13 Конвенції, як уже зазначалося, йдеться про ефективність засобів судового захисту прав і свобод. Можна погодитись із В. Тимощуком, що судові органи з розгляду скарг можуть внести в реалізацію принципу верховенства права не менший внесок ніж суди [27, с. 287]. Однак суд має розглядатися як остання інстанція контролю в силу своїх широких повноважень і можливостей забезпечити незалежний і справедливий перегляд адміністративних актів.

Верховенство права, на думку Суду, також зумовлює низку вимог (принципів), які висуваються до судового провадження, зокрема і такого, що спрямоване на вирішення спору між приватною особою і суб'єктом владних повноважень. Наприклад, у справі «Шаренок проти України» Суд до таких принципів відносить справедливість, відкритість і оперативність (швидкість розгляду) [28]. Ця ж теза міститься у справі «Михайленки та інші проти України» [29], у справі «Бакай та інші проти України» [30], у справі «Продан проти Молдови» [31] та ін. Крім цього у наведеній вище справі «Класс та інші проти Німеччини» також згадуються незалежність, безсторонність і здійснення належного провадження, які також є процедурними вимогами. У цих принципах ми ще раз бачимо, що верховенство права не слід сприймати як сукупність вимог, які виключно спрямовані на забезпечення якості законодавства, вони (ці принципи) мають знайти безпосередню реалізацію у правозастосовній практиці. Тільки у такому випадку можна казати про дію верховенства права у певній правовій системі. У справі «Кутіч проти Хорватії» суд черговий раз нагадав, що Конвенція має на меті гарантувати не теоретичні чи ілюзорні права, а такі права, які є практичними та ефективними [32]. З огляду на зв'язок верховенства права і прав людини можна стверджувати, що практичне гаран-

тування прав можливе лише там, де елементи верховенства права втілені у життя, а не залишаються декларативними положеннями, що існують тільки «на папері».

Щодо судового контролю (і судового оскарження) Європейський суд з прав людини наголошує ще на двох складових верховенства права: правовій визначеності (певності) і гарантуванні виконання судових рішень. Великий обсяг справ проти України, що охоплює ці аспекти верховенства права, свідчить про їх недостатню упровадженість у вітчизняне законодавство і правозастосовну (судову) практику і наявність систематичних порушень з боку Української держави.

У справі «Брумареску проти Румунії» Суд вказав, що одним з основних аспектів верховенства права є принцип правової певності, який вимагає, крім іншого, щоб у випадках, коли суди винесли остаточне рішення з якогось питання, їхнє рішення не підлягало сумніву [33]. У справі «“Україна-Тюмень” проти України» суд наголосив, що перегляд у порядку нагляду остаточних та обов’язкових рішень, який не був безпосередньо доступним для сторін, не мав часових обмежень та не був виправданим істотними та неспростовними обставинами, не відповідав принципу юридичної визначеності. Ця теза також була приведена у справах «Васильєв проти України» [34], «Нечипорук і Йонакало проти України» [35], «Тімотієвич проти України» [36], «Лізанець проти України» [37], «Рябих проти Росії» [38], «Праведная проти Росії» [39] та інших. Вимога щодо неможливості перегляду судових рішень, які набули законної сили, є лише однією зі складових правової визначеності. В аспекті правозастосовної діяльності можна також виокремити такі аспекти останнього: застосування лише оприлюднених актів, зведення до мінімуму ухвалення і застосування законів, що мають зворотну силу, постійність інтерпретаційної і правозастосовної практики [40, с. 44].

У багатьох справах Суд звертає увагу на обов’язок держави забезпечити належну процедуру виконання судового рішення, що розглядається як складова судового розгляду справи і забезпечення права на справедливий суд. У справі «“Імобільяре Саффі” проти Італії» у цьому контексті зазначається, що «важко уявити ситуацію, щоб пункт 1 статті 6 докладно описував процедурні гарантії, що надаються сторонам цивільного судового процесу — у провадженні, що є справедливим, відкритим і оперативним, — і не передбачав при цьому гарантій виконання судових рішень; тлумачення статті 6 як такої, що стосується виключно права на звернення до суду і проведення судового розгляду, могло б призвести до ситуацій, несумісних із принципом верховенства права» [41]. У справі «Кутіч проти Хорватії» Суд відмітив, що «право на доступ до суду включає також вимогу про виконання остаточного судового рішення, яке набрало чинності. У державах, які визнали принцип верховенства

права, такі рішення не можуть залишатись не впровадженими у життя, на шкоду одній зі сторін» [32]. У справі «Продан проти Молдови» вказується, що тлумачення статті 6 Конвенції як такої, що стосується виключно доступу до суду та провадження у справі, швидше за все призвело б до виникнення ситуацій, несумісних із принципом верховенства права, який держави зобов'язалися поважати, підписавши Конвенцію [31]. Таким чином, виконання рішення, постановленого судом, мало вважатися невіддільним складником «судового розгляду», передбаченого у ст. 6. Аналогічні позиції відтворюються також у справах «Жовнер проти України» [42], «Півень проти України» [43], «Шмалько проти України» [44], «Кацюк проти України» [45], «Луцьк проти України» [46], «Бурдов проти Росії» [47] тощо.

Висновки. У практиці Європейського суду з прав людини ми найбільш об'ємно бачимо зв'язок між верховенством права і механізмом оскарження в адміністративному праві. З одного боку, право на оскарження рішень, дій або бездіяльності суб'єкта владних повноважень, а ширше — механізм оскарження, впливає з верховенства права. Відсутність реальної можливості для приватної особи захистити свої права і законні інтереси у відносинах з носіями публічної влади дозволяє стверджувати, що у певній правовій системі не діє принцип верховенства права. З другого боку, оскарження є механізмом, який спрямований на гарантування інших елементів верховенства права (права на справедливий суд через можливість апеляційного і касаційного оскарження рішень судів, гарантованості виконання судових рішень через можливість оскарження рішень органів, які цим займаються тощо). І з третього боку, верховенство права містить низку вимог, яким і на рівні законодавчого регулювання, і на рівні правозастосовної практики має відповідати механізм оскарження, у тому числі і провадження за скаргами та рішення, які ухвалюються за наслідками оскарження. Йдеться про такі вимоги, як ефективність правового захисту на підставі поданої скарги, справедливість, публічність, швидкість розгляду тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Стафенюк В. С. Судовий адміністративний процес : монографія / В. С. Стафенюк. – Х. : Фірма «Консум», 2003. – 464 с.
2. Пухтецька А. А. Європейський адміністративний простір і принцип верховенства права : монографія / А. А. Пухтецька ; відп. ред. В. Б. Авер'янов. – К. : Юрид. думка, 2010. – С. 111.
3. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Броньовський проти Польщі» від 22.06.2004 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.

4. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «“Україна-Тюмень” проти України» від 22.11.2007 р. // Ліга : Закон : комп’ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
5. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Волохи проти України» від 22.06.2004 р. // Ліга : Закон : комп’ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення. від 02.11.2006.
6. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Круслен проти Франції» від 24.04.90 р. // Ліга : Закон : комп’ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
7. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Серявін проти України» від 10.02.2010 р. // Ліга : Закон : комп’ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
8. Битяк Ю. Адміністративне судочинство як форма забезпечення верховенства права і законності / Ю. Битяк // Право України. – 2011. – №4. – С. 4–10.
9. Уварова О. Принцип верховенства права у судовій практиці України / О. Уварова // Філософія права і загальна теорія права. – 2013. – №1. – С. 65–72.
10. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Вінтерверп проти Нідерландів» від 24.10.79 р. // Ліга : Закон : комп’ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення. від 24.10.79
11. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Корбелі проти Угорщини» від 10.02.2010 р. // Ліга : Закон : комп’ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
12. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Ботацці, А. П., Ді Мауро, А. Л. М. та Феррарі проти Італії» від 28.07.99 р. // Ліга : Закон : комп’ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
13. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Кудла проти Польщі» від 26.10.2000 р. // Ліга : Закон : комп’ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
14. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Гіртст проти Сполученого Королівства» від 06.10.2005 р. // Ліга : Закон : комп’ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
15. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Свято-Михайлівська Парафія проти України» від 14.06.2007 р. // Ліга : Закон : комп’ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
16. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Аманн проти Швейцарії» від 16.02.2000 р. // Ліга : Закон : комп’ютер.-прав. система / Всеукр. мережа роз-

- повсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
17. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Сорінг проти Сполученого Королівства» від 07.07.89 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
 18. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Загородній проти України» від 24.11.2011 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
 19. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Ромашов проти України» від 27.07.2004 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
 20. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Счюс проти Латвії» від 31.07.2000 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
 21. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Класс та інші проти Німеччини» від 06.09.78 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
 22. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Броуган та інші проти Сполученого Королівства» від 29.11.88 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
 23. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Алтай проти Туреччини» від 22.05.2001 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
 24. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Z та інші проти Сполученого Королівства» від 10.05.2001 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
 25. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Креуз проти Польщі» від 19.06.2001 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
 26. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Костовський проти Нідерландів» від 20.11.89 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
 27. Тимошук В. Верховенство права в адміністративній процедурі / В. Тимошук // Укр. право. – 2006. – № 1. – С. 285–287.
 28. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Шаренок проти України» від 22.02.2005 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа роз-

- повсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
29. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Михайленки та інші проти України» від 30.11.2004 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
30. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Бакай та інші проти України» від 09.11.2004 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
31. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Продан проти Молдови» від 18.05.2004 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
32. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Кутіч проти Хорватії» від 01.03.2002 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
33. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Брумареску проти Румунії» від 28.11.99 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
34. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Васильєв проти України» від 21.06.2007 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
35. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Нечипорук і Йонакало проти України» від 21.04.2011 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
36. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Тімотієвич проти України» від 08.11.2005 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
37. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Лізанець проти України» від 31.05.2007 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
38. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Рябих проти Росії» від 03.12.2003 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
39. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Праведная проти Росії» від 18.11.2004 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.

40. Смородинський В. Держава у системі координат верховенства права / В. Смородинський // Філософія права і заг. теорія права. – 2013. – № 1. – С. 37–47.
41. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Імобільяре Саффі» проти Італії» від 28.07.99 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
42. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Жовнер проти України» від 29.06.2004 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
43. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Півень проти України» від 29.06.2004 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
44. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Шмалько проти України» від 20.07.2004 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
45. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Кацюк проти України» від 05.04.2005 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
46. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Луць проти України» від 31.01.2008 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.
47. Європейський суд з прав людини : Рішення у справі «Бурдов проти Росії» від 07.05.2002 р. // Ліга : Закон : комп'ютер.-прав. система / Всеукр. мережа розповсюдження прав. інф. – [Електр. прогр.]. – Версія 8.2.3. – К., 2012. – Заг. з вказів. для користувачів. – Щоден. оновлення.

Стаття надійшла до редакції 16.09.2014.

Д. В. ЛУЧЕНКО

кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедри административного права
Національного юридического університета імені Ярослава Мудрого, Харків

ВЕРХОВЕНСТВО ПРАВА В ПРАКТИКЕ СТРАСБУРГСКОГО СУДА В АСПЕКТЕ ПРОБЛЕМ СУДЕБНОГО ОБЖАЛОВАНИЯ РЕШЕНИЙ, ДЕЙСТВИЙ ИЛИ БЕЗДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ВЛАСТНЫХ ПОЛНОМОЧИЙ

В статье проводится анализ понимания верховенства права в практике Европейского суда по правам человека под углом проблем обжалования решений, действий или бездействия субъектов властных полномочий. Показывается видение Страсбург-

ским судом принципа законности в аспекте содержательных и формальных, материальных и процессуальных составляющих последнего. Обращается внимание на такие составляющие верховенства права, как пропорциональность, ограничение дискреции носителей публичной власти и добросовестность, нарушение которых субъектом властных полномочий следует рассматривать как основание для обжалования. Указывается на связь верховенства права и контроля за осуществлением властно-распорядительной управленческой деятельности.

Ключевые слова: верховенство права, обжалование, Страсбургский суд, законность, пропорциональность, ограничение дискреции.

D. V. LUCHENKO

PhD., associate professor, associate professor of Administrative Law Department of Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

**THE RULE OF LAW IN PRACTICE
OF THE STRASBOURG COURT WITHIN THE CONTEXT
OF PROBLEMS OF THE COURT APPELLATION AGAINST DECISIONS,
ACTIONS, OR INACTIONS OF BODIES OF AUTHORITY POWERS**

Problem setting. The right to appeal is one of the main rights of individuals and legal entities in relationships with bodies of authority powers. The Strasbourg Court pays great attention to the rule of law as one of the main European legal values. This stipulates a need to examine understanding of the rule of law by the Court within the context of norm-creating and law-implementing problems of the appellation against decisions, actions, or inactions of bodies of authority powers.

Recent research and publications analysis. The problem of the rule of law is considered in working papers of V. Averianov, Yu. Bytiak, N. Varlamova, V. Harashchuk, M. Koziubra, V. Lemaka, S. Maksymov, Yu. Pedko, O. Petryshyn, S. Pohrebniak, P. Rabinovych, S. Smorodynskyi, V. Tymoshchuk, O. Uvarova etc. It is worth mentioning works of A. Pukhtetska and S. Shevchuk, which examine the matter of the rule of law in terms of practice of the European Court of Human Rights.

Paper objective. The article is aimed at the research of understanding of the rule of law by the Strasbourg court within the context of problems of the court appellation against decisions, actions, or inactions of bodies of authority powers.

Paper main body. The author analyzes understanding of the rule of law in practice of the European Court of Human Rights within the context of problems of the appellation against decisions, actions, or inactions of bodies of authority powers. The article shows the perception of the legitimacy principle by the Strasbourg Court in terms of meaningful and formal, material and procedural components of the Court. The legitimacy requests a legal sense of a law. And whether the legal sense of a law is absent, following a law does not differ from following the arbitrariness. Components of the rule of law are

proportionality, limitation of discretion of public power bodies, and conscientiousness. The violation of them by a body of authority powers should be considered as a reason of appeal. The author emphasizes a relationship between the rule of law and the control over an authoritative and administrative managerial activity.

Conclusions of the research. In practice of the European Court of Human Rights the humanity most completely observes the relationship between the rule of law and the mechanism of appeal provided by administrative law. On the one hand, the right to appeal against decisions, actions, or inactions of bodies of authority powers results from the rule of law. On the other hand, the appeal is a mechanism aimed at guarantying of other elements of the rule of law (the law for a fair court, the guarantee of execution of court judgments etc.). The mechanism of appeal should adhere to a set of requirements determined by the rule of law at level of legislative regulation as well as at level of law-implementing practice, among which are efficiency of legal protection on the grounds of appealed claim, fairness, publicity, rapidity of consideration etc.

The main abstract for the article

Abstract. The article proposes the analysis of understanding of the rule of law in practice of the European Court of Human Rights within the context of problems of appeal against decisions, actions, or inactions of bodies of authority powers. The author shows the perception of the legitimacy principle by the Strasbourg Court in terms of meaningful and formal, material and procedural components of the Court. The article pays attention to components of the rule of law such as proportionality, limitation of discretion of public power bodies, and conscientiousness, the violation of which by a body of authority powers should be perceived as a reason for appeal. A relationship between the rule of law and the control over an authoritative and administrative managerial activity is emphasized.

Key words: the rule of law, appeal, the Strasbourg court, legitimacy, proportionality, limitation of discretion.

Є. В. ШЕВЧЕНКО

кандидат юридичних наук, доцент,
доцент кафедри кримінального права
Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків



**ДО ПИТАННЯ ПРО ПРЕДМЕТ
КРИМІНАЛЬНОГО ПРАВА**

Стаття присвячена з'ясуванню призначення та ролі кримінального права для держави, суспільства та особистості на сучасному етапі їх розвитку. Доведено, що кримінальне право має особливе призначення та роль у суспільстві. З'ясовано, що погляд на предмет кримінального права крізь призму уявлень про взаємний правовий зв'язок держави зі злочинцем має глибоке історичне коріння і, наразі, залишається актуальним при розгляді питання про предмет кримінального. Зроблено висновок, що всі концепції, які можна вважати найбільш переконливими, засновані на поглядах про предмет як сукупність суспільних відносин, соціальна спрямованість яких пов'язана з наступною функціональністю: а) як не регулююча, а лише охоронююча базисні відносини (в даному випадку основна увага приділяється праву держави на покарання злочинця); б) як регулююча відносини між злочинцем і державою (тут у різних інтерпретаціях акцентується увага на взаємному правовому зв'язку держави зі злочинцем); в) як регулююча більш широку групу відносин, у тому числі, і тих, що стосуються загального попередження (у цьому випадку акцент зміщується у бік обов'язків громадян дотримуватись заборон, визначених кримінальним законом).

Ключові слова: предмет кримінального права, предмет кримінально-правових відносин, завдання кримінального закону, функції кримінального права.

Постановка проблеми. На початку XXI ст. наука продовжує перебувати в ситуації активного пошуку фундаментального підґрунтя для визначення видів суспільних відносин, які становлять предмет кримінального права. Це, вочевидь, пов'язано як із зростаючою різноманітністю поглядів на праворо-

зуміння, так і з пошуком додаткових можливостей цієї галузі у справі правового регулювання боротьби зі злочинністю. Тому сучасні тенденції розвитку правознавства вимагають поглиблення уявлень про сутність предмета кримінального права, які були б засновані, в тому числі (крім різних інтерпретацій традиційної концепції: «предмет — злочин») і на інших ідеях щодо переліку суспільних відносин, які його утворюють. У цій статті автор, безперечно, не претендує на вичерпне вирішення поставленого питання, але вважає його вихідним матеріалом для подальшого, більш глибокого, з'ясування змісту і переліку суспільних відносин, що становлять предмет кримінального права.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З'ясуванням питання про предмет кримінального права займалися багато науковців. Серед них: Ю. В. Баулін, Н. В. Генріх, Н. Ф. Кузнецова, О. В. Наден, А. В. Наумов, А. А. Піонтковський, Б. Т. Разгільдїїв, М. Д. Шаргородський, В. Д. Філімонов тощо. Утім у більшості наукових праць питання щодо аналізу змісту й переліку суспільних відносин, які становлять предмет кримінального права на підґрунті сучасних теоретичних поглядів на праворозуміння, досліджувались замало, тенденції щодо їх історичного розвитку з точки зору удосконалення закону — не аналізувалися.

Формування цілей. У зв'язку із зазначеним вище завдання цієї публікації полягає в тому, щоб на ґрунтовній теоретичній основі відновити цілісність кримінального права, єдність якого була порушена завдяки пануванню теорії нормативізму. За допомогою інтегративного методу поєднати різні наукові погляди на зміст і перелік суспільних відносин, що становлять предмет кримінального права, представивши його більш широко як цілісне явище, показавши сутність і взаємодію його регулятивних, охоронних та попереджувальних функцій і їх співвідношення між собою, а також зміст і обсяг кожного з цих юридичних феноменів.

Виклад основного матеріалу. Оскільки пояснення поняття кримінального права у всіх його значеннях можна надати лише за умови розкриття призначення та ролі цієї галузі для держави, суспільства та особистості на сучасному етапі їх розвитку — тобто його функцій, а також мети, задля якої вона існує (а кримінальне право як окрема галузь безумовно має особливе призначення та роль у суспільстві з притаманними їй унікальними «інструментами» правового регулювання), з наукової та методичної точок зору доцільно відбити зміст і обсяг його предмета, який, вочевидь (поряд з методом), і надасть можливість відрізнити кримінальне право від будь-якої іншої правової галузі. Дослідження цього питання є актуальним не тільки тому, що у сучасній науковій літературі, на жаль, дотепер немає єдності поглядів з цього приводу, а ще й тому, що сучасні підходи до праворозуміння [1, с. 272–286], вочевидь, теж схильні до змін. Саме на їх підставі, на нашу думку, і доцільно вирішувати це завдання. Проте відразу зазначимо, що у зв'язку не тільки зі складно-

щами у вирішенні цієї проблеми, але і з її об'ємністю (вона потребує, як мінімум, монографічного дослідження вказаних питань), ми в цій статті зосередимось лише на постановці самої проблеми і свідомо залишимо поза окремим аналізом деякі з наукових поглядів на предмет розглядуваної галузі як, як відомо, характеризуються суттєвою різноманітністю.

Звертаючись до історичного розвитку поглядів на предмет кримінального права, слід зазначити, що аж до кінця 30-х рр. ХХ ст. поняття цього феномену (не кажучи вже про поняття предмета кримінально-правового регулювання) було відсутнє в юридичній літературі. Причина цього, на наш погляд, не в тому, що питання про призначення кримінального закону як форми вираження відповідного права взагалі не виникало, а в тому, що відповідь на нього традиційно пов'язувалась лише із специфікою двох основних галузевих понять — злочину і покарання, тобто з наявністю суспільно небезпечного діяння, і обумовленою цією властивістю, інтенсивністю та суворістю заходів державного примусу, що підлягають застосуванню до особи, яка його вчинила.

До речі, у навчальній літературі з кримінального права і до сьогодні поняття кримінального права, як правило, пов'язується не з особливостями його предмета і методу, як це має місце, наприклад, у конституційному, адміністративному, цивільному чи трудовому праві, а лише з констатацією особливостей, притаманних цій галузі, тобто визначення — які діяння є злочинами та які покарання підлягають застосуванню до осіб, що їх вчинили [2, с. 12]. Таким чином, концепція «предмет — злочин», на жаль, продовжує демонструвати свою життєздатність, хоча насправді цей факт, швидше за все пов'язаний не з переконанням вчених у його беззаперечності, а зі спробою спрощення способу подання матеріалу і його більш вдалого сприйняття студентством.

Зазначимо, що такий підхід, вочевидь, має певні недоліки.

Як відомо, найбільш поширеним (і це є результатом безумовних досягнень вітчизняної теорії права при вивченні зазначеного питання протягом більшої частини ХХ ст.) є розуміння предмета будь-якої галузі права, засноване, в першу чергу, на методологічних і теоретичних поглядах про те, що його зміст щодо кожної з них окремо визначається через якість типових видів суспільних відносин, особливі характеристики яких і дозволяють виявити індивідуальні властивості, притаманні конкретній галузі права. На цій підставі (наявність особливого предмета) ту чи іншу галузь і вважають самостійною. Такий підхід використовується при визначенні предмета більшості галузей і є традиційною моделлю для кримінального права.

Повертаючись до хронології досліджень з приводу цього питання зазначимо, що основні доктринальні концепції щодо визначення предмета кримінального права почали послідовно оформлюватись ще наприкінці ХІХ ст., проте дискусії з приводу його змісту не припинилися досьогодні. У них альтернативно

відображено уявлення про соціальну спрямованість предмета, а саме: а) як нерегулюючі, а лише охоронюючі базисні відносини (у цьому випадку основна увага приділяється праву держави на покарання злочинця); б) як регулюючі відносини між злочинцем і державою (тут акцентується увага на взаємному правовому зв'язку держави зі злочинцем); в) як регулюючі більш широку групу відносин, у тому числі й ті з них, що стосуються загального попередження (тут акцент зміщується у бік обов'язків громадян дотримуватись заборон, визначених кримінальним законом). Указані теорії у різних своїх комбінаціях наразі формують так би мовити «інтелектуальний каркас» для досліджень не тільки предмета, питання про який нами порушено в цій статті, а й методу кримінального права, який, вочевидь, заслуговує на самостійний аналіз.

Залишаючи поза увагою точку зору, яка ґрунтується на тезі про те, що норми розглядуваної нами галузі права не мають власного предмета регулювання, тому що лише охороняють відповідні відносини (у сучасній літературі такий погляд практично не зустрічається [3, с. 45] і нами не поділяється) і забезпечуючи їх існування [4, с. 12], слід зазначити, що відповідь на запитання, які саме суспільні відносини становлять предмет кримінального права, в науці одностайного вирішення не отримав. Це, насамперед, пов'язано з тим, що все ще залишаються відкритими питання, які стосуються як переліку, так і змісту суспільних відносин, а також суб'єктів, предмета та характеристики відповідних соціальних зв'язків між ними.

Стисло розглянемо розвиток зазначеної проблеми у кримінальному законодавстві.

Серед загальних положень норма, яка б визначала коло відносин, що є предметом його охорони (хоча і з відверто класовим акцентом), з'явилась лише у 1919 р. (слід зауважити, що науковці пропонували зробити це значно раніше [5, с. 30]). Наприклад, у ст. 2 «Руководящих начал по уголовному праву РСФСР», які діяли на території України, зазначалось, що «Уголовное право имеет своим содержанием правовые нормы и другие правовые меры, которыми система общественных отношений данного классового общества охраняется от нарушения (преступления) посредством репрессии (наказания)». А у ст. 3 цієї пам'ятки вказувалось, що радянське кримінальне право «имеет задачей посредством репрессии охранять систему общественных отношений, соответствующую интересам трудящихся масс, организовавшихся в господствующий класс в переходный от капитализма к коммунизму период диктатуры пролетариата». В КК України 1960 р. ці положення дещо змінилися. В ньому згідно з ч.1 ст. 1 підкреслювалося, що «Кримінальний кодекс Української РСР має завданням охорону радянського суспільного і державного ладу, соціалістичної власності, особи та прав громадян і всього соціалістичного правопорядку від злочинних посягань», тобто ним, в першу

чергу, під охорону брався вже радянський соціалістичний правопорядок та суспільний і державний лад. Що стосується ч. 2 ст. 1, то в ній вказувалось, що «для здійснення цього завдання Кримінальний кодекс визначає, які суспільно небезпечні діяння є злочинними, і встановлює покарання, що підлягають застосуванню до осіб, які вчинили злочини».

Отже, поступово стало вимальовуватися законодавче підґрунтя для формування визначеності не тільки предмета, а й методу кримінального права як галузі. Що ж стосується науки кримінального права, то вважається, що першим, хто ввів у науковий обіг це поняття є М. А. Шаргородський, який свого часу писав, що предметом кримінального права, яке ніби не викликає жодних сумнівів, є ті суспільні відносини, які ми розуміємо під словом «злочин» і пов'язане з ним покарання [6, с. 41]. Новела полягає у тому, що злочин як суспільно небезпечне протиправне та винне діяння почав тлумачитись як явище, що породжує відповідні відносини між злочинцем, з одного боку, і потерпілим, суспільством та державою — з другого. Винне діяння і суспільні відносини за такого підходу, як справедливо з цього приводу зазначав Н. М. Кропачев, якщо і не зрослися, то передбачають одне і те саме, перебуваючи в єдності [7, с. 32].

Утім КК України 1960 р. не давав підстав для такого ототожнення, тому що припускав охорону кримінальним правом суспільного ладу, тобто такої системи суспільних відносин, які існують незалежно від злочинів.

Наступним кроком було законодавче визначення завдань КК 2001 р., яким у цьому питанні, окрім «правового забезпечення охорони» зазначеної системи суспільних відносин та «запобігання» злочинам визначається ще й «забезпечення миру і безпеки людства». З одного боку, таку законодавчу конструкцію можна піддати критиці як не зовсім вдалу. Так, по-перше, використаний у ч. 1 ст. 1 КК зворот «правового забезпечення охорони прав...» має неоднозначне тлумачення. Відповідно до змісту складається враження, що саме правом (а не законом, як формою його виразу) забезпечується охорона відповідних прав (тут, вочевидь, має прояв нормативістська концепція ототожнення права з законом, що само по собі є досить суперечливим у контексті сучасних поглядів на праворозуміння). Або цей зворот можна навпаки пов'язувати з тим, що завдяки йому законодавцем забезпечуються права відповідним органам державної влади щодо здійснення ними охорони тощо. Насправді ж, на наш погляд, перед КК доцільно ставити завдання щодо законодавчого забезпечення охорони відповідних прав. По-друге, виникає запитання — як завдяки КК можна забезпечити мир і безпеку людства в цілому, а не окремі їх елементи? Проте на підставі тексту Закону можна визначити, що існує ціла низка різновидів суспільних відносин, які не пов'язані з безпосереднім вчиненням злочину, але все ж таки входять до предмета кримінального права.

Цей факт, на наш погляд, є вельми перспективним для подальших наукових досліджень розглядуваного тут питання.

Проведене нами дослідження дозволяє стверджувати, що існуючі у вітчизняній доктрині кримінального права підходи до розкриття предмета кримінального права можна поділити принаймні на декілька груп.

Перша група ґрунтується на прогресивних для свого часу поглядах М. П. Карпушина і В. І. Курляндського, які пов'язували предмет кримінального права із суспільно небезпечною діяльністю, оскільки, на їх погляд, злочин як вид антисоціальної поведінки становить суспільну відносину [8, с. 71]. Вчені спромоглись не тільки виділити елементи структури злочину як предмета кримінально-правового регулювання «протиправних суспільних відносин» (об'єкт, суб'єкти та зміст цих відносин), що виникають у разі його скоєння, а й показали значущість такого підходу при дослідженні цілої низки інших проблемних питань, що існують у науці кримінального права.

Безумовно, не можна ігнорувати ту обставину, що злочин як акт зовнішнього прояву вже сам по собі є різновидом соціальної поведінки, тобто породжує суспільні відносини. Але чи доцільно обмежувати предмет кримінального права розглядом його лише через конфліктні, антисуспільні відносини, як законодавчо передбачену реакцію на вже вчинений злочин? Ми не впевнені. Адже, по-перше, навіть поверховий аналіз нормативного матеріалу свідчить про те, що в КК міститься ціла низка норм, які пов'язані не стільки з розв'язанням вказаних антисоціальних відносин, скільки з регулюванням відносин, що є суспільно корисними, або хоча б нейтральними. Передусім це інститут обставин, що виключають злочинність діяння. Крім того, як видається, мета будь-якої охоронної діяльності (а саме вона згідно з ч.1 ст.1 КК виступає як основне завдання КК) полягає, у тому числі, і у створенні передумов, завдяки яким вірогідність негативних змін в охоронюваних законом відносинах мінімізується (в ідеалі — усувається взагалі), тобто завдяки яким вдається уникнути заподіяння шкоди об'єкту охорони.

Недаремно паралельно з цією концепцією в доктрині кримінального права виник і отримав розвиток інший науковий напрям, а саме: предмет кримінального права — фактичні суспільні відносини. При цьому поняття «фактичні» включає в себе і поняття правовідносин, що породжуються вже вчиненим злочином.

Цей напрям наразі має також цілу низку модифікацій [9, с. 159–162]. Зокрема дискусії тут ведуться щодо кількості і змісту, різновидів відносин, врегульованих кримінальним правом. На цьому етапі вчені говорять про наявність однієї (Ю. В. Баулін, А. І. Рарог), двох (Н. Ф. Кузнецова, В. Д. Філімонов), трьох (А. В. Наумов) і навіть чотирьох (Р. Р. Галіакбаров) окремих груп суспільних відносин, у регулюванні яких беруть участь норми кримі-

нального закону. При цьому до кола кримінально-правових відносин фахівцями включаються як широко відомі, базисні відносини, які визнавались предметом кримінального права ще у XIX ст., так і такі, що мають загальнопопереджувальний характер, пов'язаний з дотриманням встановлених кримінальним законом заборон, а також різноманітні охоронні відносини, які виникають у зв'язку з вчиненням злочину, що відбито в чинному КК тощо.

Спробуємо проаналізувати аргументацію тієї групи вчених, які обмежуються лише однією групою суспільних відносин, у регулюванні яких беруть участь норми кримінального закону — так звані «владновідносини».

Дійсно, погляд на предмет кримінального права крізь призму уявлень про взаємний правовий зв'язок держави зі злочинцем має глибоке історичне коріння. Таке уявлення про зміст кримінального права, а отже і його предмет чітко виявлялось як у назвах історичних пам'яток вітчизняного законодавства, так і в структурі його загальних приписів. Відповідний висновок можна зробити виходячи з аналізу використовуваних у законах узагальнених термінів для позначення як самого кримінально-правового делікту, так і з аналізу переліку та змісту кримінально караних діянь на різних історичних етапах розвитку цієї галузі. Так, якщо Руська Правда бачила у злочині «образу» (ст. 3), а Соборне уложення уявляло його як «лиху справу» (ст. 3 гл. VI), то вже Військові артикули використовують безпосередньо термін «злочин» (арт. 13 гл. II).

Змінюється відповідно і перелік діянь, які визнаються протиправними: до їх числа згодом починають відносити не тільки нанесення фізичної або матеріальної шкоди конкретним особам, а й заподіяння шкоди іншим благам, що розглядаються в контексті суспільних відносини, як-от: порядку проходження служби, державної безпеки тощо. Таким чином, перелік злочинів, крім так званих «традиційних» посягань, заборона яких обумовлена природним правом людини, поповнюється «соціально-політичними», необхідність охорони яких викликана, насамперед, інтересами як суспільства в цілому, так і безпосередньо держави, що визначаються законотворчими органами на тому чи іншому етапі їх розвитку. Так само еволюціонує доктрина і щодо змісту цієї галузі. Наприклад, назва «Уложение о наказаниях уголовных и исполнительных» (1845 р.) повністю відповідала поглядам стосовно того, що центр ваги кримінального Закону лежить на покаранні, а у «Кримінальному уложенні» (1903 р.) акцент уже зміщується в бік визначення того, що є самим злочином.

Така історична динаміка змін у ключових кримінально-правових категоріях (і, відповідно, всіх пов'язаних з ними інститутів відповідної галузі) не могла, на наш погляд, не вплинути і на зміст предмета кримінального права на різних етапах його розвитку. Ці зміни дозволяють нам зробити висновок про те, що аж ніяк не з початку формування розглядуваної нами галузі права, регульовані нею відносини були безпосередньо пов'язані з беззаперечним

лідерством держави щодо виконання таких важливих функцій, як підтримка громадського порядку і суспільного ладу, так і з можливостями щодо їх реалізації. Наприклад, Руська Правда часів Ярослава Мудрого вирішувала це питання дещо іншим, нетрадиційним для сьогодення чином. Основною функцією держави в ній (виходячи зі змісту цієї історичної пам'ятки) виступало врегулювання відповідно до положень тодішнього закону, відносин саме між злочинцем і потерпілими. Про це, наприклад, свідчать такі її положення: «якщо вб'є людину людина, то нехай мстить брат за брата, син за батька, батько за сина, племінник за дядька і тітку». І тільки з часом, на заміну кровної помсти приходять «віра» та «головництво» як грошові викупи (компенсації), що виплачуються вбивцею (головником) або князю, або родичам загиблого. Тому лише на відповідному (не на початковому) етапі держава, на підставі логіки свого суспільно-політичного та правового розвитку, стала головним джерелом створення й реалізації як кримінально-правових норм, так і засобів особливого реагування при їх порушенні.

Отже, на наш погляд, не можна погодитись з тезою тих вчених, які стверджують, що «держава із самого початку виступала гарантом безпеки і стабільності суспільного розвитку, беручи у свої руки такий засіб їх підтримки, як кримінальне покарання» [10, с. 24–25]. Справедливіше буде вказати на той факт, що на початковій стадії свого розвитку і у випадках, коли не зачіпались її особисті інтереси, держава більше позиціонувала себе як незалежний «рефері» між злочинцем і потерпілим при вирішенні ними між собою питань, пов'язаних зі справедливістю визначення розміру і способу компенсації за заподіяну в результаті суспільно небезпечних посягань шкоду. Встановлюючи та слідкуючи за дотриманням загальних для всіх випадків та всіх членів суспільства правил, вона, таким чином, затверджувала власний авторитет, а також, що не менш важливо, вирішувала свої утилітарні цілі — наповнювала казну. І лише з часом, вже затвердившись у статусі найбільш прийнятної форми суспільного устрою, перейняла на себе функції гарантування розвитку суспільства через різні засоби кримінально-правового впливу, які вона затверджувала законами.

Ці риси притаманні державі і сьогодні. При цьому цікаво, що останнім часом законодавець згадав про свій історичний досвід. І це, на наш погляд, не є анахронізмом, бо обумовлено як досвідом інших країн, так і самим життям. Свідченням цього факту, наприклад, є повернення у сучасному кримінальному законодавстві до норми, пов'язаної зі звільненням винної особи від кримінальної відповідальності у зв'язку з її примиренням з потерпілим (ст. 46 КК). Враховуючи те, що цей вид звільнення належить до числа обов'язкових для суду і безумовним для особи, навряд чи можна стверджувати, що держава в таких випадках виступає як повноцінний учасник суспільних відносин

(хіба що юридично їх констатує). На додаток можна навести і приклади з КПК, у якому існують відповідні положення, що не заперечують вказаної вище тези. До них, наприклад, можна віднести інститут приватного обвинувачення, згідно з яким право на виникнення суспільних відносин кримінально-правового характеру делеговано саме потерпілій особі. До речі, цікавим фактом є те, що попередній кримінально-процесуальний закон до таких справ (відповідно до ст. 27 КПК України 1961 р.) відносив скоєння винним злочинів, передбачених статтями 125, ч. 1 ст. 126 КК, а також тих з них, що передбачені ст. 203¹, ч. 1 статтями 206, 219, 229, 231–232², 356 КК. Тобто нараховував лише 8 видів таких деліктів. Згідно зі ст. 477 КПК 2012 р. перелік таких складів злочинів законодавцем істотно розширено. Їх нараховується вже 60, а 41 з них є такими, що не залежать навіть від родинних зв'язків винного з потерпілим.

Вважаємо, що ці обставини можна віднести хоча і не до головних, але все ж таки непрямих аргументів на користь заперечення думки тих вчених, які наполягають, що кримінальне право було, є і залишиться виключно галуззю публічного права. З цієї причини (як вони вважають) суспільні відносини, що становлять його предмет, є обмеженими лише тією групою, що становить особливі приписи, як своєрідні правила виключно для поведінки держави у разі скоєння того, що згідно з КК визнається злочином. Тобто як ними вважається, вони є «відносинами влади і підкорення, яким притаманна юридична нерівність сторін, звітність однієї сторони іншій тощо...» [11, с. 36–46].

Фактично науковці, що підтримують цю точку зору, своєю аргументацією зводять нанівець значну частину соціальної складової кримінального права (наприклад, суспільні відносини поновлювального або регулятивного характеру). А із цим нам погодитись складно.

Порушуючи питання про систему права, слід зазначити, що такий її поділ, як відомо, був притаманний ще Стародавньому Риму. Вже тоді почали розрізняти дві галузі права — публічне і приватне (*jus publicum* і *jus priwatum*). Класичні ж ознаки їх розмежування, якими наука керується і до сьогодні, визначив давньоримський юрист Ульпіан, вказавши, що «публічне право є те, яке належить до інтересів держави; приватне — яке належить до користі окремих осіб» [12, с. 23]. Сучасна інтерпретація цього визначення передбачає, що під «публічним правом» розуміють всі норми, які охороняють інтереси держави і визначають її правовий статус і статус її органів: державний лад, компетенцію установ, посадових осіб тощо. Крім того, «публічне право» розуміється юристами також і в сенсі загальних норм, що мають безумовну й обов'язкову силу та не можуть бути змінені шляхом угод приватних осіб.

Вислів Ульпіана дозволяє вважати, що підґрунтям такої класифікації права є саме предмет правового регулювання, який полягає у такому: а) загальнозначущих (публічних) інтересах, що поєднують як суспільство, так і державу

як єдине ціле; б) інтересах окремих приватних осіб. При цьому, як видається, закладена в нормі кримінального права законодавча воля (щодо охорони найбільш значущих суспільних відносин від суспільно небезпечних посягань, а також їх попередження) є не чим іншим як правовим засобом і формою врахування та узгодженості специфічних видів суспільних відносин, що існують для досягнення вказаної мети. Адже в їх межах, як зазначалося, явно прослідковується поєднання як публічних, так і приватних інтересів. А це означає, що безумовної, у чистому вигляді, публічно-правової або приватно-правової галузі може не існувати. Звідси стає очевидним справедливості тези про те, що публічні елементи завжди присутні в приватному праві, а приватноправові — у публічному. Справедливо вказував з цього приводу В. С. Нерсисянц — будь-яка норма права у будь-якій галузі права — якщо мова йде не про вільне тлумачення, а дійсно про норму права як конкретну вимогу щодо реалізації принципу формальної рівності, поєднує в собі обидві засади: публічно-правову та приватноправову [13, с. 167].

Також зауважимо, що за всієї важливості і принциповості поділу права на приватне й публічне, критерії такого поділу є неоднозначними, а його межі досить умовними. Можна погодитись із М. М. Агарковим, який справедливо зазначав, що можуть виникати комбінації публічно-правових та приватноправових елементів, змішані публічно-правові та приватноправові інститути. Таким чином, на думку вченого, публічним правом є область влади і підпорядкування, а приватним — область свободи і приватної ініціативи. Аналізуючи інші галузі права (цивільне, трудове, земельне, міжнародне, не кажучи вже про адміністративне та конституційне), можна зробити висновок, що правомірні публічні інтереси захищаються і деякими їх нормами, а не лише кримінальним правом. А це, у свою чергу, дає підстави вважати, що розглядати предмет кримінального права виключно крізь призму уявлень про взаємний правовий зв'язок держави зі злочинцем, що породжує суспільні відносини, змістом регулювання яких є обов'язок держави відреагувати на скоєне діяння, на наш погляд, є не зовсім переконливим.

Задля справедливості зазначимо, що іноді критерієм віднесення відносин до публічно-правових вважають також і участь у них держави як одну зі сторін. Так, Ю. В. Баулін вважає, що зміст кримінального права полягає не в регулюванні поведінки суб'єктів з метою охорони найбільш важливих суспільних відносин шляхом зазначення в законі відповідних заборон, а в «унормуванні поведінки держави в особі спеціально уповноважених органів стосовно осіб, які вчиняють злочини, тобто унормування поведінки держави із злочинцями» [14, с. 337].

Однак і цей підхід навряд чи суттєво змінює справедливості вищевказаних аргументів щодо визначення змісту суспільних відносин, які утворюють предмет кримінального права.

До зазначеного додамо ще й таке. Справа у тому, що як держава в цілому, так і відповідні її органи можуть виступати не тільки однією зі сторін у кримінально-правових відносинах, а і як юридичні особи — учасники приватно-правових відносин згідно з ЦК. Крім того, не виключена можливість появи з часом змін і до переліку юридичних осіб, до яких застосовуються заходи кримінально-правового характеру, вказані у ч. 1 ст. 96⁴ розд. XIV¹ який, як відомо, з'явився у КК згідно з виконанням плану дій щодо лібералізації Європейським Союзом візового режиму для України, що само по собі хоча і є досить актуальним для нашої країни, але дещо дисонує з вітчизняним доктринальним підходом до визначення суб'єкта злочину. Дійсно, на цьому етапі до їх переліку не входять: державні органи, органи місцевого самоврядування, організації, створені ними у встановленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно державного чи місцевого бюджетів, фонди загальнообов'язкового державного соціального страхування, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, а також міжнародних організації. Проте навряд чи можна стверджувати, що деякі з них із часом не з'являться у переліку зазначених видів юридичних осіб. Тому, на наш погляд, може виникнути парадоксальна ситуація: представники однієї й тієї ж гілки влади будуть виступати протилежними суб'єктами кримінально-правових відносин, що виникнуть у разі вчинення відповідних деліктів. А це буде заперечувати основним принципами кримінального права: 1) «*nullum crimen sine lege*»; 2) «*nullum crimen sine culpa*»; 3) особистому характеру відповідальності; 4) індивідуалізації кримінальної відповідальності в межах відповідних заходів кримінально-правового характеру; за умови корекції певних понять, наприклад: вини, особистого характеру відповідальності тощо.

Отже, чи доречно на цьому прикладі розглядати державу окремо від тих повноважень, якими вона наділена суспільством, особливо тоді, коли вона може стати таким учасником правовідносин, до якого можуть бути застосовані відповідні заходи кримінально-правового характеру?

Ми не впевнені. Хіба що стати на позицію, висловлену В. Д. Філімоновим про те, що одну з підсистем об'єктів злочину становлять суспільні відносини, які встановлюються державою для захисту тих з них, що охороняються кримінальним правом. Особливістю того, що стверджує вчений, є те, що, на його погляд, вчинення злочину зазвичай призводить до одночасного порушення і того, що охороняється, і того, чим охороняється [15, с. 27]. А це, згідно з думкою В. Д. Філімонова, означає, що будь-який делікт водночас заподіює шкоду декільком суспільним відносинам: 1) охороняючим — правовий зміст яких буде вираженим у праві держави карати злочинця, а обов'язок останнього піддатися передбаченому законом покаранню; 2) охоронюваним — правовий зміст цих суспільних відносин полягає у неперешкоджанні в реалізації

відповідного права. І тут участь держави як одного із суб'єктів суспільних відносин набирає зовсім іншого сенсу — з учасника, якому делеговано відповідні повноваження, вона фактично перетворюється на потерпілого.

Досить цікавий підхід, тим більше, що він становить сучасну інтерпретацію точки зору, висловлену майже сто років тому Л. С. Білогриць-Котляревським, який писав, що об'єктом злочинів з формального боку є норма, а з матеріального — ті життєві інтереси або блага, які цими нормами охороняються. Крім того, на думку вченого, ці норми також регулюють відносини людей одне до одного або до юридичних приписів [16, с. 161].

Такий погляд на об'єкт має право на існування, тим більше що в цілому він не суперечить домінуючій точці зору, що ним є саме суспільні відносини [17, с. 59], а лише додає до них певну універсальну рису, яка відбиває специфічну сторону такого складного поняття, як об'єкт. Однак визнання у всіх без винятку злочинах, поряд з основним безпосереднім об'єктом, ще й чогось загального, що «його охороняє», породжує, на нашу думку, певний дуалізм понять, який не сприяє розумінню окремих видів суспільних відносин, що впливають на визначення змісту предмета цієї галузі права.

Навпаки, ми були б вимушені констатувати, що будь-яке порушення норм закону, чи врегульоване воно цивільним, земельним, адміністративним або іншим законодавством, ставило б питання про кримінальну відповідальність. А це, як відомо, не так. Крім того, зазначений погляд на об'єкт не може бути підтриманий ще й тому, що такі охоронювані суспільні відносини, як посягання на інтереси держави, хоча і є значущими для законодавця, але самі по собі (наприклад, розд. 1 Особливої частини КК) лише в певних випадках передбачаються як злочини.

Зазначимо, що розглянутий підхід ще й суттєво порушує логіку, закладену у класифікацію об'єктів злочину по «горизонталі» [17, с. 95], в основу якої закладено ідею про необхідність «серед декількох безпосередніх об'єктів, що одночасно порушуються злочином ... розрізняти основний, додатковий і факультативний об'єкти кримінально-правової охорони» [18, с. 24], що є універсальним засобом для визначення підстав віднесення різних злочинів до того чи іншого розділу Особливої частини КК.

Узагальнюючи зміст зазначеного вище можна зробити такі **висновки**:

1) концептуальний підхід до вирішення питання про призначення кримінального закону як форми вираження відповідного права через формулу: «предмет — злочин», що домінує в сучасній навчальній літературі є застарілим і вимагає суттєвої корекції;

2) намагання вирішити питання щодо предмета кримінального права через публічність цієї галузі не можна визнати досконалим. І хоча навряд чи хтось наважиться заперечувати особливу роль держави стосовно особи, що вчинила

злочин, зазначений підхід сам по собі навряд чи здатний дати повну відповідь не тільки на питання про зміст, але також і про перелік тих суспільних відносин, які насправді впливають на утворення предмета кримінального права;

3) зазначене дає підстави вважати, що питання про коло усіх суспільних відносин слід вирішувати в іншому руслі — через більш глибокий аналіз соціальної складової функцій кримінального права як самостійної галузі, що, на нашу думку, може сприяти розв'язанню цього дуже непростого завдання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Шевченко Є. В. До питання про співвідношення кримінального права з кримінальним законом в контексті сучасних поглядів на праворозуміння / Є. В. Шевченко // Вісн. Нац. ун-ту «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право / відп. ред. А. П. Гетьман. – Х. : Нац. ун-т «ЮАУ». – Вип. 2 (17). – 291 с.
2. Кримінальне право України: Загальна частина : підручник / Ю. В. Баулін, В. І. Борисов, В. І. Тютюгін та ін. ; за ред. В. В. Сташиса, В. Я. Тація. – 4-те вид., переробл. і допов. – Х. : Право, 2010. – 456 с.
3. Разгильдиев Б. Т. Задачи уголовного права Российской Федерации и их реализация / Б. Т. Разгильдиев ; под ред. Р. Р. Галиакбарова. – Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 1993. – 232 с.
4. Курс советского уголовного права: Преступление : в 6 т. : Часть общая. Т. 2 / А. А. Пионтковский ; редкол.: А. А. Пионтковский, П. С. Ромашкин, В. М. Чхиквадзе. – М. : Наука, 1970. – 516 с.
5. Свод замечаний на проект общей части Уложения о наказаниях, выработанных редакционной комиссией: Замечания на третью главу Проекта. Т. 2 / Сост.: Э. Ю. Нольде. – СПб. : Гос. тип., 1884. – 937 с.
6. Шаргородский М. Д. Предмет и система уголовного права / М. Д. Шаргородский // Сов. гос-во и право. – 1941. – №4. – 156 с.
7. Кропачев Н. М. Уголовно-правовое регулирование. Механизм и система / Н. М. Кропачев. – СПб. : Санкт-Петербург. гос. ун-т, 1999. – 262 с.
8. Карпушин М. П. Уголовная ответственность и состав преступления / М. П. Карпушин, В. И. Курляндский. – М. : Юрид. лит., 1974. – 232 с.
9. Энциклопедия уголовного права: Понятие уголовного права. Т. 1 / Б. В. Волженкин, Г. Ю. Лесников, М. А. Лопашенко, В. В. Мальцев, и др. ; отв. ред. В. Б. Малинин. – СПб. : Изд. проф. Малинина, 2005. – 698 с.
10. Генрих Н. В. Предмет и метод уголовно-правового регулирования : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / Н. В. Генрих. – Рязань, 2011. – 59 с.
11. Харитонова О. В. Поняття і ознаки публічних правовідносин / О. В. Харитонова // Вісн. Акад. прав. наук України. – 2002. – №1 (28). – 276 с.
12. Дигесты Юстиниана. Избранные фрагменты в переводе и с примечаниями И. С. Перетерского / отв. ред. Е. А. Скрипилев ; редкол.: В. М. Корецкий, В. С. Нерсисянц, Е. А. Скрипилев, Е. М. Штаерман. – М. : Наука, 1984. – 456 с.
13. Проблемы общей теории права и государства / под ред. проф. В. С. Нерсисянца. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 612 с.

14. Юридична відповідальність: проблеми виключення та звільнення : кол. авторів ; відп. ред. Ю. В. Баулін. – Донецьк : ПП «ВД “Кальміус”», 2013. – 424 с.
15. Филимонов В. Д. Охранительная функция уголовного права / В. Д. Филимонов. – СПб. : Юрид. центр Пресс, 2003. – 198 с.
16. Белогриц-Котляревский Л. С. Учебник Русского уголовного права. Общая и особенная части. – Киев ; Петербург ; Харьков : Юж.-Рус. Книгоизд-во Ф. Ю. Иогансона, 1903. – 618 с.
17. Таций В. Я. Объект и предмет преступления по советскому уголовному праву : учеб. пособие / В. Я. Таций. – Харьков : Изд-во Харьк. юрид. ин-та, 1982. – 100 с.
18. Фролов Е. А. Объект уголовно-правовой охраны и его роль в организации борьбы с посягательствами на социалистическую собственность : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / Е. А. Фролов. – Свердловск, 1971. – 53 с.

Стаття надійшла до редакції 04.09.2014.

Е. В. ШЕВЧЕНКО

кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедри уголовного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

К ВОПРОСУ О ПРЕДМЕРЕ УГОЛОВНОГО ПРАВА

Статья посвящена развитию основных доктринальных концепций определения предмета уголовного права. На основании анализа исторических памятников отечественного законодательства и его современных положений сделан вывод, что взгляд на предмет данной отрасли права сквозь призму представлений о взаимном, правовая связь государства с преступником имеет глубокие исторические корни, оставаясь актуальной и сегодня.

Ставя под сомнение встречающуюся в литературе попытку решения вопроса о предмете уголовного права через публичность данной отрасли, предложено его решать в другом русле — посредством акцента на социальных составляющих ее функций.

Ключевые слова: предмет уголовного права, предмет уголовно-правовых отношений, задачи уголовного закона, функции уголовного права.

Y. V. SHEVCHENKO

PhD., associate professor of Criminal Law Department of Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

THE MATTER OF A SUBJECT OF CRIMINAL LAW

Problem setting. The article is dedicated to determining a purpose and a role of criminal law for a state, a society, and a person at modern stage of their development. Taking into consideration functions, a purpose, and tasks of criminal law, the author proved

that criminal law is of peculiar importance and value in a society due to unique “instruments of legal regulation” being inherent to it.

Recent research and publications analysis. The author argues that from the scientific and methodical standpoint a sense and a content of the criminal law subject should be determined in accordance with contemporary views on understanding of law and their influence on the differentiation of concepts of criminal law and a criminal act. A sense and a content of the criminal law subject enable to distinguish between criminal law and any other field.

Paper objective. Having analyzed both historical samples of the domestic legislation and its modern dictates, the author determined that the consideration of the criminal law subject from the standpoint of insights on mutual legal relation of a state and a criminal has “deep historical roots” and, nowadays, has been topical in the process of consideration of the matter of the criminal law subject.

Paper main body. The article examined the development of scientific researches regarding the main doctrinal conceptions in order to determine the subject of the respective field with account of contemporary literature. The author concluded that all the conceptions being considered as the most convincing is grounded in views on the subject as a sum of social relations. The social purposefulness of such relations is related to: a) no regulation, but the protection of basic relations (in this case the main attention is paid to a right of a state to punish a criminal); b) the regulation of relations between a criminal and a state (the accentuation of attention on a mutual legal relation between a state and a criminal on different interpretations); c) the regulation of a more extended group of relations, including those being concerned with general warning (in this case there is an accent on obligations of citizens to adhere to prohibitions determined by a criminal act).

Conclusions of the research. The author proposes to focus on the integrative approach deeply emphasizing a social component of the definition of this legal phenomenon as the most appropriate way to solve the matter of a content of social relations forming criminal law.

The main abstract to the article

Abstract. Taking into consideration functions, a purpose, and tasks of criminal law, the author proved that that criminal law is of peculiar importance and value in a society due to unique “instruments of legal regulation” being inherent to it. The necessity of the usage of the integration approach deeply emphasizing a social component of the definition of this legal phenomenon as the most appropriate way to solve the matter of a content of social relations forming criminal law was substantiated.

Key words: criminal law subject, subject of criminal and legal relations, tasks of a criminal act, criminal law functions.

М. Г. ШУЛЬГА

кандидат юридичних наук, доцент,
професор кафедри адміністративного
права Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків



МИТНЕ ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ І МІЖНАРОДНІ МИТНІ СТАНДАРТИ

Стаття присвячена дослідженню системи митного правового регулювання в Україні в умовах дії третього за часів незалежності Митного кодексу та встановлення рівня відповідності митного законодавства міжнародним митним стандартам, які мають для України обов'язковий характер.

Ключові слова: митна політика, митне регулювання, міжнародні стандарти, переміщення товарів і транспортних засобів, митні режими, митне законодавство, міжнародні договори.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення все більшої актуальності набуває правова адаптація митного законодавства до положень міжнародних митних стандартів. Тривалий час чинні на території України окремі міжнародні митні конвенції (угоди) мали відношення до конкретних митно-правових інститутів, але не стосувалися засад митного законодавства, не вимагали перегляду всієї нормативної правової бази щодо її відповідності положенням міжнародних митних та інших угод. Виходячи зі свого сувереніту кожна держава сама встановлює дозволи, обмеження, заборони щодо товарів, регулюючи тим самим їх ввезення до країни, вивезення або транзит. Приймаються такі рішення відповідно до основних принципів зовнішньоторговельної політики, яка є складником державної митної політики у сфері митної справи. Через систему встановленого порядку переміщення товарів через митний кордон України, механізми тарифного і нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, участь у митних союзах, зонах вільної торгівлі та

міжнародних договорах (конвенціях) з митних питань держава встановлює той чи інший митний режим. При цьому держава не може не зважати на загальновизнані принципи й норми міжнародного права у митній сфері. Виходячи із принципу недискримінації у міжнародних економічних відносинах та міжнародній торгівлі, кожна держава має право розраховувати на надання їй від інших держав тих умов, які були б, принаймні, рівними для всіх. Прийняття правових норм у митній сфері, які регулюють порядок переміщення товарів через кордон цієї держави, валюти, транспортних засобів, їх митне оформлення, стягування мита, проведення митного контролю відбувається у наш час, як правило, з урахуванням міжнародних стандартів у цій галузі. Всі ці взаємопов'язані норми створюють митний режим, який визначає статус товарів і транспортних засобів для митних цілей. Відносини, пов'язані з транс-континентальним переміщенням, регулюються нормами національного й міжнародного права — які доповнюють один одного залежно від характеру відносин і предмета регулювання. У них проявляються різноманітні сторони діяльності держави в галузі зовнішньоекономічних зв'язків, формуються міжнародно-правові позиції.

У зв'язку з наведеним та враховуючи, що вже пройшов певний час після прийняття третього за часів незалежності Митного кодексу України, існує необхідність осмислення теоретичних положень щодо визначення того чи іншого виду митного регулювання з урахуванням загальновизнаних принципів і норм міжнародного права.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання встановлення того чи іншого виду митного регулювання з урахуванням загальновизнаних принципів й норм міжнародного права привертають увагу вчених у галузі права й економіки. Ними займалися К. К. Сандровський, К. Г. Борисов, Б. М. Габричидзе, А. В. Шейко, В. Ф. Опришко, О. М. Козирін, О. П. Гребельник, Б. А. Кормич, Р. А. Петров, А. О. Вакуленко та ін.

Огляд наукових праць приводить до висновку, що попри явну актуальність ці питання залишаються малодослідженими та дискусійними в юридичній науці взагалі та в митному праві зокрема. Позитивне сприйняття Україною міжнародно-правової доктрини у сфері митної справи зумовило утвердження нових підходів, деякі знайшли своє відображення в Митному кодексі 2012 р. [1]. Проте впровадження міжнародних стандартів у митній галузі потребує подальшого ґрунтовного наукового дослідження та відповідного митно-правового регулювання.

Формулювання цілей. Мета статті полягає в аналізі нормативно-правових актів та наукової літератури щодо регулювання транскордонного переміщення товарів і транспортних засобів комерційного призначення з урахуванням міжнародних стандартів у цій галузі. Відповідно до означеної мети вирішу-

ються такі завдання: аналіз нормативно-правових актів, які встановлюють порядок переміщення товарів і транспортних засобів відповідно до визначених митних режимів, їх оформлення, здійснення митного контролю та їх відповідність міжнародним нормам та стандартам; надання пропозицій щодо вдосконалення законодавства та його спрямованості на гармонізацію й уніфікацію із загальновизнаними міжнародними нормами.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до чинного законодавства державну митну справу становлять: порядок і умови переміщення товарів через митний кордон України, їх митний контроль та митне оформлення, застосування механізмів тарифного і нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, справляння митних платежів, ведення митної статистики, обмін митною інформацією, ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності, здійснення державного контролю харчової продукції при її ввезенні на митну територію України, запобігання та протидія контрабанді, боротьба з порушеннями митних правил, організація і забезпечення діяльності митних органів тощо. Декларування товарів, методи визначення митної вартості, класифікація та кодування товарів, ведення митної статистики здійснюється з додержанням загальновизнаних у світі норм і стандартів [1, ст. 7].

Розвиваючи національне митне законодавство у напрямі гармонізації та уніфікації із загальноприйнятими у міжнародній практиці нормами і стандартами, тобто з чинним міжнародним правом Україна є учасником основних багатосторонніх договорів з митних питань. Тривалий час чинні на території України окремі міжнародні конвенції (угоди) мали пряме відношення до конкретних митно-правових інститутів, але не вимагали перегляду національної нормативної правової бази, оскільки не стосувалися засад митного законодавства. Як правило, їх застосування здійснювалось на базі відомчої нормотворчості. Перший Митний кодекс України, прийнятий 12 грудня 1991 р., одним із принципів митного регулювання визначив, що воно здійснюється відповідно до законів України і міжнародних договорів. Україна може вступити в митні союзи з іншими державами, брати участь у діяльності міжнародних організацій з питань митної справи [2, ст. 2]. Навіть не беручи участі в деяких міжнародних договорах з митних питань, Україна насправді їх дотримувалась і дотримується. Без офіційно оформленого приєднання Україна з 1 січня 1991 р. виконувала вимоги Конвенції 1983 р. про Гармонізовану систему опису і кодування товарів (ГС) при заповненні вантажної митної декларації (ВМД). На підставі бланку, прийнятого як уніфікований документ, розпорядник вантажу заявляє про намір та цілі його переміщення через митний кордон, повідомляє усі відомості про товар чи транспортний засіб. Митний орган на підставі цього документа проводить контроль і оформлення, перевіряє на-

рахування митних платежів, використовує з метою ведення митної статистики. Гармонізована система опису та кодування товарів, яка є додатком до однойменної Конвенції 1983 р., становить багатоцільову товарну номенклатуру, що використовується у більшості країн світу. На базі ГС розраховується митний тариф. За допомогою шестизначного коду ГС надає можливість різним країнам уніфікувати структуру своїх митних тарифів таким чином, що перша пара цифр означає групу товару, друга — тарифну позицію, третя — субпозицію стосовно одного й того ж товару, його виду. Кожна країна може відобразити свою специфіку в тарифах шляхом подальшої деталізації. Код товару вноситься до відповідної графи Вантажної митної декларації.

Конвенція про Гармонізовану систему була розроблена Всесвітньою митною організацією з метою сприяння міжнародній торгівлі шляхом спрощення збору, аналізу та зіставлення даних статистики, особливо статистичних даних щодо зовнішньої торгівлі. Виконання положень Конвенції ГС дозволяє забезпечити: одноманітність уніфікованої класифікації товарів, контроль за проходженням товарів, моніторинг цін, контроль квот, транспортну статистику, проведення різних досліджень та аналізу в галузі зовнішньоекономічної діяльності. Більш ніж 98% товарів, які обертаються у міжнародній торгівлі, описано в термінах ГС. Україна підписала Конвенцію про ГС у 2002 р. (Конвенція набрала чинності у 2004 р.). Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 31 серпня 1998 р. № 1354 (зі змінами та доповненнями) в Україні класифікація товарів (Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності — УКТ ЗЕД) стала здійснюватися за товарною номенклатурою Митного тарифу України, який було затверджено Законом України «Про Митний тариф України» від 5 квітня 2001 р. [3; 4]. В УКТ ЗЕД кожен товар було систематизовано за розділами, групами, товарними позиціями, товарними підпозиціями, найменуванням, та їхні цифрові коди уніфіковано з ГС. Кожен товар отримав свій десятизначний код.

Для Митного кодексу України 2002 р. неофіційним орієнтиром стала Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур (переглянута у 1999 р.). Її неофіційна назва — Кіотська конвенція, до якої Україна приєдналася 15 лютого 2011 р. [5]. Кіотська конвенція набула чинності у 1974 р. та стала інструментом допомоги у глобальному розвитку митних процедур. Значне збільшення міжнародного товарообігу, поява нових інформаційних технологій та висококонкурентного міжнародного бізнес-середовища стали підставою для перегляду та оновлення Кіотської конвенції Всесвітньою митною організацією. Рада ВМО прийняла переглянуту Кіотську конвенцію у червні 1999 р. як стратегію сучасних і ефективних митних процедур у ХХІ ст. Головним принципом цього документа стало зобов'язання митних адміністрацій забезпечити прозорість та передбачуваність усім учасникам

зовнішньоекономічної торгівлі. Митні організації зобов'язалися використовувати технології управління ризиками, співпрацювати з іншими відповідними органами й торговельними спільнотами та запроваджувати відповідні міжнародні стандарти. В оновленій Кіотській конвенції деталізовано застосування простих та ефективних процедур для забезпечення максимального рівня міжнародного потоку пасажирів та товарів. Загальний додаток до Конвенції надав можливість митним адміністраціям запровадити такі принципи: стандартні, спрощені процедури; постійний розвиток та вдосконалення технологій митного контролю; максимальне використання інформаційних технологій; партнерський підхід між митницею та торговельними колами. Ключовими елементами стало максимальне використання автоматизованих систем; технологій управління ризиками; використання електронних платіжних систем; запровадження системи апеляції в митній справі; оприлюднення інформації щодо вимог митних адміністрацій та ін.

Положення Кіотської конвенції не перешкоджають можливості встановлення заборон та обмежень до товарів, які підлягають митному контролю на національному рівні, та пропонує можливість широкого вибору виникнення зобов'язань щодо мит і податків.

У Генеральному додатку до Конвенції розглядаються питання митного оформлення, митні формальності, мито, податки, порядок їх обчислення і справляння, відстрочка сплати, повернення платежів, гарантії, митний контроль, застосування інформаційних технологій, питання відносин між митними органами і третіми особами, інформування, рішення та приписи митної служби, порядок оскарження рішень митних органів тощо.

Стандарти та рекомендована практика Кіотської конвенції у Митному кодексі 2002 р. не знайшли відповідного відображення, проте були створені більш сприятливі умови здійснення митних операцій порівняно з тими, які були раніше. Отримало розвиток співробітництво митних органів з учасниками зовнішньоекономічної діяльності, змінились методи роботи; оптимізувався порядок оформлення декларацій; регламентувалась взаємодія митних органів з третіми особами (митними перевізниками, митними брокерами); подальший розвиток отримало впровадження інформаційних технологій тощо.

Із приєднанням до Кіотської конвенції Україна отримала зобов'язання на національному рівні регулювання. Датою набрання чинності для України стало 15 вересня 2011 р. [5]. Цей документ вимагає від України відповідності національного митного законодавства стандартам Генерального додатка.

Під національним законодавством згідно з Кіотською конвенцією (п. «д» ст. 1 гл. 1) розуміються: а) законодавчі, нормативно-правові та інші акти компетентного органу Договірної Сторони, що застосовуються на всій території відповідної Договірної Сторони, або б) чинні договори, щодо яких ця Сторо-

на прийняла зобов'язання. Таким чином, положення міжнародних договорів (угод) у сфері митного регулювання, що підлягають спеціальній трансформації в національному законодавстві, стають міжнародними стандартами. Вся діяльність з митного регулювання на національному рівні повинна враховувати Стандарти, перехідні стандарти, загальний додаток до Кіотської конвенції та Рекомендації з їх практичного застосування. Змістом митного законодавства Україна зобов'язана підтверджувати дотримання принципів та виконання зобов'язань, передбачених Конвенцією.

Одним із пріоритетних напрямів при створенні третього Митного кодексу України стала реалізація основних принципів і положень Кіотської конвенції [1]. Сформульовані в ній положення в тій чи іншій мірі вже були трансформовані у другому Митному кодексі 2002 р. [7], і цей процес було продовжено.

Так, основні проблеми, пов'язані з правилами походження товарів були урегульовані в Кіотській конвенції в додатках: про правила походження товарів; документальне підтвердження походження товарів та контроль за документами, які підтверджують походження товарів.

У Конвенції встановлено три критерії для визначення країни походження: 1) критерій переробки передбачає таку переробку імпортованого товару на території цієї країни, яка змінює його положення у товарній класифікації; 2) критерій відсоткового змісту встановлює граничну частку іноземних матеріалів і компонентів (доданої вартості) в кінцевій вартості готового товару; 3) встановлення переліку товарів, щодо яких країною походження буде вважатися та держава, у якій товар повністю виготовлено. Все це знайшло відображення у Митному кодексі України 2002 р. (розд. XII «Країна походження товару» [7]) й було деталізовано у Митному кодексі України 2012 р. (розд. II «Країна походження товару» [1]). Перелік товарів, виготовлених у тій країні, відображає загальноновизнані міжнародні стандарти (стандартне правило 2, що міститься у гл. 1 Спеціального додатку до Кіотської конвенції).

Однією з найбільш важливих новел Митного кодексу України 2012 р. стала система управління ризиками [1, ст. 361–363]. Визначено, що управління ризиками — це робота митних органів з аналізу ризиків, виявлення та оцінки ризиків, розроблення та практичної реалізації заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків, оцінки ефективності та контролю застосування цих заходів [1, ст. 361]. При цьому під ризиком розуміється ймовірність недотримання вимог митного законодавства. Встановлено об'єкти аналізу ризику: 1) характеристики товарів, транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України; 2) характер зовнішньоекономічної операції; 3) характеристика суб'єктів, що беруть участь у зовнішньоекономічній операції [1, ст. 362]. Митні органи України: виявляють, аналізують та оцінюють ризики; формують інформаційні бази даних системи управління ризиками; розробляють і реалі-

зують практичні заходи з управління ризиками; аналізують та корегують вжиті заходи.

Положення Митного кодексу України відповідають нормам Кіотської конвенції. Так, у розд. 6 «Митний контроль» Загального додатку до неї встановлено такі правила:

а) при застосуванні митного контролю використовується система управління ризиками (стандартне правило 6.3);

б) митна служба застосовує метод аналізу ризиків для визначення осіб та товарів, у тому числі транспортних засобів, що підлягають перевірці, та ступеня такої перевірки (стандартне правило 6.4);

в) для підтримки системи управління ризиками, митна служба приймає стратегію, яка базується на системі засобів оцінки імовірності недотримання законодавства (стандартне правило 6.5).

Ефективність такої діяльності багато в чому залежить від співробітництва митних органів України з відповідними органами іноземних держав. Нормативно-правову базу такого співробітництва складають численні угоди, укладені на міжурядовому й міжвідомчому рівні [6].

Стандарти Кіотської конвенції трансформовано і в розд. V Митного кодексу 2012 р. [1]. Слід зазначити, що регламентація деяких митних режимів міститься у низці міжнародних угод і конвенцій. Згідно зі ст. V Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) при транзиті товарів не повинна робитися жодна різниця, основана на прапорі суден, місця походження, відправлення, в'їзду, виїзду чи призначення або на будь-яких обставинах, що стосуються власності на товари, судна чи інші транспортні засоби. Транзитним перевезенням вважається такий рух товарів (включаючи багаж), також суден та інших транспортних засобів через територію країни, коли проходження через таку територію, з перевантаженням, складуванням, дробленням чи зміною виду транспорту або без таких операцій, є лише частиною повного шляху, який починається і завершується за межами кордонів сторони, через територію якої проходить рух.

Регламентує транзитні переміщення товарів територією держави й Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП. Правонаступництво України оформлено згідно із Законом України «Про участь України у Митній конвенції про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Конвенція МДП 1975 р.)» від 15 липня 1994 р. Конвенція МДП набрала чинності для України після оформлення правонаступництва — з 11 жовтня 1994 р. [8]. У ч. 5 ст. 94 Митного кодексу України 2012 р. зазначено, що у випадках, передбачених міжнародними договорами України, укладеними відповідно до закону, для декларування у митний режим транзиту товарів, транспортних засобів комерційного призначення викорис-

товуються документи, передбачені такими договорами. Особливого впливу міжнародних договорів (угод) у цьому Митному кодексі отримало регулювання митних режимів реімпорту та реекспорту, зокрема щодо умов поміщення товарів в ці режими та окремих положень щодо їх застосування [1, статті 78, 79, 86, 87].

У визначенні митного режиму «тимчасового ввезення» трансформовано положення Конвенції про тимчасове ввезення (неофіційна назва — Стамбульська конвенція 1990 р.). Вона набрала чинності для України з 22 вересня 2004 р. згідно із Законом України від 24 березня 2004 р. «Про приєднання України до Конвенції про тимчасове ввезення» [9]. У гл. 18 Митного кодексу України «Тимчасове ввезення» є пряме посилання на Стамбульську конвенцію [1, статті 105, 106]. Україна зобов'язалася повідомляти Депозитарію Конвенції про тимчасове ввезення про перелік товарів, які не можуть бути поміщені у митний режим тимчасового ввезення з умовним частковим звільненням від оподаткування митними платежами (перелік встановлює Кабінет Міністрів України).

У Кіотській конвенції питанням спрощення й уніфікації правил застосування режиму тимчасового ввезення присвячено спеціальний додаток, у якому відзначено економічне значення режиму, його роль у розвитку наукових, культурних, гуманітарних зв'язків, а також містяться правові приписи, які забезпечують однакове застосування режиму в країнах-учасниках.

Вимозі Стамбульської конвенції про тимчасове ввезення (ст. 6) про можливість ідентифікації товарів після припинення дії режиму тимчасового ввезення відповідають норми ст. 104 Митного кодексу України. У розд. I Спеціального додатку G до Кіотської конвенції встановлено, що тимчасове ввезення товарів допускається за умови, що митна служба переконується в тому, що вона зможе ідентифікувати ці товари на момент завершення тимчасового ввезення (стандартне правило 11). Для ідентифікації тимчасово ввезених товарів митна служба повинна вживати власних заходів з ідентифікації товарів тільки у тих випадках, коли комерційні способи ідентифікації є не достатніми (стандартне правило 12).

Для поміщення товарів під митний режим тимчасового ввезення особа, яка переміщує їх через митний кордон, повинна отримати дозвіл митного органу (стандартне правило 2 Спеціального додатка G до Кіотської конвенції; ст. 16 Стамбульської конвенції). Застосовуватись цей режим може і до товарів, що зберігаються під митним контролем або поміщені в інший митний режим, який передбачає їх перебування під митним контролем. Ця норма ст. 104 Митного кодексу України відповідає стандартному правилу 4 розд. I Спеціального додатка G до Кіотської конвенції.

У межах режиму «Переробка на митній території» [1, статті 147–161] трансформовано положення розд. I Спеціального додатка F до Кіотської конвенції — переробка на митній території визначена як митний режим, відповідно до якого певні товари можуть бути ввезені на митну територію з умовним звільненням від ввізних мита та податків, виходячи з того, що такі товари призначені для виробництва, переробки або ремонту та наступного вивозу. У режимі реекспорту передбачено можливість вивезення за межі митної території України товарів, які були поміщені у митний режим переробки на митній території за умов, що вони вивозяться у тому самому стані, в якому вони були ввезені на митну територію України, крім природних змін їх якісних та/або кількісних характеристик за нормальних умов транспортування та зберігання, або у вигляді продуктів їх переробки [1, ст. 86].

Стосовно митного режиму «Переробка за межами митної території України» [1, статті 162–174] у чинному Митному кодексі України не знайшли відображення рекомендації Всесвітньої митної організації до рекомендованого правила 6 розд. 2 Спеціального додатка F до Кіотської конвенції. У ньому допускаються випадки, коли норма виходу продукції переробки встановлюється не в момент отримання дозволу на переробку товарів поза митною територією, а в момент оформлення ввезених продуктів переробки. Митний кодекс України вимагає, щоб дані про обов'язковий обсяг виходу продуктів переробки зазначався в договорі (контракті) на переробку або в окремому документі, що подаються митному органу для отримання дозволу на застосування цього режиму.

Практично всі розділи нині чинного Митного кодексу містять положення міжнародних договорів. Разом з тим слід відмітити, що митна справа достатньо багатогранна й не всі угоди потребують відображення у національному законодавстві України. Це стосується, наприклад, двосторонніх угод про взаємну адміністративну допомогу в митних справах (з Урядом Королівства Бельгія); про співробітництво з прикордонних і митних питань (з урядами Республіки Білорусь, Грецької Республіки, Республіки Вірменія, Держави Ізраїль, Китайської Народної Республіки, Республіки Македонія та іншими державами); з питань митного оформлення та визнання митних документів (Республіка Грузія, Литовська Республіка, Республіка Молдова, Польща та іншими державами) [6].

Не містять стандартних правил обов'язкові для національної митної нормотворчості й інші міжнародні акти. Це, наприклад, рамкові стандарти безпеки й полегшення світової торгівлі Всесвітньої митної організації. Вони містять набір вимог до митних адміністрацій та учасникам зовнішньоекономічної діяльності. Спрямовані ці вимоги на ефективну та одноманітну реалізацію положень митного законодавства з метою прискорення проходження

митниці й забезпечення належної безпеки міжнародного товарообігу (попереднє декларування, взаємодія митних адміністрацій та їх співробітництво з учасниками зовнішньоекономічних відносин). До них належать й міжнародні договори щодо особливостей здійснення митних процедур, якщо вони не змінюють їх, а лише передбачають альтернативні варіанти вирішення митного декларування товарів та транспортних засобів із застосуванням окремих форм митних документів.

Висновки. Україна, як самостійний суб'єкт міжнародного права, застосовує положення окремих багатосторонніх міжнародних договорів. Діяльність із приєднання до них в галузі митної справи значно активізувалася із вступом до ВМО та СОТ. Це призвело до оновлення митного законодавства. У нині чинному митному законодавстві трансформовано положення цілої низки міжнародних договорів (угод), що виступають міжнародними стандартами у сфері митного регулювання. При цьому не всі міжнародні угоди вимагають від України відповідності національного законодавства міжнародним нормам. Важливо розібратися, наскільки чинне законодавство у сфері митного регулювання відповідає пред'явленим міжнародним вимогам. Які існують проблеми та який обсяг роботи необхідно буде провести для досягнення необхідного результату.

Одночасно слід піддати аналізу всі міжнародні акти, що застосовуються в Україні, на предмет виявлення усіх митних стандартів, що підлягають обліку в сучасній митній нормотворчості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Митний кодекс України : від 13 берез. 2012 р. // Офіц. вісн. України. – 2012. – № 32. – Ст. 1175.
2. Митний кодекс України : від 12 грудня 1991 р. // Відом. Верхов. Ради України. – 1992. – № 16. – Ст. 203.
3. Про Українську класифікацію товарів зовнішньоекономічної діяльності : постанова Каб. Міністрів України від 31.08.1998 р. № 1354 // Офіц. вісн. України. – 1998. – 17 верес. (№ 35).
4. Про Митний тариф України : Закон України від 05.04.2001 р. № 2371 // Відом. Верхов. Ради України. – 2001. – № 24. – Ст. 125.
5. Про внесення змін до Закону України «Про приєднання України до Протоколу про внесення змін до Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур» : Закон України від 15.02.2011 р. № 3018 // Відом. Верхов. Ради України. – 2011. – № 35. – Ст. 347.
6. Двосторонні угоди України про співробітництво в митній галузі [Електронний ресурс] : Професійна юридична система «МЕГА-НаУ». – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/?uid=1042.1.362&title>.
7. Митний кодекс України від 11.07.2002 р. // Відом. Верхов. Ради України. – № 38–39. – Ст. 288.

8. Про участь України у Митній конвенції про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Конвенції МДП 1975 року) : Закон України від 15.07.1994 р. № 117 // Відом. Верхов. Ради України. – 1994. – № 33. – Ст. 307.
9. Про приєднання України до Конвенції про тимчасове ввезення : Закон України від 24.03.2004 р. № 1661 // Відом. Верхов. Ради України. – 2004. – № 29. – Ст. 371.

Стаття надійшла до редакції 04.09.2014.

М. Г. ШУЛЬГА

кандидат юридических наук, доцент, професор кафедри административного права Національного юридического університета імені Ярослава Мудрого, Харків

ТАМОЖЕННЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО УКРАЇНИ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТАМОЖЕННЫЕ СТАНДАРТЫ

Стаття посвящена дослідженню системи таможенногo правовогo регулювання в Україні в умовах діяння третьогo со времєни незалежності Таможенногo кодекса и установлення урoвня відповідності таможенногo законодавства міжнародним таможенним стандартам, існуючим для України обов'язовий характер.

Ключевые слова: таможенна політика, таможенне регулювання, міжнародні стандарти, переміщення товарів и транспортних засобів, таможенні режими, таможенне законодавство, міжнародні договори.

M. G. SHULGA

Candidate of Law, Associate Professor, Professor of Department of Administrative Law, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

THE CUSTOMS LEGISLATION OF UKRAINE AND INTERNATIONAL CUSTOMS STANDARDS

Problem setting. In today's conditions are more urgent legal adaptation of customs legislation with the international customs standards. For a long time in the territory of Ukraine separate international customs conventions (agreements) were related to specific customs and legal institutions, but did not address the principles of customs legislation did not require revision of the entire regulatory framework for its compliance with the provisions of the customs and other international agreements. Based on his sovereign that each state establishes itself permits, restrictions, prohibitions in respect of goods, thereby regulating their importation into the country of exportation or transit. Adopt the decision according to the principles of foreign policy, which is part of the state customs policy in customs. Through the system established by order of goods across the customs

border of Ukraine, the mechanisms of tariff and non-tariff regulation of foreign economic activity, participation in customs unions, free trade zones and international agreements (conventions) on customs issues state establishes a particular customs procedure. The state can not take into account the generally recognized principles and norms of international law in the customs area. Based on the principle of non-discrimination in international economic relations and international trade, each country can count on to give it to other states the conditions that would be at least equal to all. Adoption law in the field of customs governing the movement of goods across the border of the state, currency, vehicles, customs clearance, collection fees, customs control is nowadays usually based on international standards in this area. All these interrelated rules create custom mode, determining the status of goods and vehicles for customs purposes. Relations associated with transcontinental movement governed by national and international law — complement each other depending on the nature of the relationship and the subject of regulation. They manifest various aspects of the state in the field of foreign economic relations, emerging international legal position.

In connection with the above, and given that some time has passed since the adoption of the third since independence Customs Code of Ukraine, there is a need to understand the theoretical propositions to define a particular type of customs regulations, taking into account the generally recognized principles and norms of international law.

Recent research and publications analysis. The issue of establishing a particular type of customs regulations, taking into account the generally recognized principles and norms of international law attracted the attention of scholars in law and economics. They engaged Sandrovskyy K. K., Borisov C. G., Habrychdze B. M., Sheiko A. V., Opryshko V. F., Kozyrin O. M., Grebelnyk O. P., Kormich B. A., Petrov G. A., Vakulenko A. O. et al.

Review of scientific papers leads to the conclusion that despite the obvious relevance of these questions remain scarcely explored and disputed in legal science in general and in the customs law in particular. Positive perception of Ukraine international legal doctrine in the field of customs approval led to new approaches, some reflected in the Customs Code of 2012. [1] .About implementation of international standards in the field of customs requires further thorough research and proper customs and regulations.

Paper objective. Aim of this paper is to analyze legal acts and scientific literature on the regulation of cross-border movement of goods and means of transport for commercial use in accordance with international standards in this area. In accordance with the designated purpose of the following objectives: the analysis of legal acts that establish the procedure for moving goods and vehicles in accordance with certain customs regimes, their appearance, customs control and their compliance with international norms and standards; proposals to improve legislation and its focus on harmonization and unification with generally accepted international standards.

Paper main body. Ukraine as an independent subject of international law, apply the provisions of certain multilateral treaties. Activities of joining them in customs matters greatly intensified accession to the WTO and WCO. This led to a renewal of customs legislation. At present the current customs legislation transformed position of a number of international treaties (agreements), acting international standards in customs regulation. It is not all international agreements require compliance Ukraine national legislation with international norms. It is important to understand how much the current legislation on customs regulation meets international requirements presented. What are the problems and how much work will be required to achieve the desired result.

Conclusions of the research. At the same time should be subjected to all the international instruments that apply to Ukraine, to identify all customs standards to be recorded in modern customs rulemaking.

The main abstract for the article

Abstract. The article investigates the system of customs regulation in Ukraine in terms of the third Customs Code since independence and establishes the level of compliance with customs legislation with international customs standards that are binding for Ukraine.

Key words: customs policy, customs regulations, international standards, the movement of goods and means of transport, customs regimes, customs law and international treaties.

**ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ У ЗБІРНИКУ
«ВІСНИК НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
“ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО”.
СЕРІЯ: ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО»**

Загальні правила подання статей

1. Мова статті — *українська, російська, англійська*; обсяг — 8–15 аркушів (до 30 тис. знаків), включаючи рисунки, таблиці, графіки та бібліографію.

2. Для публікації статті необхідно подати до редакції:

– **рукопис статті**, роздрукований на принтері, вчитаний і підписаний усіма авторами (2 примірники у форматі А4);

– **електронний варіант статті** на магнітному носію (CD);

– **рецензію** доктора/кандидата наук за фахом видання;

– **витяг** із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку (для авторів поза Національним юридичним університетом імені Ярослава Мудрого);

– **розширена (до 3000 знаків із пробілами) анотація статті англійською мовою** в електронному й паперовому вигляді; відповідно до наказу МОНмолодьспорту України від 17 жовтня 2012 р. № 1111 англійський варіант має включати всі обов’язкові структурні елементи фахової статті (постановка проблеми, аналіз останніх досліджень і публікацій, формулювання мети статті, виклад основного матеріалу дослідження, висновки з даного дослідження) (*додаток 1*);

– **ліцензійна згода автора** (або співавторів) на розміщення статті в мережі Інтернет на офіційному сайті університету (nauka.jur-academy.kharkov.ua), Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського (www.nbuv.gov.ua) та Наукової електронної бібліотеки (РФ) (www.elibrary.ru) (*додаток 2*);

– **фотографія автора** (співавторів) статті розміром 4×5,5 см із розширенням *.jpg, якості 600×600 dpi.

3. Редколегія залишає за собою право відхиляти матеріали, повертати їх на доопрацювання, скорочувати й редагувати. У разі потреби може передавати рукопис статті на рецензування членами редколегії. Матеріали, подані з порушенням указаних вимог, не публікуються, авторам не повертаються. Не допускається використання сканованих або сфотографованих схем, рисунків, таблиць тощо.

Технічні вимоги

Текст статті має бути набраний у текстовому редакторі WORD (версія 1998–2003) for WINDOWS) шрифтом Times New Roman, кегль 14 з міжрядковим інтервалом 1,5 з полями: ліворуч — 3 см, праворуч — 1,5 см, угорі та внизу — 2 см (для супровідних матеріалів).

Вимоги щодо оформлення статті:

- у лівому верхньому куті першої сторінки зазначається шифр УДК;
- наступний рядок (використовується шрифт Times New Roman кегль 12 з міжрядковим інтервалом 1,0) — *відомості про автора (співавторів)* українською, російською й англійською мовами: прізвище, ім'я, по батькові (повністю), науковий ступінь, вчене звання, повна назва посади й установи, де працює чи навчається автор (співавтори), контактний телефон;
- нижче по центру наводиться *назва статті* українською, російською й англійською мовами;
- далі — *анотації* обсягом до 50 слів і *ключові слова* (5–7) українською, російською й англійською мовами (використовується шрифт Times New Roman кегль 12 з міжрядковим інтервалом 1,0);
- усі частини статті англійською мовою (відомості про автора (співавторів), назва, анотація, ключові слова) мають бути перекладені професійно.

Вимоги щодо структури статті

Стаття повинна мати належний теоретичний і науково-прикладний характер, відповідати вимогам постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1.

Структура наукової статті:

- ***постановка проблеми*** в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;
- ***аналіз останніх досліджень і публікацій***, у 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 цьому напрямі.

Бібліографічний опис оформлюється згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 і відповідно до вимог ВАК України за формою 23 (Бюлетень ВАК. — 2009. — № 5).

Заголовок «**ЛІТЕРАТУРА**» (шрифт Times New Roman, кегль 12, розріджений на 2 пункти, вирівнювання по центру). Використана література подається мовою оригіналу загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад, [1, с. 22], або [1], або [1; 5]).

При підготовці рукопису не слід користуватися для форматування тексту пробілами, табуляцією тощо; не слід використовувати у тексті колонтитули, ставити переноси вручну, не користуватися автоматичним переносом.

Таблиці повинні мати вертикальну орієнтацію і будуватися за допомогою майстра таблиць редактора Word, формули необхідно готувати в редакторі формул Microsoft Equation Editor 2.0.

Робота редакції з авторами

1. До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди з автором (авторами).
2. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія.
3. Точка зору редакційної колегії може не збігатися з точкою зору авторів статей. За зміст і достовірність наведеної в статтях інформації відповідальність несуть автори статей.
4. Матеріали, які надійшли до редакції з порушенням зазначених вимог, не реєструються й не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.

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 іноземних джерел (за наявності).

**ЗРАЗОК АНОТАЦІЇ
ДО СТАТТІ АНГЛІЙСЬКОЮ МОВОЮ**

Розширена анотація
статті Петренка Віктора Миколайовича на тему: «Актуальні напрями державної політики України у сфері боротьби з кіберзлочинністю»
(це речення подається українською мовою).

Далі — англійською мовою, загальний обсяг — до 3 тис. знаків, усі елементи статті повинні бути представлені.

Petrenko V. M., Doctor of Law, Full Professor, Full Professor of department of History of Ukraine and foreign states, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

An extended abstract of a paper on the subject of:

«Vital Areas of State Policy of Ukraine in Fighting Cybercrime»

Problem setting (*English text*).

Recent research and publications analysis (*English text*).

Paper objective (*English text*).

Paper main body (*English text*).

Conclusions of the research (*English text*).

Основна анотація до статті

Abstract: (*переклад анотації до статті, 3–5 речень*).

Key words: (*переклад ключових слів*).

Переклад здійснено: _____ П. І. Б., посада, установа, печатка

Додаток 2

Редакційній колегії
збірника наукових праць
«Вісник Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого. Серія:
Економічна теорія та право»

Від _____ П. І. Б. _____

_____ місце роботи, посада

_____ науковий ступінь, вчене звання

Телефон _____

E-mail _____

Ліцензійна згода на публікацію

№ _____ від _____

Прошу розглянути питання про можливість публікації моєї статті

«_____ (назва) _____»

у фаховому наукометричному збірнику наукових праць «Вісник Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право».

Із порядком розгляду та умовами опублікування статей ознайомлений, згоден.

Гарантую, що матеріали, запропоновані для публікації:

- створені мною особисто;
- є оригінальними і раніше не публікувалися в інших друкованих виданнях;
- не знаходяться на розгляді для публікації в інших друкованих виданнях.

Даю згоду на видання статті у паперовій формі та розміщення повного тексту статті в електронній формі у мережі Інтернет на офіційних сайтах Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (pauka.jur-academy.kharkov.ua), Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського (www.nbuv.gov.ua) та Наукової електронної бібліотеки (РФ) (www.elibrary.ru).

«_____» _____ 201__ р.

_____ / _____ /

підпис

розшифровка підпису

Підписано до друку з оригінал-макета 25.11.2014.
Формат 70×100 ¹/₁₆. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 15,0. Обл.-вид. арк. 14,35. Вид. № 1135.
Тираж 100 прим.

Видавництво «Право» Національної академії правових наук України
та Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
Україна, 61002, Харків, вул. Чернишевська, 80а
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 Леонов
Тел. (057) 717-28-80