ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПРАВО

ECONOMIC THEORY AND LAW

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 1 (24) 2016

Харків
«Право»
2016

УДК 330.1:340 ISSN 2411-5584

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (протокол № 4 від 27.11.2015 р.)

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

Економічна теорія та право : зб. наук. пр. / редкол.: А. П. Гетьман та ін. – Х. : Право, 2016. – № 1 (24). – 248 с.

Засновник – Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

Видавець – Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

А. П. Гетьман – доктор юридичних наук, професор, академік НАПрН України *(голова редакційної колегії)*; **Л. С. Шевченко** – доктор економічних наук, професор *(заступник голови редакційної колегії)*; **Д. В. Задихайло** – доктор юридичних наук, професор *(заступник голови редакційної колегії)*; **О. С. Марченко** – доктор економічних наук, професор *(відповідальний секретар)*; **О. З. Ватаманюк** – доктор економічних наук, професор; **А. А. Гриценко** – доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України; **О. А. Гриценко** – доктор економічних наук, професор; **Н. І. Дучинська** – доктор економічних наук, професор; **Ю. К. Зайцев** – доктор економічних наук, професор; **Т. М. Камінська** – доктор економічних наук, професор; **В. С. Мілаш** – доктор юридичних наук, доцент; **В. Л. Мусіяка** – кандидат юридичних наук, професор; **Л. В. Нечипорук** – доктор економічних наук, професор; **О. Ф. Новікова** – доктор економічних наук, професор; **Л. Новіковене** – доктор філософії, доцент (Литва); **В. М. Пашков** – доктор юридичних наук, доцент; **О. П. Подцерковний** – доктор юридичних наук, професор; **В. В. Резнікова** – доктор юридичних наук, професор; **У. Я. Садова** – доктор економічних наук, професор; **В. Ю. Уркевич** – доктор юридичних наук, доцент; **Л. І. Федулова** – доктор економічних наук, професор; **О. В. Шаповалова** – доктор юридичних 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**

Збірник наукових праць «Економічна теорія та право» зареєстрований 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).

Збірник наукових праць зареєстровано і проіндексовано у таких міжнародних наукометричних базах: Index Copernicus International (ICV 2014: 42,69), Academic Research Index (ResearchBib), MIAR (Information Matrix for the Analysis of Journals), Google Scholar, Open Academic Journal Index, Polish Scholarly Bibliography, а також базах даних «Наукова періодика України» та «Бібліометрика української науки» Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського.

Адреса редакційної колегії: Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, вул. Пушкінська, 77, Харків, 61024
Тел. (057) 704-11-35; (057) 704-92-58
e-mail: ekonom@nulau.edu.ua
econom_theory@ukr.net
Сайт: http://econtlaw.nlu.edu.ua

© Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, 2016
© Видавництво «Право», 2016

УДК 330.1:340 ISSN 2411-5584

Рекомендовано к печати и к распространению через сеть Интернет ученым советом Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого (протокол № 4 от 27.11.2015 г.)

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

Экономическая теория и право : сб. науч. тр. / редкол.: А. П. Гетьман и др. – Х. : Право, 2016. – № 1 (24). – 248 с.

Учредитель – Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого

Издатель – Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

А. П. Гетьман – доктор юридических наук, профессор, академик НАПрН Украины *(председатель редакционной коллегии)*; **Л. С. Шевченко** – доктор экономических наук, профессор *(заместитель председателя редакционной коллегии)*; **Д. В. Задыхайло** – доктор юридических наук, профессор *(заместитель председателя редакционной коллегии)*; **О. С. Марченко** – доктор экономических наук, профессор *(ответственный секретарь)*; **О. З. Ватаманюк** – доктор экономических наук, профессор; **А. А. Гриценко** – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент НАН Украины; **Е. А. Гриценко** – доктор экономических наук, профессор; **Н. И. Дучинская** – доктор экономических наук, профессор; **Ю. К. Зайцев** – доктор экономических наук, профессор; **Т. М. Каминская** – доктор экономических наук, профессор; **В. С. Милаш** – доктор юридических наук, доцент; **В. Л. Мусияка** – кандидат юридических наук, профессор; **Л. В. Нечипорук** – доктор экономических наук, профессор; **О. Ф. Новикова** – доктор экономических наук, профессор; **Л. Новиковене** – доктор философии, доцент (Литва); **В. М. Пашков** – доктор юридических наук, доцент; **О. П. Подцерковный** – доктор юридических наук, профессор; **В. В. Резникова** – доктор юридических наук, профессор; **У. Я. Садова** – доктор экономических наук, профессор; **В. Ю. Уркевич** – доктор юридических наук, доцент; **Л. И. Федулова** – доктор экономических наук, профессор; **О. В. Шаповалова** – доктор юридических наук, профессор; **М. В. Шульга** – доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент НАПрН Украины; **О. Л. Яременко** – доктор экономических наук, профессор; **В. Л. Яроцкий** – доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент НАПрН Украины

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

Сборник научных трудов «Экономическая теория и право» зарегистрирован ВАК Украины как научное специализированное издание по юридическим наукам (постановление Президиума ВАК Украины от 22 декабря 2010 г. № 1-05/8) и по экономическим наукам (постановление Президиума ВАК Украины от 26 января 2011 г. № 1-05/1).

Сборник научных трудов зарегистрирован и проиндексирован в международных наукометрических базах: Index Copernicus International (ICV 2014: 42,69), Academic Research Index (ResearchBib), MIAR (Information Matrix for the Analysis of Journals), Open Academic Journal Index, Polish Scholarly Bibliography, Google Scholar, а также базах данных «Научная периодика Украины» и «Библиометрика украинской науки» Национальной библиотеки Украины имени В. И. Вернадского.

Адрес редакционной коллегии: Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого, ул. Пушкинская, 77, Харьков, 61024
Тел. (057) 704-11-35; (057) 704-92-58
e-mail: ekonom@nulau.edu.ua
econom_theory@ukr.net
Сайт: http://econtlaw.nlu.edu.ua

© Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого, 2016
© Издательство «Право», 2016

UDK 330.1:340 ISSN 2411-5584

The issue is recommended for publication and for distribution via the Internet by the Academic Council of Yaroslav Mudryi National Law University (the protocol No. 4 of 27.11.2015)

The certificate of the state registration КВ № 21210-11010 ПР of 16.02.2015.

Economic Theory and Law : col. of sci. trans. / editorial board: A. P. Hetman, etc. – Kharkiv : Pravo, 2016. – Issue No. 1 (24). – 248 p.

Founder – Yaroslav Mudryi National Law University

Publisher – Yaroslav Mudryi National Law University

EDITORIAL BOARD:

A. P. Hetman – Doctor of Legal Sciences, professor, academician of National Academy of Legal Sciences of Ukraine *(editor-in-chief)*; **L. S. Shevchenko** – Doctor of Economic Sciences, professor *(deputy editor-in-chief)*; **D. V. Zadykhailo** – Doctor of Legal Sciences, professor *(deputy editor-in-chief)*; **O. S. Marchenko** – Doctor of Economic Sciences, professor *(executive secretary)*; **N. I. Duchynska** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **L. I. Fedulova** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **A. A. Hrytsenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor, Member of the National Academy of Sciences of Ukraine; **O. A. Hrytsenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **T. M. Kaminska** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **V. S. Milash** – Doctor of Legal Sciences, Associate Professor; **V. L. Musiyaka** – PhD, Professor; **L. V. Nechyporuk** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. F. Novikova** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **Lina Novikovienė** – PhD, (Литва); **V. M. Pashkov** – Doctor of Legal Sciences, Associate Professor; **O. P. Podtserkovnyi** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **V. V. Reznikova** – Doctor of Legal Sciences, Professor**; U. Ya. Sadova** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. V. Shapovalova** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **M. V. Shulha** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **V. Yu. Urkevych** – Doctor of Legal Sciences, Associate Professor; **O. Z. Vatamanyuk** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. L. Yaremenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **V. L. Yarotskyi** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **Yu. K. Zaitsev** – Doctor of Economic Sciences, Professor

Managing editor – **O. S. Marchenko**

The collection of scientific papers «Economic Theory and Law» is registered by the Higher Attestation Commission of Ukraine as a scientific professional publication in legal sciences (the decision of the Presidium of the HAC of Ukraine of the 22 December, 2010, № 1-05/8) and in economic sciences (the decision of the Presidium of the HAC of Ukraine of the 26 January, 2011, № 1-05/1). The collection of scientific papers registered and indexed in the international scientometric databases: Index Copernicus International (ICV 2014: 42,69), Academic Research Index (ResearchBib), MIAR (Information Matrix for the Analysis of Journals), Open Academic Journal Index, Polish Scholarly Bibliography, Google Scholar, as well as databases «Scientific Periodicals Ukraine» and «Bibliometryka Ukrainian science» of V. I. Vernadsky National library of Ukraine.

Address of the editorial board: Yaroslav Mudryi National Law University, 77, Pushkinska St., Kharkiv, 61024.
Tel.: (057) 704-11-35; (057) 704-92-58;
e-mail: ekonom@nulau.edu.ua
econom_theory@ukr.net
Website: http://econtlaw.nlu.edu.ua

© Yaroslav Mudryi National Law University, 2016
© Publisher «Pravo», 2016

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

ФЕДУЛОВА Л. І.
Інноваційно-технологічні хаби — драйвери розвитку регіонів....11
ЗАЙЦЕВА М. М.
Фінансовий контроль як інструмент забезпечення економічної безпеки туристичного підприємства....28
НОСИК О. М.
Відтворення людського капіталу як поліциклічний процес....37

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

ГРИЦЕНКО О. А.
Економічні основи права нерухомої власності....46
НЕЧИПОРУК Л. В., ЛОРДКІПАНІДЗЕ Л.
Особливості формування страхового ринку у контексті створення правової економіки (на прикладі України та Грузії)....56
ГУБІН К. Г.
Економіко-правові засади розвитку правової економіки в українській системі формування доходів....67

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

ШЕВЧЕНКО Л. С.
Конкурентна діагностика юридичної фірми: світова практика та її запровадження в Україні....76

ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО

МІЛАШ В. С.
Договірні аспекти господарсько-виробничих відносин у сфері електронної комерції....87
ОСТАПЕНКО Ю. І.
Третій етап розвитку господарського законодавства України: його систематизація....100

ШВИДКА Т. І.
Антиконкурентні узгоджені дії як система окремих складів господарських правопорушень 113
ВЕЛЬЦЕН В. С.
Авіаційні перевезення в Україні в умовах проведення АТО: правовий аспект....124
ВРУБЛЕВСЬКА К. М.
Інноваційне інвестування: проблеми господарсько-правового забезпечення....137
КОЛЕСНІКОВ О. А.
Державна регуляторна політика та дерегуляція: господарсько-правовий аспект....148
ОМАРОВ А. М.
Господарсько-правове забезпечення малого підприємництва в Україні....159
РУДЯГА І. М.
Господарювання на залізничному транспорті як об'єкт реформування: порівняльно-правовий аспект 171
ЦИГАНОК Р. О.
Сучасний стан правового регулювання виробництва та обороту горілчаних виробів в Україні 185
ЦІЛЕНКО В. А.
Господарсько-правове забезпечення стимулювання будівельної діяльності....197

КРИМІНАЛЬНЕ ПРАВО

ШЕВЧЕНКО Є. В.
До питання про зміст та місце гіпотези у структурі норми кримінального права 213

КОНСТИТУЦІЙНЕ ПРАВО

ЯКОВЛЄВ А. А.
Співвідношення політики і права у конституційному процесі: проблеми теорії і практики....224

Вимоги до оформлення статей у збірнику «Економічна теорія та право» 239

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ФЕДУЛОВА Л. И.
Инновационно-технологические хабы — драйверы развития регионов 11
ЗАЙЦЕВА М. Н.
Финансовый контроль как инструмент обеспечения экономической безопасности туристического предприятия 28
НОСИК Е. Н.
Воспроизводство человеческого капитала как полициклический процесс 37

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВА

ГРИЦЕНКО Е. А.
Экономические основы права недвижимой собственности 46
НЕЧИПОРУК Л. В., ЛОРДКИПАНИДЗЕ Л.
Особенности формирования страхового рынка в контексте создания правовой экономики (на примере Украины и Грузии) 56
ГУБИН К. Г.
Экономико-правовые основы развития правовой экономики в украинской системе формирования доходов 67

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРАВА

ШЕВЧЕНКО Л. С.
Конкурентная диагностика юридической фирмы: мировая практика и ее внедрение в Украине 76

ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРАВО

МИЛАШ В. С.
Договорные аспекты хозяйственно-производственных отношений в сфере электронной коммерции 87
ОСТАПЕНКО Ю. И.
Третий этап развития хозяйственного законодательства Украины: его систематизация 100

ШВЫДКАЯ Т. И.
Антиконкурентные согласованные действия как система некоторых составов хозяйственных правонарушений 113
ВЕЛЬЦЕН В. С.
Авиационные перевозки в Украине в условиях проведения АТО: правовой аспект 124
ВРУБЛЕВСКАЯ Е. Н.
Инновационное инвестирование: проблемы хозяйственно-правового обеспечения 137
КОЛЕСНИКОВ А. А.
Государственная регуляторная политика и дерегуляция: хозяйственно-правовой аспект 148
ОМАРОВ А. М.
Хозяйственно-правовое обеспечение малого предпринимательства в Украине 159
РУДЯГА И. Н.
Хозяйствование на железнодорожном транспорте как объект реформирования: сравнительно-правовой аспект 171
ЦЫГАНОК Р. А.
Современное состояние правового регулирования производства и оборота водочных изделий в Украине 185
ЦИЛЕНКО В. А.
Хозяйственно-правовое обеспечение стимулирования строительной деяельности 197

УГОЛОВНОЕ ПРАВО

ШЕВЧЕНКО Е. В.
К вопросу о содержании и месте гипотезы в структуре нормы уголовного права 213

КОНСТИТУЦИОННОЕ ПРАВО

ЯКОВЛЕВ А. А.
Соотношение политики и права в конституционном процессе: проблемы теории и практики 224

Требования к оформлению статей в сборнике «Экономическая теория и право» 239

TABLE OF CONTENT

ECONOMIC THEORY

FEDULOVA L. I.
Innovative-technological hubs are drivers of development of regions 11
ZAITSEVA M. M.
Financial control as an instrument to ensure the economic security of tourism businesses 28
NOSYK O. M.
Reproduction of human capital as a polycyclic process 37

ECONOMIC THEORY OF LAW

HRYTSENKO O. A.
Economic basics of law of real property 46
NECHYPORUK L. V., LORDKIPANIDZE L.
Peculiarities of insurance market formation in the context of legal economy creation (upon the pattern of Ukraine and Qeorgia) 56
HUBIN K. H.
Economic and legal frameworks of development of a legal economy in the Ukrainian system of income formation 67

ECONOMIC ANALISYS OF LAW

SHEVCHENKO L. S.
Competitive diagnostics of a law firm: the world experience and its implementation in Ukraine 76

ECONOMIC LAW

MILASH V. S
Contractual aspects of economic and production relations in the field of e-commerce 87
OSTAPENKO YU. I.
The third phase of economic reforms: an attempt to fill the legal gaps of the economic legislation in Ukraine 100
SHVYDKA T. I.
Anticompetitive concerted practices as a system of separate bodies of the economic offences 113

VELTSEN V. S.
Air transportation in Ukraine in the conditions of the ATO: legal aspect 124
VRUBLEVSKA K. M.
Innovative investing: problems of economic and legal framework 137
KOLESNIKOV O. A.
State regulatory policy and deregulation. Economic legal aspect..... 148
OMAROV A. M.
Economic and legal support of small business in Ukraine 159
RUDIAHA I. M.
The railway transport economy as a subject to reformation:
comparative and legal aspect 171
TSYHANOK R. O.
The current state of legal regulation of production and turnover
of vodka products in Ukraine 185
TSYLENKO V. A.
The economic and legal support of encouragement of the construction activity..... 197

CRIMINAL LAW

SHEVCHENKO YE. V.
Views concerning a matter of the sense and a position of a hypothesis within
the structure of a criminal law norm 213

CONSTITUTIONAL LAW

YAKOVLEV A. A.
The relation of politics and law in the constitutional amendment:
issues of theory and practice 224

Requirements for the articles in collection of scientific papers
«Economic Theory and Law» 239

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.341

Л. І. ФЕДУЛОВА
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту
Київського національного
торговельно-економічного
університету
e-mail: fedulova2010@rambler.ru

ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ХАБИ — ДРАЙВЕРИ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ[1]

У статті розкрито сутність інноваційно-технологічних хабів та визначено особливості їх застосування при реалізації інноваційної політики. Наведено приклади функціонування хабів у зарубіжних країнах та показано їх вплив на розвиток сучасних високотехнологічних галузей. Проаналізовано передумови для адаптації передового досвіду формування інноваційно-технологічних хабів у регіонах України у напрямі посилення інтеграційних процесів за принципами децентралізації.

Ключові слова: інноваційний розвиток, хаби, акселератор, регіональна інноваційна політика.

JEL Classification: O18; O33.

Постановка проблеми. Виклики сучасного зовнішнього середовища й жорстка конкурентна боротьба спонукають підприємства різних галузей використовувати у своїй роботі сучасні підходи й технології управління. Зазначене обумовлено також новим етапом технологічного розвитку (станов-

[1] Стаття підготовлена в рамках виконання фундаментальної науково-дослідної роботи «Кластеризація економіки України в умовах європейської інтеграції» (наказ МОН України № 1243 від 31.10.2014).

© Федулова Л. І., 2016

лення шостого та формування сьомого технологічного укладу), започаткованим на конвергентних та когнітивних технологіях. Драйвером технологічного розвитку, що створює базис сучасних економічних систем, справедливо вважається мережева організація управління бізнес-процесами, яка формується на основі горизонтальних зв'язків з усіма учасниками економічного процесу в умовах відповідного інноваційного середовища. Найбільш поширеним останніми роками вважається ефективний засіб спільного співробітництва у форматі інноваційно-технологічних хабів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні дослідження показують, що на початку XXI ст. помітне місце в роботах науковців займали проблеми створення кластерів й, відповідно, формування кластерної політики [1–3], далі — питання розбудови інноваційних екосистем з метою встановлення горизонтальних взаємозв'язків між учасниками інноваційного процесу [4]. Сьогодні активно розглядаються й дискутуються особливості ефективної реалізації інноваційного потенціалу країн через спеціально створену інфраструктуру — «інноваційні хаби» [5]. Проте до цього часу невирішеними залишаються питання щодо визначення відмінностей поняття «хаби» при застосуванні в науковому обігу, його економічної сутності та, що особливо, умов практичного застосування в Україні.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення особливостей застосування інноваційно-технологічних хабів у формуванні та реалізації інноваційної політики в сучасних умовах для подальшої адаптації передового досвіду в регіонах України в умовах посилення інтеграційних процесів за принципами децентралізації.

Виклад основного матеріалу. В узагальненому теоретичному підході інноваційно-технологічні хаби — це новий етап у комплексному використанні можливостей і ресурсів організацій, а також компаній для створення спільних продуктів і надання послуг через реалізацію проектів з технологічною домінантою. Можливим це стало в умовах, коли компанії у своїй діяльності все частіше використовують інструменти концепції «відкритих інновацій» [6]. Сутність цієї концепції така: компанії виходять за рамки власних науково-дослідних центрів і отримують готові розробки, технології або цілі технологічні бізнеси на зовнішніх ринках. Такий підхід на практиці дозволяє не тільки підвищити ефективність роботи з інноваційними технологіями, але й дає істотну економію матеріальних, фінансових і організаційних ресурсів, дозволяє підтримувати місцеву економіку й підвищувати рівень зайнятості. Інноваційно-технологічні хаби все частіше стають невід'ємною складовою розвитку регіонів у міру того, як міцева влада і місцеві співтовариства прагнуть пожвавити можливості економіки й працевлаштування за допомогою

створення середовища, що сприяє розвитку інновацій [7]. Масштаби такого середовища можуть коливатися від окремих підрозділів компаній або окремих споруд з декількома орендарями (як правило, це — інкубатори) до цілих географічних регіонів, що називаються кластерами.

Слід зазначити, що хаб (англ. *hub*, дослівно — вісь колеса, центр) — у загальному значенні — вузол якоїсь мережі. У комп'ютерній техніці й мережах — це мережевий концентратор (наприклад, USB-концентратор), в енергетиці хаб — спеціалізований розподільчий центр, що розподіляє один маршрут на два й більше. У діловій практиці підприємництва хаби — майданчики для взаємодії ключових учасників інноваційної системи відповідної території й команд, що реалізують пріоритетні для регіону інноваційні проекти. Важливою рисою хаба в моделі виробничо-кооперацийних та інших взаємодій суб'єктів господарювання є *фактор інноваційної орієнтованості.* Хаби формуються там, де здійснюється або очікується «проривне» просування в галузі технологій виробництва й наступний вихід на нові ринкові ніші.

У зарубіжній практиці, за визначенням фахівців Массачусетського технологічного інституту, хаби — це щільні мережі взаємозалежних технологічних компаній, замовників і постачальників. Професор Вікас Ша (Vikas Shah), президент компанії Ti UK North, що розвиває технологічний інкубатор Founders Dock у Манчестері, зазначає: «Підприємництво в ізоляції неможливе. Для його розвитку й продуктивного обміну ідеями й досвідом необхідно створити екосистему». Луїз Кларк (Louize Clarke), співзасновник компанії Connecting Thames Valley Tech (підтримує інноваційні хаби на півдні Англії), вказує на вирішальне значення такої близькості для чотирьох регіональних кластерів поблизу Лондона: «Значну роль в успіху регіональних інноваційно-технологічних хабів відіграла екосистема, що забезпечує взаємодію академічних та дослідницьких інститутів із сильним бізнес-співтовариством» [7].

Отже, хаб, як і кластер, являє собою мережу партнерів. Але тут чітко позиціонується той основний вузол або ядро, через яке здійснюється взаємодія між незалежними партнерами. Інноваційно-технологічний хаб сприяє трансферу нових технологій, використовуючи можливості освітніх та наукових установ, їхню ресурсну базу і наукові досягнення. Носіями новітньої технології є стартапи. При цьому ключовими передумовами успіху хабів слід вважати: 1) розташування поруч із джерелами фінансування, такими як венчурний і приватний акціонерний капітал, а також із фірмами, що надають професійні послуги у сфері бухгалтерського обліку, права й зв'язків із громадськістю; 2) можливості об'єднати технологічні, адміністративні й інвестиційні знання в одному місці.

Ретроспектива показує, що основу свого розвитку хаби беруть з історії становлення кластерів. З європейської практики заслуговує на увагу той факт, що у липні 2006 р. в ЄС було схвалено й прийнято «Маніфест кластеризації в країнах ЄС», а у грудні 2007 р. був схвалений і поданий для затвердження «Європейський кластерний меморандум», який остаточно затверджено 21 січня 2008 р. у м. Стокгольмі на Європейській президентській конференції з питань інновацій і кластерів. У цих документах серед прикладів розвитку кластерів у Європі наводиться й позитивний досвід розвитку кластерів у ряді регіонів України, у тому числі на Поділлі, Поліссі, Прикарпатті й м. Севастополі. Свою підтримку процесів кластеризації країнам Європи з трансформаційною економікою продемонстрував саміт ЄС «Східне партнерство», що відбувся у Празі 7–10 травня 2009 р.

З огляду на зазначене вище, можна констатувати, що розвинений сучасний хаб являє собою стратегічну міжорганізаційну мережу діючих кластерів — систему експліцитних (*explicit* — явно, відкрито виражених) та імпліцитних (*implicit* — те, що мають на увазі, невиражених) контрактів між формально незалежними економічними агентами, спрямовану на оптимальну комбінацію й використання ресурсів галузевого або міжгалузевого характеру, що поєднує ресурси і ключові компетенції не тільки фірм, але й організацій інших видів економічної діяльності. Як будь-яка міжорганізаційна мережа, хаб спроможний значно підвищувати життєздатність малого і середнього бізнесу, забезпечуючи таке співвідношення витрат і вигод, що робить його конкурентоспроможною альтернативою порівняно з великими інтегрованими корпораціями класичного типу.

У більшості європейських країн кластери затребувані як один із інструментів державно-приватного партнерства в інноваційній сфері з метою мінімізації ризиків державної інноваційної політики. Їх відмінність від проектних консорціумів — у широкому (і різнорідному) складі учасників, значному впливі на регіональні ланцюжки створення доданої вартості, інституціоналізації й тривалості функціонування, що виходять за межі одного проекту. Відмінності кластерного підходу й екосистемного знаходимо в частині здійснення проектів: у першому випадку — це нові спільні проекти між учасниками кластера, а також міжкластерні проекти, у другому — це ще й нові проекти, пов'язані з формуванням нових фірм. Слід зазначити, що в останні кілька років у Євросоюзі кластерний підхід широко використовується для моніторингу й підтримки розвитку так званих виникаючих індустрій, що накладає додаткові вимоги до керуючих компаній кластерів і структури програм державної підтримки.

У США інноваційно-технологічні хаби також набули значного поширення. Так, Президент США Барак Обама зазначив про виділення більше 120 млн дол. на створення трьох інноваційних хабів в енергетиці. Ці кошти закладені в бюджет, починаючи з 2012 р. E.on, RWE, EDF, EDP і багато інших європейських енергокомпаній також мають свої інноваційно-технологічні хаби, при цьому інвестиції в проекти обчислюються десятками мільйонів євро.

Практика показує, що в умовах глобальної економіки більшість хабів мають міжнародний характер і спеціалізуються у напрямі реалізації технологічної політики новітнього укладу. Так, три хаби міжнародного значення спеціалізуються у Франції на біотехнологіях і фармацевтиці, перетворюючи ці галузі в одні із провідних у країні. «Медичний регіон» Парижа, «біополюс» Ліона й «терапевтичний кластер» навколо Страсбурга зібрали навколо себе тисячі компаній і сотні дослідницьких центрів. Окрім того, у Великому Парижі в єдиний кластер об'єднані Інститут Пастера, біотехнологічні лабораторії Центру атомної енергії й Evry Grenoble, які спеціалізуються на дослідженнях інфекцій, захворювань центральної нервової системи й ока. Цей хаб визнано світовим лідером у медичній інформатиці, молекулярній і клітинній медицині. У Ліоні спеціалізуються на інфекційних захворюваннях і медичній діагностиці. Тут зосереджено 450 великих компаній (серед них Biomerieux, Sanofi Pasteur, Roche, Merial) і тисячі невеликих фірм. Саме тут були розроблені противірусні препарати для боротьби з грипом, зокрема компанією Roche — від «свинячого грипу», здійснюються дослідження для проведення препаратів від лихоманки Ебола й ВІЛ. До кластера в Ельзасі входять компанії із випуску медичних інструментів, ліків і біотехнологій. На берегах Рейну створена своєрідна «Біотехнологічна долина», що поєднує кластери Франції й сусідніх Німеччини і Швейцарії, завдяки чому досягається потужний синергетичний ефект. Усі вони є прикладом сучасних інноваційно-технологічних хабів.

Важлива роль у хабах належить університетам. Зокрема, завдання, що вирішуються за допомогою освітнього інноваційного хаба, — це підготовка більш якісних фахівців для роботи у відповідних галузях і впровадження нових технологій, які реалізуються разом з роботодавцями, безпосередньо на підприємствах відповідної галузі. Зі зменшенням впливу монопольних і вертикально-інтегрованих компаній, а також із розвитком моделі відкритих інновацій, університети в усьому світі стали відігравати ключову роль у постачанні нових технологій, кадрів і сервісів для індустрії.

У цьому контексті заслуговує на увагу інформація, що група підприємців із передмістя Оксфорда готується до запуску власного технологічного хаба, що об'єднає бізнес-лідерів і вчених Оксфордского регіону [8]. Команда організаторів і розробників планує запустити його, оголосивши цим усьому

світу, що Оксфорд зібрав кращі технологічні й бізнес-ресурси. Як і у випадку зі схожими ініціативами, такими як Кремнієвий канал Бірмінгема, головне завдання Digital Oxford — підтримувати розвиток технологій, медіа й креативної індустрії в межах Оксфорда. Основна мета — зробити так, щоб Digital Oxford був визнаний агентством з питань розвитку технологій Tech City, головним технологічним хабом країни. Згідно з Digital Oxford, у креативній індустрії Оксфордского округу, за приблизними оцінками, працює близько 12 тис. осіб, а оборот бізнесу становить 500 млн фунтів стерлінгів на рік. При цьому регіон має потужну базу для розвитку проекту: два університети світового рівня, дев'ять бізнес-парків, три щорічних технологічних конференції, а також 30 онлайн-груп, що поєднують креативних людей різного фаху.

Банки також залучаються до розбудови хабів. Так, відомий Дойче Банк офіційно заявив про свої плани щодо відкриття інноваційно-технологічних хабів у Європі й США для реалізації цифрової Стратегії-2020 із бюджетом в 1 млрд євро [9]. Банк планує спілкуватися зі стартапами в напрямі ідей щодо розвитку банківської інфраструктури, аналітики, цифрової аутентифікації й безпеки. Цей крок Дойче Банку є свідченням того, що стрімкий прогрес у сфері цифрових і мобільних технологій змушує банки переглядати традиційні моделі обслуговування клієнтів через фізичні відділення, а також створювати більш ефективні IT-системи. У лютому 2015 р. стало відомо про мультимільярдну угоду Deutsche і Hewlett-Packard щодо модернізації деяких ключових IT-систем і аутсорсингу сховища даних [9].

Іспанський банк BBVA — один із найбільш активних інвесторів у стартапи, пов'язані з так званими фінансовими технологіями (фінтех). Через свій фонд BBVA Ventures із Сан-Франциско він уже профінансував проекти, серед яких Coinbase, Simple, SumUp, Personal Capital, SaveUp, Kasisto. Наприклад, HSBC запустив фонд у розмірі 200 млн дол. для інвестицій у фінтех стартапи. Інший британський банк — Barclays, запустив акселератор для підтримки стартапів у форматі 13-тижневої програми, що включає фінансування, офіс, устаткування й консультаційну допомогу. Barclays розширив свою програму в США й відкрився в Нью-Йорку у партнерстві з інкубатором TechStars. Швейцарський UBS вибрав інкубатор Level39 місцем своєї нової інноваційної лабораторії. Передбачається, що найбільша увага UBS залучити Блокчейн та інші технології розподілених мереж.

Щорічно креативна економіка дає Євросоюзу близько 7% ВВП або більше 800 млрд євро, а також 14 млн робочих місць. У Європі працює велика кількість державних фондів, які видають гранти на Європейську мережу творчого бізнесу — European Creative Business Network, ECBN — закликає Єврако-

місію вкласти 50 млн євро у 2016–2020 рр. у створення культурних і творчих хабів, центрів менеджменту й інновацій. «Новітні дослідження учасників ECBN довели інфраструктурну важливість хабів для культурного й творчого виробництва в цифрову епоху», — зазначається в доповіді Європейської мережі творчого бізнесу [10]. Показовим щодо цього є *кількість стартап-компаній на 1000 наукових співробітників у розрізі країн ЄС* (рисунок). Один раз на п'ять років Європейська комісія випускає звіт-рейтинг технологічних хабів Європи — Європейські ІСТ Полюси Переваги (EIPE), який представляє результати емпіричної картографії діяльності інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ — ICT) у Європі, що показують географічу концентрацію кращих у сфері виробництва та застосування інформаційних і комунікаційних технологій, здійснення R&D та за рівнем інноваційної активності відіграють ключову роль у глобальних інформаційних мережах. Так, згідно зі звітом «Mapping the European ICT Poles of Excellence: The Atlas of ICT Activity in Europe» [11] перше місце серед європейських інноваційно-технологічних хабів посів Мюнхен.

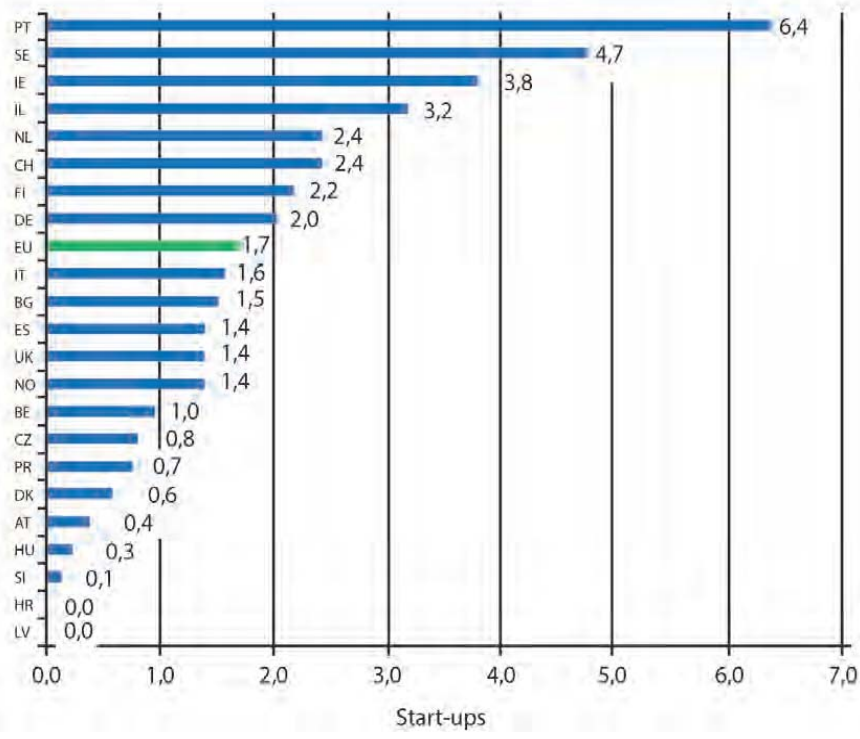


Рис. Кількість стартап-компаній на 1000 наукових співробітників[1]

[1] MERIT, European Knowledge Transfer Indicator Survey 2010 and 2012.

Причина — наявність і значна кількість R&D центрів, що збільшується, а також активне міжнародне мережне середовище. Лондонський технологічний квартал (Silicon Roundabout) посів друге місце. В таблиці показано ранжування 34 хабів, а загалом було проаналізовано 1303 представники різних територій (регіонів).

Таблиця

Ранжування регіонів ЄС за індикатором EIPE (EIPE CI>41) [11]

Level	EIPE Rank	NUTS3 Code	Region name	EIPE CI
1st tier	1	DE212	Munchen, Kreisfreie Stadt	100
	2	UKI12	Inner London — East	97
	3	FR101	Paris	95
2nd tier	4	DE122	Karlsruhe, Stadtkreis	80
	5	UKH12	Cambridgeshire CC	78
	6	SE110	Stockholms lan	77
	7	DE711	Darmstadt, Kreisfreie Stadt	73
	8	FI181	Uusimaa	70
	9	NL414	Zuidoost-Noord-Brabant	70
	10	NL326	Groot-Amsterdam	64
	11	BE242	Arr. Leuven	61
3rd tier	12	DEA22	Bonn, Kreisfreie Stadt	59
	13	FR105	Hauts-de-Seine	59
	14	ITC45	Milano	59
	15	DE300	Berlin	58
	16	IE021	Dublin	57
	17	DEA21	Aachen, Kreisfreie Stadt	55
	18	NL333	Delft en Westland	55
	19	UKJ14	Oxfordshire	51
	20	UKM25	Edinburgh, City of	51
	21	DE111	Stuttgart, Stadtkreis	50
	22	DE125	Heidelberg, Stadtkreis	49
	23	DE21H	Munchen, Landkreis	49
	24	BE100	Arr. de Bruxelles-Capitale	48
	25	DK011	Byen Kobenhavn	48
	26	UKJ11	Berkshire	48
	27	AT130	Wien	47
	28	ES300	Madrid	46
	29	UKJ23	Surrey	45
	30	DE712	Frankfurt am Main, Kreisfreie Stadt	44

Закінчення таблиці

Level	EIPE Rank	NUTS3 Code	Region name	EIPE CI
	31	UKJ33	Hampshire CC	43
	32	DE252	Erlangen, Kreisfreie Stadt	42
	33	FR103	Yvelines	42
	34	DED21	Dresden, Kreisfreie Stadt	41

Особливу увагу слід приділити умовам функціонування хабів і можливості участі в них, обумовлені Інтернетом. Американські технологічні хаби, такі як Кремнієва долина, також мали величезну перевагу через концентрацію спеціальних знань. Університетські містечка, такі як Бостон і Стенфорд, справедливо вважаються унікальними для провідних дослідників, де підприємці могли слухати їхні лекції або зустрічатися з ними й ставити запитання. Проте уся ця база знань тепер доступна безкоштовно в Інтернеті. Сьогодні наукові й технологічні блоги надають більш актуальну й значущу інформацію, ніж наукові журнали, тому що доступ до останніх був обмежений підпискою або можливістю почитати їх у бібліотеці. Поширення продукту також стало доступнішим також через Інтернет. Люди звичайно не мають ані найменшого уявлення про те, де перебуває штаб-квартира компанії, у якої вони купують ПЗ або устаткування. Так, підприємці усього світу мають ті переваги, які раніше були специфічні для певного географічного місця, а це означає, що процес співпраці вийшов на новий рівень. «Вже не треба думати, як прорватися в Кремнієву долину або будь-яку іншу долину. Успішне підприємництво усе ще вимагає скромного поєднання мудрості, далекоглядності, обережності, балансу, сміливості, крутості, знань і навичок. Але зовнішні обмеження набагато слабші, ніж вони були, і підприємницькому успіху тепер заважають тільки його власні бар'єри» [12].

Як уже зазначалося, ключовим ядром інноваційно-технологічних хабів є стартапи. Так, Скотт Ентоні (Scott Anthony) наводить як приклад три успішні стартапи, що не дуже давно стали великими компаніями й називає нові можливості, що відкриваються перед великими гравцями ринку, які належать до так званої «четвертої ери інноваційного розвитку». Це ера, протягом якої глобальні компанії-гіганти можуть орієнтувати багато зі своїх інструментів, що розвиваються в підприємницькому середовищі, на посилення власних позицій і сприяти сталому розвитку. Зокрема, наводяться шість основних умов [13], якими корпорації могли б скористатися для ефективної побудови власних стартап-акселераторів. Ці акселератори мають різні форми: деякі з них являють собою спеціалізовані центри, інші є комплексом сфокусованих інстру-

ментів. Але всі вони мають загальну функцію: дозволяють нарощувати корпоративні активи, надаючи сервіс прискореного виведення ідей на ринок.

Таким чином, у науковому обігу з'являється нове поняття — *бізнес-акселератор* (англ. *business accelerator, startup accelerator або seed accelerator*, дослівно — «прискорювач») — соціальний інститут підтримки стартапів. Поняття описує як установи, так і організовані ними програми інтенсивного розвитку компаній через менторство (наставництво), навчання, фінансову й експертну підтримку в обмін на частку в капіталі компанії [14]. Міністерство торгівлі США визначило бізнес-акселератори як інститути підтримки випускників інкубаторів і програми інкубації для готових до отримання інвестицій компаній [15]. Основне спрямування акселераторів — технологічні, зокрема, софтверні стартапи. Роль акселераторів в екосистемі венчурного фінансування — відбір перспективних стартапів для фондів і підготовка команд до залучення інвестиційних раундів [16].

За останні кілька років темпи інноваційного розвитку в Кремнієвій долині прискорилися. І це стосується не тільки термінів появи нових продуктів і сервісів, це швидкість трансформацій, що відбуваються усередині самого хабу: нові способи утворення стартапів, нові операційні процедури усередині них, нові способи залучення фінансування. Такі зміни в інноваційній інфраструктурі викликані тим досвідом, що одержали підприємці й інвестори за минулі роки — нові ідеї мають реальну (прикладну) цінність для великих компаній, що прагнуть розвивати власний інноваційний потенціал.

Такі компанії, як Betaworks, Obvious Corp або Sherpa Ventures представляють і заново відроджують тренд гібридної акселерації. Іноді їх називають «студіями», «лабораторіями» і «цехами», такі компанії є наполовину венчурними фондами, а наполовину — бізнес-структурами. Концепція їхньої діяльності полягає в тому, що замість того щоб шукати «просто інвестиції» і використовувати акселераційну модель, ці фірми розробляють конкретні бізнес-функції й здійснюють експертизу в деяких сферах, наприклад, у конкретній технології, галузевій «вертикалі» (наприклад, охороні здоров'я) або навіть навколо маркетингу. Це гарантує, що портфель стартапів буде мати доступ до унікальних компетенцій і можливостей, а не тільки до капіталу й наставництва. Отже, корпоративний акселератор має унікальне право конкурувати на ринку в силу наявності ресурсів і можливостей опиратися на процеси материнської корпорації. Найбільш інноваційні організації починають враховувати зазначені вище інструменти, зміцнюючи в такий спосіб свої можливості для розвитку нових підприємств.

В Україні держава бере участь у створенні інноваційного підприємницького середовища вкрай пасивно: через університети, які випускають майбутніх підприємців, і в межах яких іноді з'являються професійні співтовариства.

Сфери, основу яких становить креативний клас, всі роки розвивалися без підтримки держави. Численні коворкінги (від англ. co-working — спільна работа) у широкому розумінні — підхід до організації праці людей з різною занятістю в загальному просторі; у вузькому — подібний простір, колективний офіс) — хаби, які працюють в Україні, в основному приватні, і їх уже досить багато [17]. Деякі з них, наприклад «Часопис» у Києві, — місце зустрічей стартаперів; iHUB — мережа центрів підтримки інновацій і підприємництва, що започаткована з ініціативи глобальної мережі національних некомерційних фондів Seed Forum у 2014 р. й працює за підтримки МЗС Норвегії й Посольства Королівства Норвегії в Києві.

У 2012 р. влада ініціювала побудувати в Україні свою «Кремнієву долину». Кабмін затвердив постанову про національний проект «Технополіс», що передбачав будівництво інноваційних парків у Києві, Харкові, Львові, Дніпропетровську й Донецьку. Вони повинні були дати робочі місця для 70–75 тис. фахівців у сферах IT, біотехнологій, енергозбереження, нанотехнологій. Українською «Кремнієвою долиною» мав стати інноваційний парк Bionic Hill, будівництво якого планувалося під Києвом. (Пізніше будувати дорогу передумали, а видачу ділянки суд визнав незаконною.)

Щодо перспектив розбудови інноваційно-технологічних хабів у регіонах України, вважаємо за доцільне залучення провідних університетів у мережний формат інноваційного хаба, які являють собою опорні вузи для майбутніх ринків і поточних робочих фокус-груп. Вони повинні взяти на себе функції проведення НДДКР, підготовки базових фахівців для ринків і забезпечення базовими сервісами, а також виконання конкретних завдань у регіонах. Деякі з цих університетів уже сьогодні беруть на себе відповідальність бути інтеграторами для підгруп ринків, готові акумулювати поруч із собою базові виші, НДІ, приватні й державні компанії, використовувати свою й зовнішню інфраструктуру для реалізації проектів і поставлених завдань. Зокрема, вже сьогодні провідні технологічні університети здійснюють інжиніринг, технологічний трансфер, послуги у сфері додаткової освіти для учасників ринку й щодо формування необхідних компетенцій, створення інноваційних підприємств та ін. Ці університети самостійно й за допомогою регіональних інноваційних центрів залучають ресурси для реалізації проектів дорожніх карт ринків розвитку регіонів. Проте слід зазначити, що навіть у тих університетах, де є політична воля на формування та розвиток інноваційно-технологічного хаба, не вистачає кваліфікованих управлінських кадрів і команд для реалізації даних ініціатив, при цьому спостерігається опір з боку широких мас університетських менеджерів, що не розуміють парадигму відкритих інновацій і необхідність залучення в зовнішній економічний процес.

За останні 25 років в Україні сформувався прошарок середніх технологічних компаній, що динамічно розвиваються. Уже сьогодні вони є лідерами у своїх ринкових сегментах на внутрішньому ринку й успішно виходять на світовий ринок. Саме ці компанії повинні стати представниками нового формату сучасної економіки — створення «фабрик майбутнього» («цифрових» (digital), «розумних» (smart) виробничого процесу). За допомогою нових рішень радикально здешевлюються й прискорюються цикли розробки й виробництва високотехнологічних виробів, підвищується гнучкість і продуктивність усього процесу, змінюється система управління виробничими об'єктами.

Для регіонів України в умовах реалізації політики децентралізації стратегічною метою діяльності інноваційно-технологічного хаба має стати розробка й реалізація пакетних рішень для підприємств високотехнологічних галузей, створення або модернізація наукомістких виробництв. Створення нової інноваційної інфструктури покликано забезпечити великомасштабні технологічні трансфери у виробничу сферу регіонів і вирішити ряд актуальних для провідних галузей практичних завдань, серед яких: підвищення якості опрацювання технологічної складової інноваційних проектів; комерціалізація технологічних розробок вишів; налагодження виробничих технологій, технологічних маршрутів, виробничого циклу й формування пропозицій для упровадження готових технологічних рішень на підприємствах регіонів; пропозиції комплексної реалізації проектів, створення й розвитку наукомістких підприємств і R&D центрів, що охоплюють увесь обсяг інжинірингових послуг: проектування, будівельно-монтажні роботи, створення інженерної інфраструктури й спеціальних високоточних інженерних систем, технологічне оснащення підприємств; вирішення кадрових питань через організацію двостороннього процесу підвищення кваліфікації фахівців з регіонів і потоку кваліфікованих кадрів із центру.

Проте зараз в українських регіонах у більшості випадків відсутній повноцінний так званий «інноваційний ліфт», у тому числі на посівній і передпосівній стадіях інвестування, що є однією із причин масового відтоку проектів у ті регіони, де існують механізми підтримки проектів на початкових стадіях. Для цього потрібно вирішити такі питання: які необхідні інструменти підтримки проектів на посівній і передпосівній стадії; як і на яких умовах можна залучити приватного інвестора для фінансування проектів на передпосівній і посівній стадіях; які організаційно-правові механізми можна використовувати для інвестицій; які фінансові інструменти можуть бути затребувані новими ринками; якими можуть бути формати участі регіонів у робочих групах із розробки нових ринків; які інструменти нефінансової підтримки будуть найбільш затребувані у найближчій перспективі при формуванні нових ринків?

Висновки. Інноваційно-технологічні хаби утворюються за такими принципами: тісне взаємне сполучення трьох видів діяльності: наука, освіта й інноваційний розвиток бізнесу; у центрі уваги — конкретна й затребувана тут і зараз предметна тема роботи, результати якої будуть втілюватися в життя; продуктом є не знання, не дослідний зразок, не технології, а зразок нової інженерної практики, що підлягає масштабуванню й використанню в корпорації, а також іншим формам комерціалізації; формування змішаних колективів, що забезпечують обмін знаннями й компетенціями (так звані «живі лабораторії»), а також підготовку унікальних фахівців найвищої кваліфікації, широка кооперація з науковими організаціями, вишами, інноваційно-технологічними компаніями, що забезпечують постійне залучення й актуалізацію нових знань, технологій і компетенцій.

Факторами, що сприяють зростанню й подальшому розвитку інноваційно-технологічних хабів у різних регіонах ЄС та інших країн є зростання соціальних мереж для підприємців, швидке зростання ангельських (бізнес-ангелів) і передпосівних інвестицій, стандартизація й спрощення інвестиційних угод, поява кращих практик для методології підприємництва, зростання й еволюція стартап-співтовариств, поширення ролі гібридного акселератора.

Потенціал створення принципово нових продуктів і нових перспективних ринкових ніш стає значущим фактором глобальної конкурентоспроможності. Для того щоб Україна стала міжнародним бізнес-гравцем, крім розробки нових технологій і продуктів, важливо сформувати спеціалізовану інфраструктуру й середовище для нових ринків (сучасні інноваційно-технологічні хаби). У подальшому дослідженні слід приділити увагу визначенню інструментів формування нових ринків і тактику поведінки вітчизняних компаній регіонального рівня серед глобальних конкурентів та відповісти на запитання: як змінити інноваційну екосистему в регіонах України для завоювання лідерських позицій на ринках майбутнього.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Van den Berg L. The Cluster Policies Whitebook / Van den Berg L., E. Braun, van Winden W. Growth Andersson T., S. Schwaag-Serger, J. Sorvik, E. W. Hansson. – IKED, 2004.
2. Van den Berg L. Growth Clusters in European Cities: An Integral Approach / Van den Berg L., E. Braun, van Winden W. – Urban Studies, 2001.
3. Рекорд С. И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия / С. И. Рекорд. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 109 с.
4. Bramwell A. et al. Growing Innovation Ecosystems: University-Industry Knowledge Transfer and Regional Economic Development in Canada. University of Toronto. Final Report. May 15, 2012.

5. Foray D. Smart Specialization: The Concept / D. Foray, P. A. David, B. Hall // Knowledge for Growth. Prospects for Science, Technology, and Innovation. Selected papers from Research Commissioner Janez Potochnk's Expert Group. November, 2009. – P. 20–24.
6. Чесбро Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий : пер. с англ. / Г. Чесбро. – М. : Поколение, 2007. – 336 с.
7. Роль хабов в развитии инноваций [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://12news.ru/doc11998.html.
8. Oxford откроет технологический хаб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://json.tv/tech_trend_find/oxford-otkroet-tehnologicheskiy-hab--20150119082527.
9. Банки увлеклись инновационными хабами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rebanking.ru/banki-uvleklis-innovatsionnyimi-habami.
10. Knowledge Transfer Study 2010–2012: first findings [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://utenportugal.org/wp-content/uploads/Knowledge-Transfer-Study-2010-2012-first-findings.pdf.
11. De Prato, G. and Nepelski D. Mapping the European ICT Poles of Excellence // The Atlas of ICT Activity in Europe', JRC Scientific and Policy Reports EUR 26579 EN. Seville: JRC-IPTS.
12. Wadhwa V. Location No Longer Determines Success. – 2014 [Електронний ресурс] // Wall Street Journal. – 1 Apr. – Режим доступу: http://blogs.wsj.com/accelerators/2014/04/01/vivek-wadhwa-location-no-longer-determinessuccess/?utm_content=buffer61bf3&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer.
13. Trotter A. Six Lessons for Corporations Building Innovation Accelerators August 2013, Volume 11, Number [Електронний ресурс]. – Режим доступу: 2http://www.innosight.com/innovation-resources/strategy-innovation/six-lessons-for-corporations-building-innovation-accelerators.cfm.
14. Шлей Б. Неудержимые: Интенсив для будущих предпринимателей / Б. Шлей. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 288 с.
15. Ryzhonkov V. Startup Accelerators. The History and Definition. (англ.). Entrepreneurship, business incubation, business models and strategy blog (12 March 2014)
16. Wang L. Cloud Computing: Methodology, Systems, and Applications / L. Wang, R. Rajiv, J. Chen, B. Benatallah. – CRC Press, 2011. – C. 36.
17. Власенко В. В поисках Кремниевой долины: как государство развивает инновационные хабы [Електронний ресурс] / В. В. Власенко. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2015/08/13/554568/

REFERENCES

1. Van den Berg L., Braun E., van Winden W. Growth Andersson T., Schwaag-Serger S., Sorvik J., Hansson E. W. (2004) The Cluster Policies Whitebook.IKED.
2. Van den Berg L., Braun E., van Winden W. (2001) Growth Clusters in European Cities: An Integral Approach. Urban Studies .
3. Rekord S. Y. (2010) Razvytye promyshlenno-ynnovatsyonnikh klasterov v Evrope: tvoliutsyia y sovremennaia dyskussyia. SPb.

4. Bramwell A. et al. (2012) Growing Innovation Ecosystems: University-Industry Knowledge Transfer and Regional Economic Development in Canada. University of Toronto. Final Report.
5. Foray D., David P. A., Hall B. (2009) Smart Specialization: The Concept // Knowledge for Growth. Prospects for Science, Technology, and Innovation. Selected papers from Research Commissioner Janez Potochnk's Expert Group.
6. Chesbro H. (2007) Otkrytie ynnovatsyy. Sozdanye prybylnykh tekhnolohyi: per. s anhl. M.
7. Rol khabov v razvytyy ynnovatsyi. Retrieved from: http://12news.ru/doc11998.html.
8. Oxford otkroet tekhnolohycheskyi khab. Retrieved from: http://json.tv/tech_trend_find/oxford-otkroet-tehnologicheskiy-hab--20150119082527
9. Banky uvleklys ynnovatsyonnimy khabamy. Retrieved from: /http://rebanking.ru/banki-uvleklis-innovatsionnyimi-habami.
10. Knowledge Transfer Study 2010–2012: first findings. Retrieved from: http://utenportugal.org/wp-content/uploads/Knowledge-Transfer-Study-2010-2012-first-findings.pdf.
11. De Prato, G. and Nepelski D. (2014) Mapping the European ICT Poles of Excellence. The Atlas of ICT Activity in Europe, JRC Scientific and Policy Reports EUR 26579 EN. Seville: JRC-IPTS.
12. Vivek Wadhwa: Location No Longer Determines Success. Retrieved from: http://blogs.wsj.com/accelerators/2014/04/01/vivek-wadhwa-location-no-longer-determinessuccess/?utm_content=buffer61bf3&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer.
13. Alasdair Trotter (2013). Six Lessons for Corporations Building Innovation Accelerators Retrieved from: 2http://www.innosight.com/innovation-resources/strategy-innovation/six-lessons-for-corporations-building-innovation-accelerators.cfm.
14. Byll Shlei (2014). Neuderzhymые: Yntensyv dlia budushchykh predprynymatelei. M.
15. Ryzhonkov V. Startup Accelerators.(2014) The History and Definition. Entrepreneurship, business incubation, business models and strategy blog.
16. Lizhe Wang, Rajiv Ranjan, Jinjun Chen, Boualem Benatallah. (2011) Cloud Computing: Methodology, Systems, and Applications. CRC Press.
17. Vlasenko V. V. (2015). poyskakh Kremnyevoi dolyny: kak hosudarstvo razvyvaet ynnovatsyonnыe khaby. Retrieved from: http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2015/08/13/554568/

Стаття надійшла до редакції 20.11.2015.

Л. И. ФЕДУЛОВА

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента Киевского национального торгово-экономического университета

ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ХАБЫ — ДРАЙВЕРЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

В статье раскрыта сущность инновационно-технологических хабов и определены особенности их применения при реализации инновационной политики. Приведены примеры функционирования хабов в зарубежных странах и показано их влияние на

развитие современных высокотехнологических отраслей. Проанализированы предпосылки адаптации передового опыта формирования инновационно-технологических хабов в регионах Украины в направлении усиления интеграционных процессов по принципам децентрализации.

Ключевые слова: инновационное развитие, хабы, акселератор, региональная инновационная политика.

L. I. FEDULOVA
Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Management, Kyiv National University of Trade and Economics

INNOVATIVE-TECHNOLOGICAL HUBS ARE DRIVERS OF DEVELOPMENT OF REGIONS

Problem setting. By the driver of technological development which creates the base of the modern economic systems, network organization of management business-processes is justly considered. It is formed on the basis of horizontal connections with all participants of economic process in the conditions of the proper innovative environment.

Recent research and publications analysis. Today in literature the features of effective realization of innovative potential of countries are actively examined and discussed through the specially created infrastructure — «innovative hubs». However and to this time unsolved are questions in relation to determination of differences of concept «hubs» at application in a scientific turn, him economic essence and, that especially, terms of practical application in Ukraine.

Paper objective. Determination of features of application innovative technological hubs in forming and realization of innovative policy in modern terms for subsequent adaptation of front-rank experience in the regions of Ukraine in the conditions of strengthening of integration processes after principles of decentralization.

Paper main body. Innovative technological hub is instrumental in the transfer of new technologies, using possibilities of educational and scientific establishments, their resource base, and scientific achievements. The transmitters of the newest technology is start-ups. Thus it follows to consider key pre-conditions of success of hubs: 1) a location is alongside with sourcings, such as venture and private equity, and also with firms, which give professional services in the sphere of record-keeping, right and public relations; 2) possibilities to unite technological, administrative and investment knowledges in one place.

In relation to the prospects of alteration innovative technological hubs in the regions of Ukraine, deem it wise bringing in of leading universities in the network format of innovative хаба, which show by itself the supporting institutes of higher for future markets and current focal workinggroups. They must undertake the functions of leadthrough of R&D, preparation of base specialists for markets and providing base services, and also implementation of concrete tasks in regions.

Conclusions of the research. Innovative technological hubs appear after such principles: close connection of three types of activity: science, education and innovative development of business; in a spotlight — concrete and claimed here and presently subject theme of work, the results of which will be made reality of; a product is not knowledge, not pre-production model, not technologies, but standard of new engineering practice which is subject to the down-scaling and use in a corporation, and also to other forms of commercialization; forming of the mixed collectives, which provide an exchange, and also preparation of unique specialists of the greatest qualification, knowledges and competenses (so-called «living laboratories»), wide co-operation with scientific organizations, institutes of higher, innovative technological by companies, that provides the permanent bringing in and actualization of new knowledges, technologies and competenses.

Short Abstract for an article

Abstract. In the article essence is exposed innovative technological hubs and the features of their application are certain during realization of innovative policy. The examples of functioning are resulted hubs in foreign countries and their influence is rotined on development of modern highly technological industries. Pre-conditions are analysed for adaptation of front-rank experience of forming innovative technological hubs in the regions of Ukraine in the direction of strengthening of integration processes after principles of decentralization.

Key words: innovative development, hubs, accelerator, regional innovative policy.

УДК 338:48

М. Н. ЗАЙЦЕВА
кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры
туристического бизнеса
Харьковской государственной
академии культуры
e-mail: vikontik27@inbox.ru

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены вопросы обеспечения экономической безопасности туристического предприятия в процессе выполнения финансового контроля. Описаны внутренние и внешние угрозы экономической безопасности предприятия. При этом раскрываются понятия финансового контроля, формы контроля и его инструменты, особенности решения задач при проведении предварительного, текущего и последующего контроля.

Ключевые слова: финансовый контроль, текущий контроль, предварительный контроль, экономическая безопасность, туристическое предприятие, туристическая индустрия.

JEL Classification: L83, G32, K32.

Постановка проблемы. Индустрия туризма сегодня является одной из крупнейших форм международной торговли. В последнее время туризм получил значительное развитие и стал массовым социально-экономическим явлением международного масштаба. Но вместе с тем стремительное развитие международного туризма обострило проблему обеспечения экономической безопасности туристических предприятий. Экономическая безопасность в значительной степени определяется уровнем развития ресурсного потенциала, уровнем эффективности использования основных факторов производства

© Зайцева М. Н., 2016

и конкурентоспособностью туристических организаций на рынке. Жесткая конкурентная борьба между организациями индустрии туризма приводит к появлению новых моделей организации и управления туристической деятельностью компаний, учитывающих процессы глобализации и интеграции бизнеса, что связано со стремлением получения преимуществ в проведении маркетинговых исследований, снабжении, производстве, продвижении, распределении и сбыте услуг, в повышении профессионализма персонала, в уменьшении различного рода рисков. Борьба за выживание и расширение бизнеса становится повседневной заботой для многих объектов инфраструктуры туризма [1].

Туристическое предприятие нуждается в разработке такой модели управления, которая бы отвечала цели повышения эффективности деятельности, давала возможность сохранить его стабильность и финансовую независимость в условиях конкуренции. Основой такой управленческой модели является систематическое осуществление качественного финансового анализа, благодаря которому можно принимать соответствующие решения [2].

Обеспечение экономической безопасности для любой организации туристической индустрии, представляющей собой совокупность средств размещения, транспортных средств, объектов общественного питания, развлекательного, познавательного, делового, оздоровительного, спортивного и иного назначения, организаций, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность, организаций, предоставляющих экскурсионные услуги и услуги гидов-переводчиков, осуществляет финансовый контроль и является в современных условиях весьма актуальным, что обуславливает существующий сейчас большой спрос на научные разработки в области проблем обеспечения экономической безопасности [3].

Анализ последних исследований и публикаций. Различные аспекты проблем финансового контроля и экономической безопасности исследованы в научных трудах А. В. Барановского, Е. В. Бровкина, С. В. Кавуна, Т. С. Клебановой, Р. А. Кожевникова, О. Ю. Кононова, Е. А. Олейникова, Е. В. Терехова, З. В. Чуприкова и др. ученых [4]. Однако в этих исследованиях недостаточно внимания уделено раскрытию роли финансового контроля как инструмента обеспечения экономической безопасности туристического предприятия.

Формулирование целей. Раскрыть сущность экономической безопасности предприятий туристической индустрии и вопросы обеспечения ее надлежащего уровня с помощью финансового контроля.

Изложение основного материала. Финансовый контроль возникает вследствие того, что финансовые отношения можно планировать и регулировать, так как имеются конкретные субъекты финансовых отношений, нормы,

нормативы и цели использования финансовых ресурсов, объемы и сроки осуществления финансовых операций, правовые условия, установленные в законодательном порядке. Проявление финансового контроля может быть самым разнообразным. Он действует при движении денег и капитала через системы и формы расчетов, кредита, налогообложения, залога и т. п. Так, покупатель осуществляет финансовый контроль за деятельностью продавца, оплачивая покупаемые товары и услуги лишь при соответствии их условиям контракта. Продавец осуществляет финансовый контроль за деятельностью покупателя через векселя, различные формы расчетов. Кредитор выполняет финансовый контроль за деятельностью заемщика через залоговое право, страхование, систему финансовых санкций и др. Государство и местные органы власти контролируют деятельность предпринимателей через систему налогов, пошлин, квот и др. [5].

Под финансовым контролем туристического предприятия понимается система мероприятий по проверке законности, целесообразности и эффективности действий по формированию, распределению и использованию финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении туристической организации, а также ее подразделений. Указанные мероприятия могут проводиться на различных этапах работы туристического предприятия органами финансового контроля, состав и полномочия которых закрепляются в нормативных документах предприятия в соответствии с законодательством.

Экономическая безопасность предприятия — это состояние предприятия, она характеризуется его способностью нормально функционировать для достижения своих целей при существующих внешних условиях и их изменение в определенных пределах. Главной целью экономической безопасности предприятия является обеспечение его устойчивого и максимально эффективного функционирования в настоящее время и обеспечение высокого потенциала развития и роста предприятия в будущем.

Экономическая безопасность туристического предприятия характеризуется степенью ее защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности туристического предприятия. Для каждой туристической организации «внешние» и «внутренние» угрозы индивидуальны. Вместе с тем указанные категории включают отдельные элементы, которые применимы практически к любому субъекту хозяйственной деятельности [6].

К внешним угрозам можно отнести снижение спроса на туристические услуги, снижение уровня качества жизни населения, высокую конкуренцию, противоправную деятельность криминальных структур, конкурентов, фирм

и частных лиц, занимающихся шпионажем либо мошенничеством, несостоятельных деловых партнеров, ранее уволенных за различные проступки сотрудников туристических организаций, а также правонарушения со стороны коррумпированных элементов из числа представителей контролирующих и правоохранительных органов.

К внутренним угрозам относятся ущерб безопасности клиента при использовании туристической услуги, снижение уровня квалификации персонала действия или бездействия (в том числе умышленные и неумышленные) сотрудников организации, противоречащие интересам ее коммерческой деятельности, следствием которых может быть нанесение экономического ущерба туристическому предприятию, утечка или утрата сведений, являющихся коммерческой тайной или содержащих конфиденциальную информацию, подрыв делового имиджа организации в бизнес-кругах, возникновение проблем во взаимоотношениях с реальными и потенциальными партнерами (вплоть до утраты важных контрактов), конфликтных ситуаций с представителями криминальной среды, конкурентами, контролирующими и правоохранительными органами, производственный травматизм или гибель персонала и т. д.

Проект обеспечения экономической безопасности объекта представляет собой единый организационно-технический комплекс, в ходе формирования которого разрабатывается концепция обеспечения безопасности объекта или политика безопасности. Необходимость постоянно поддерживать экономическую безопасность, обусловленная объективным наличием для каждого предприятия задач по обеспечению стабильности функционирования и достижения главных целей своей деятельности. Обеспечение экономической безопасности предприятия является основой для нормального функционирования. Уровень экономической безопасности зависит от того, насколько эффективно руководство предприятия избегает возможных угроз и устраняет негативные последствия отдельных отрицательных элементов внешней и внутренней среды [7]. Источниками негативных воздействий на экономическую безопасность предприятия могут быть осознанные или неосознанные действия отдельных субъектов хозяйствования (органы государственной власти, конкуренты); стечение обстоятельств объективного характера (состояние финансовой конъюнктуры, научные открытия). Основным элементом системы экономической безопасности туристического предприятия является финансовая составляющая — найболее эффективное использование корпоративных ресурсов.

Детальная разработка и контроль над выполнением целевой структуры экономической безопасности туристического предприятия является весьма важной составляющей процесса обеспечения экономической безопасности. Задачи обеспечения экономической безопасности организации решаются раз-

личными службами и методами. Как следует из содержания вышеуказанных внешних и внутренних угроз, они в первую очередь должны быть объектом внимания специальных служб, организации, созданных для противодействия им. Однако устранения некоторых из них возможно только в процессе осуществления финансового контроля деятельности организации. Это касается, в частности, тех угроз, которые реализуются в процессе осуществления хозяйственных операций и внешне не вызывают опасений, но на практике приводят к снижению уровня экономической безопасности.

Как известно, финансовый контроль — это весьма многоплановый и эффективный инструмент экономического воздействия, решающий многие задачи. Финансовый контроль — это процесс исследования финансового состояния и основных результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия с целью выявления резервов повышения его рыночной стоимости и обеспечения эффективного развития, это средство накопления, трансформации и использования информации финансового характера. Однако в процессе обеспечения экономической безопасности в первую очередь следует рассматривать финансовый контроль в той части, которая связана с проверкой законности и целесообразности действий по распределению и использованию финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении организации или ее подразделений.

Существуют различные формы финансового конторолля, которые можно классифицировать по разным признакам: в зависимости от периода проведения, субъекта (кто осуществляет контроль) и т. д.

Как известно, финансовый контроль осуществляется на всех этапах деятельности организации и в зависимости от периода проведения он классифицируется с выделением: предварительного, текущего и последующего.

Обеспечение экономической безопасности осуществляет предварительный контроль, который направлен на предупреждение нецелесообразного расходования финансовых ресурсов. В тех случаях, когда по каким-либо причинам в процессе предварительного контроля не были замечены действия по нецелесообразному расходованию финансовых ресурсов, то это возможно установить в процессе текущего (оперативного) контроля, одной из задач которого является выявление и пресечение нарушений в финансовой сфере. Последующий контроль — это анализ и оценка уже исполненного финансового плана. На этом этапе анализируется целесообразность произведенных затрат, полнота и своевременность зачисления доходов. Установление случаев неэффективного и нецелесообразного использования финансовых ресурсов на этом этапе финансового контроля, а также лиц, допустивших их, позволит исключить такие ситуации в будущем.

Субъекты финансовго контроля могут быть различными — государственный, ведомственный, внутрихозяйственный и пр. [8].

Если рассматривать инструменты финансового контроля, используемые коммерческим предприятием для обеспечения своей экономической безопасности, то в качестве основных можно определить следующие:

– внешний аудит;

– внутренний аудит;

– ревизия.

Внешний аудит проводится на договорной основе независимыми аудиторскими фирмами или индивидуальными аудиторами с целью объективной оценки достоверности бухгалтерского учета и финансовой отчетности хозяйствующего субъекта в соответствии с требованиями действующего законодательства. Этот инструмент финансового контроля предоставляет информацию многочисленным пользователям о прибыльности деятельности предприятия, его платежеспособности, финансовой независимости, рыночной стоимости и т. п. Поскольку внешний анализ базируется на ограниченном количестве информации о деятельности предприятия, он не дает возможности раскрыть все причины успеха или неудач предприятия. Под внутренним аудитом следует понимать систему внутреннего контроля, созданную на предприятии, проводится для использования его результатов руководством предприятия. Основное содержание — факторный анализ прибыли (убытка), рентабельности, поиска точки безубыточности, анализ инвестиционных проектов и др. Внутренний аудит не может быть независимым, но в то же время позволяет провести сбор, анализ и проверку дополнительной информации для принятия управленческих решений, повышения эффективности работы организации, увеличения рентабельности и рационального использования произведенных ресурсов, что являются неотъемлемыми элементами обеспечения экономической безопасности предприятия.

Отдельным и весьма эффективным видом финансового контроля является ревизия, в процессе которой также следует осуществлять проверку служебных действий должностных лиц на предмет соблюдения требований экономической безопасности организации [9].

Выводы. Таким образом, финансовый контоль имеет важное значение в экономической деятельности предприятий туристической индустрии и является инструментом экономической безопасности, поскольку дает возможность: выявлять резервы улучшения финансового состояния предприятия; объективно оценивать рациональность использования всех видов финансовых ресурсов; своевременно принимать меры, направленные на повышение платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости предприятия;

обеспечивать оптимальное производственное и социальное развитие коллектива за счет использования выявленных в результате анализа резервов; обеспечивать разработку плана финансового оздоровления предприятия. А главной целью экономической безопасности туристического предприятия является обеспечение его устойчивого и максимально эффективного функционирования в настоящее время и обеспечение высокого потенциала развития и роста предприятия в будущем, необходимое от внешних и внутренних воздействий, нарушающих нормальное функционирование хозяйственной деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балабанов И. Т. Экономика туризма / И. Т. Балабанов, А. И. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 386 с.
2. Покропивный С. Ф. Экономика предприятия : учебник : пер. с укр. / С. Ф. Покропивный ; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. С. Ф. Покропивного. – 2-е перераб. и доп. изд. – К. : КНЭУ, 2002. – 314 с.
3. Олейникова Е. А. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / Е. А. Олейникова. – М. : ЗАО Бизнес-школа, 1997. – 288 с.
4. Барановский О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : автореф. дис. … д-ра екон. наук : 08.04.01 / О. І. Барановський ; НАН України, Ін-т екон. прогнозування. – К., 2000. – 36 с.
5. Бровкина Н. Д. Основы финансового контроля / Н. Д. Бровкина. – М. : Магистр, 2010. – 326 с.
6. Кавун С. В. Концептуальная модель системы экономической безопасности предприятия / С. В. Кавун // Економіка розвитку. – 2013. – № 2. – С. 97–101.
7. Чуприкова З. В. Финансовый контроль как инструмент обеспечения экономической организации / З. В. Чуприкова // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук.-практ. статей. – 2011. – Вип. 35. – С. 214–217.
8. Терехова Е. В. Негосударственный финансовый контроль / Е. В Терехова. – М. : Изд-во МГУ, 2006. – 152 с.
9. Клебанова Т. С. Моделирование финансовых потоков предприятия в условиях неопределённости : монография / Т. С. Клебанова, Л. С. Гурьянова, Н. Богониколос, О. Ю. Кононов, А. Я. Берсуцкий. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2006. – 312 с.

REFERENCES

1. Balabanov I. T., Balabanov A. I. (2008) Jekonomika turizma. M.
2. Pokropivnyj S. F. (2002) Jekonomika predprijatija: Uchebnik. K.
3. Olejnikova E. A. (1997) Osnovy jekonomicheskoj bezopasnosti. (Gosudarstvo, region, predprijatie, lichnost’). M.
4. Baranovskyj O. I. (2000) Finansova bezpeka v Ukrai’ni (metodologyja ocinky ta mehanizmy zabezpechennja): avtoref. dys. … d-ra ekon. nauk 08.04.01 ; NAN Ukrai’ny. In-t ekon. prognozuvannja. K.

5. Brovkina N. D. (2010) Osnovy finansovogo kontrolja. M.
6. Kavun S. V. (2013) Konceptual'naja model' sistemy jekonomicheskoj bezopasnosti predprijatija. Jekonomika razvitija. H.
7. Chuprikova Z. V. (2011) Finansovyj kontrol' kak instument obespechenija jekonomicheskoj organizacii. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti: zbirnyk naukovo-praktychnyh statej. Vypusk 35.
8. Terehova E. V. (2006) Negosudarstvennyj finansovyj kontrol. M.
9. Klebanova T. S. Gur'janova L. S., Bogonikolos N.,. Kononov O. Ju, Bersucki A. Ja. J. (2006) Modelirovanie finansovyh potokov predprijatija v uslovijah neopredeljonnosti: Monografija. H.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2015.

М. М. ЗАЙЦЕВА
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри туристичного бізнесу Харківської державної академії культури

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто питання забезпечення економічної безпеки туристичного підприємства у процесі виконання фінансового контролю. Описано внутрішні та зовнішні загрози економічній безпеці підприємства. При цьому розкриваються поняття фінансового контролю, форми контролю та його інструменти, особливості вирішення завдань при проведенні попереднього, поточного та подальшого контролю.

Ключові слова: фінансовий контроль, поточний контроль, попередній контроль, економічна безпека, туристичне підприємство, туристична індустрія.

M. M. ZAITSEVA
PhD. in Economics, senior lecturer of the Department of travel business, Kharkiv state Academy of culture

FINANCIAL CONTROL AS AN INSTRUMENT TO ENSURE THE ECONOMIC SECURITY OF TOURISM BUSINESSES

Problem setting. The rapid development of international tourism exacerbated the problem of economic security of tourist predpriyatiy.Turisticheskoe company needs to develop a governance model that would meet the goal of improving performance, made it possible to preserve its stability and financial independence under konkurentsii.Obespechenie economic security for any organization implementing the tourism industry financial control.

Recent research and publications analysis. Various aspects of financial control issues and economic security research in scientific works A. V. Baranovsky, E. V. Brovkina,

S. V. Kavun, T. S. Klebanova, R. A. Kozhevnikova, O. Yu Kononova, E. A. Oleynikov, E. V. Terekhova, Z. V. Chuprikova et al. Scientists. However, in studies performed insufficient attention paid to the disclosure of the role of financial control, as an instrument of economic security of the tourist enterprise.

Paper objective. Reveal the essence of the economic security of enterprises of the tourism industry and issues to ensure its proper level with the help of financial control.

Paper main body. Under the financial control of the tourism enterprises is a system of measures for the verification of legality, expediency and effectiveness of the formation, distribution and use of financial resources at the disposal of the tourist organization and its subsidiaries. The economic security of the tourism enterprise is characterized by the degree of its protection from negative influence of external and internal threats, destabilizing factors, while Kotormo ensures stable realization of the main commercial and interessuet purposes authorized activity of tourist businesses. For every tourist organization "external" and "internal" threats to individual. The main element of the economic security of the tourist business is the financial component naybolee efficient use of corporate resources. Elimination of some internal and external threats is only possible in the implementation of the financial control of the organization. This applies to those threats that are implemented in the course of business operations and externally do not cause fear, but in practice lead to a reduction in the level of economic security. In the process of economic security in the first place should be considered in the financial control of the part that is related to the test zakonnnosti and appropriateness of action on the distribution and use of financial resources at the disposal of the organization or its subsidiaries. Financial control is carried out in the forms of: prior, current and future. Enterprise to ensure their economic security uses such instruments of financial control: external audit, internal audit and audit.

Conclusions of the research. Financial control is important in the economic activity of the enterprises of the tourism industry and is the economic security of the tool, as it gives the opportunity to: identify the reserves to improve the financial condition of the company; objectively assess the rationality of the use of all kinds of financial resources; to take timely measures aimed at improving the solvency, liquidity and financial stability of the enterprise; ensure optimal production and social development of staff through the use of identified through the analysis of reserves; to ensure the development plan for financial recovery.

Short Abstract for an article

Abstract. In the article the questions of ensuring economic security of tourism enterprises in the process of implementation of financial control. Described internal and external threats of economic security. This opens the concept of financial control, forms of control and its instruments, especially solve problems when carrying out preliminary, current and subsequent control.

Key words: financial control, current control, advanced control, economic security, tourism enterprises, tourism industry.

UDK 331.101:346.543

O. M. NOSYK
PhD. in Economics, associate professor,
associate professor of the Management
and Administration Department,
National University of Pharmacy,
Kharkiv
e-mail: nosik.e@ukr.net

REPRODUCTION OF HUMAN CAPITAL AS A POLYCYCLIC PROCESS

The author has indicated the sense of the human capital reproduction as the flow of human capital during a human life cycle. Owing to investing, the human life cycle encompasses processes of accumulation, usage, and reproduction at a new level or the loss and aging of knowledge, skills, abilities in quantitative, qualitative, and value terms. The author has substantiated the polycyclicity of the human capital reproduction as a combination of its general and phased reproductive cycles and cycles of intellectual, labor, organizational and entrepreneurial, and social capitals of a human.

Key words: human capital, human capital reproduction, general and phased reproductive (investment) cycles, polycyclicity of human capital reproduction.

JEL Classification: E24, J24.

Problem setting. The human capital reproduction is a complicated multidimensional process of the structural transformation and development of human capital under the influence of various factors. Complex theoretical research of the human capital reproduction requires application of different scientific approaches of economics and applied economic disciplines, sociology, psychology, management, law, etc., economic methods, methods of arts and social sciences. Nowadays, due to formation of the knowledge economy, the human capital reproduction theory assumes more scientific and applied importance. It should be noted that the main resource of the knowledge economy is human capital and its purpose is human development.

© Nosyk O. M., 2016

Recent research and publications analysis. At the present time, a problem of determination of a human capital reproduction mechanism is controversial. The main theoretical approaches to solution of this problem are the wave and the cyclical approaches, which were methodologically developed in theories of N. D. Kondratieff, J. Schumpeter, M. I. Tuhan-Baranovskyi, S. Kuznets, modern neoclassical theories of economic cycles, and the institutional and evolutionary theory of economic changes and the life cycle. Human capital reproduction cycles are examined by O. Borodina (Borodina O., 2003), N. Koroliova, T. Lekh (Lekh T. A., 2012), V. Maksymovych (Maksymovych V. I., 2011), L. Revutska (Koroleva N. N., Revutska L. E., 2013), L. Simkina (Simkina L. H., 2000), etc.

Paper objective. The paper objective is indication of the human capital reproduction polycyclicity as a social and economic phenomenon and complex forms of the polycyclicity based on the cyclical and wave approaches to characterizing the human capital flow in time.

Paper main body. The human capital reproduction is a social and economic process of human capital intrinsic inheritance and transformation over time, which combines several processes. The first process is reproduction of essential characteristics of a human capital reserve providing the inheritance of its development. The second process is formation and accumulation of new (in quantitative, qualitative, and value terms) components of its reserve as an indicator of the intrinsic transformation of human capital under the affect of various factors. These factors comprise internal ones related to its structural and functional evolution and external ones related to historical changes of conditions for creation, accumulation, and application of human capital (economic, social, technical and technological, etc.). The third process is value reproduction of human capital as a process of formation, accumulation / loss, renovation and increase / decrease of the value of a reserve of human knowledge, skills, and abilities as a resource of social and economic development.

According to the time criterion, the human capital redproduction is the human capital life cycle. It encompasses phases of origination (formation, creation) — development — maturity — decay. The human capital life cycle consists of formation of new cycle frameworks (that is to say, the human capital reproduction in compliance with new conditions) as well as its historical termination and vanishing. At the same time, it is possible to bring into effect several cycles of the intrinsic inheritance and transformation of human capital and its value reproduction during a human life cycle.

In the narrow sense, the individual human capital reproduction as its reproductive (investment) cycle encompasses a certain period of the human life. During this period, investing and the combination of the intrinsic inheritance and transformation lead to formation (renovation), development (accumulation), application and

renovation at a new level in compliance with new social requirements (or aging and vanishing) of knowledge, skills, abilities in quantitative, qualitative, and value terms. These knowledge are the basis of the productive activity in different areas and obtaining the investment payback.

In the wide sense, the human capital reproduction is polycyclic. Firstly, the polycyclicity is stipulated by the sense and structure of human capital. The following properties are inherent to human capital: a) human capital is a reserve of knowledge, skills, and abilities of a human as the basis of its productive activity in all areas of the social life; therefore, the human capital reproduction is characterized by life cycles of elements of this reserve in quantitative, qualitative, and value terms; b) the human capital structure consists of its basic and complex forms (capitals of health, education, family teaching, mobility, access to information, motivation, etc.; intellectual, labor, organizational and entrepreneurial, social capitals); consequently, life cycles are peculiar to the human capital reproduction; c) the human capital value can change. Although human capital significantly differs from the physical one, from the standpoint of value the human capital flow is a process of the change of functional forms of its value.

Secondly, the human capital reproduction depends on cycles of components of an external environment, where it forms, accumulates, and is applied. At the macro level, these cycles include scientific, scientific and technical, technological, educational, innovative, economic and other cycles of national economy development. At the micro level, these cycles include life cycles of firms, organizations, which apply human capital. At the individual level, these cycles include life cycles of a human. Thirdly, the human capital reproduction is a process, which is managed by the very bearer (self-regulation of the human capital flow) and carried out under the affect of social regulators (market, corporative, governmental, public, and international ones). Consequently, the human capital reproduction also encompasses managerial cycles related to orientation of formation, accumulation, and application of human capital towards achievement of goals of regulators. Fourthly, the human capital reproduction is multi-level. The author considers the human capital reproduction levels to be considered according to its subjects (an individual, a firm, a branch, a region, a state, over national and international levels), i.e. individual (nano level), corporate, regional, branch, national, transnational, and international (global) levels. At a certain level, the human capital reproduction, on the one hand, is an autonomous process, which indicates the specificity of aims, tasks, functions, and resources of its particular participators. On the other hand, it depends on the human capital reproduction at the other levels. The individual human capital reproduction is the basis of all the other levels, which, in turn, determines its conditions, types, and mechanisms.

The reproductive (investment) cycle of the individual human capital encompasses forms of its flow as an economic good such as production, distribution, exchange, and consumption. The human capital production is carried out in phases of its formation, accumulation, and development. The individual human capital distribution among human capital potential consumers (lessees) is based on a market mechanism, primarily, a labor market, and is carried out under the influence of regulators such as a state, a corporation, a civil society, and international norms. The human capital exchange consists in convertation of human capital into incomes of its owner. In this context, it is worth mentioning the point of view of a famous French sociologist P. Bourdieu concerning cultural capital, which, under certain conditions, converts into the economic one. The economic capital, in turn, directly converts into money (Bourdieu P., 2009). Similarly, the human capital exchange is a mechanism of transformation of human capital into economic capital as a factor of earning income (convertation into money). Characterizing the human capital exchange, scientists frequently apply a concept «commercialization». Form the author's standpoint, a reserve of knowledge and abilities of a human to efficiently work should assume a commodity form and gain properties of a commodity as an object of market demand and supply, i.e. be commercialized before a phase of the human capital exchange. Otherwisely, not only is the convertation of human capital into incomes impossible, but also the market distribution of human capital and, as a result, its consumption (application).

Considering the reproductive (investment) cycle of the individual human capital, it is expedient to emphasize the general reproductive (investment) cycle, which encompasses all the human lifetime, and phased reproductive (investment) cycles, which are carried out in a phase of the human productive activity and represent the flow of additional investments in a human. The necessity of these investments is stipulated by improvements of production processes, new requirements to human capital quality (owing to the scientific and technological progress) that lead to a need of additional expenses for education, staff training, training for a new profession, etc.

The general reproductive (investment) cycle of the individual human capital consists of the following phases: a) a phase of accumulation of the individual human capital based on primary and additional investments; during the general reproductive (investment) cycle, the human capital value increases and the investment in the capital pays out and provides earning more and more income, i.e. the human capital multiplies and grows quantitatively, qualitatively, and in value; b) a phase of quantitatively, qualitatively, and value degradation of a reserve of knowledge, skills, and abilities of a human. When the productive activity phase is accomplished, incomes of the capital bearer decrease or, at all, terminate because of insufficient implementation, aging, decomercialization, and decapitalization of the accumulated

knowledge. However, a new phase reproductive (investment) cycle is possible if in the aging phase a human spends money and time for gaining new knowledge, skills, and abilities, which provide adherence of human's individual capital to new social requirements and human capital application. When a life cycle of an individual comes to the end, individual's human capital vanishes for good and all because of its inseparability from the individual.

Since investments in a human as well as development of the latter depend on numerous internal (internal cyclical) and external factors, which can stipulate changes of the human capital flow, bifurcation positions can emerge during the general reproductive (investment) cycle of the individual human capital. In a case of discreteness of investing in a human, there is the possibility of assumption of the following positions in the process of further reproduction at bifurcation points of the general reproductive (investment) cycle of human capital: accumulation (qualitative and quantitative) based on a new investment; gradual degradation in a case of absence of investments (time lags of investing in a human) and natural and moral depreciation. Suspension of human capital development is an isolated example. It can occur if, in a case of absence of investments, human capital neither assumes, nor loses its qualities as a factor of the productive activity and it is applied to the same extent of intensity.

The phased general reproductive (investment) cycles of the individual human capital occur within the general reproductive cycle. The general reproductive cycle also influence the phased cycles. The phased cycles are possible not only in a productive activity phase, but also in other phases of human lifetime. Quantity of additional investments in human development (consequently, the phased cycles), their amount, and durability of periods between their occurrences are determined by numerous factors. The most important factors are a rate and periodicity of technical, technological and innovational changes. Training for a new profession and training of an employee at a new workplace stipulated by technical and technological changes will require additional investments, which result in new phased reproductive (investment) cycles of the individual human capital. At the same time, bifurcational positions of the individual human capital are possible in all the phases of the general as well as the phased reproductive (investment) cycles.

Reproduction of complex forms of human capital (intellectual, labor, organizational and entrepreneurial, social capital of a human) is also polycyclical.

Intellectual capital as a complex form of the individual human capital is capitalized knowledge of a human, which were formed and accumulated due to investments. Application of intellectual capital provides the increase of the value and earning income. The following properties are inherent to the intellectual capital reproduction: firstly, it encompasses phases of creation, formation, accumulation,

and application of the intellectual reproduction and combines the human life time and investment cycles to form intellectual skills and human knowledge; secondly, it depends on life cycles of knowledge and information; thirdly, it is directly related to processes of socialization, commercialization, and capitalization of knowledge and is affected by social and economic organizing knowledge; fourthly, it is one of the most important terms of the effective innovative activity and it is interrelated to the cycle of innovations.

According to a definition of T. Lekh, labor capital of a human is related to qualification, training at production, embodied in labor of qualificated workers, and directly depends on applied technology (Lekh T., 2012). V. Kryvoshei emphasizes that labor capital is a specific type of human capital, which functions in a certain industry, earns profit for its owner, forms only at the micro level, and embodies an accumulated reserve of specific knowledge, skills, abilities, health, and organizational opportunities, which enhance the labor productivity and encourage the growth of production amounts (Kryvoshei V. V., 2011). The labor capital reproduction is affected by a professional cycle of a human, life cycles of a firm as an employer and its products, which determine a level and the structure of its demand for certain labor services as well as opportunities of accumulation of employee labor capital due to improvement of qualification, training, career advancement, productive application of professional skills, a productive cycle, and a technical and technological (innovative) cycle of production.

Ye. Samorodova and O. Maslova suggest that organizational and entrepreneurial capital of a human is capital of the innovative and creative activity of an enough large number of people (Samorodova Ye . M. , Maslova O. L., 2008). Its reproduction depends on a life cycle of a business, a firm, and an innovative cycle.

The direct relation to a process of human socialization and cycles of confidence are inherent to the reproduction of human social capital as a capital of cooperation of humans in different areas of the social life. Firstly, human social development as the basis of formation and accumulation of its social capital is a term of the reproduction of individual human capital and its most important component. Secondly, the human social capital reproduction is based on investment in human social development, human adaptation, individualization, and integration. Consequently, the human social capital reproduction is affected by cycles of investment in human social development (social investments). Thirdly, the reproductive cycles of social capital are closely interrelated to cycles of interpersonal and institutional confidence (Artomova T. I., 2010). Proving the direct influence of a confidence level on economic development, G. Akerlof and R. Shiller has proposed a concept of «the confidence multiplier»: «…We can also think of the confidence multiplier, like the consumption multiplier, as resulting from different rounds of

expenditure. … Changes in confidence will result in changes in income and confidence in the next round, and each of these changes will in turn affect income and confidence in yet further rounds» (Akerlof Dzh., Shyller R., 2011).

Conclusion of the research. Therefore, taking into account the cyclical and wave approaches, it is worth mentioning that the human individual capital reproduction is a polycyclical process, which are characterized by the unity of its general reproductive cycle encompassing all the human life time, phased reproductive cycles occurring within time limits of the human productive activity, and cycles of intellectual, labor, organizational and entrepreneurial, social capitals of a human interrelated to cycles of investments, innovations, knowledge, professions, a business, a firm, human social development, social innovations, and confidence.

REFERENCES

1. Бородіна О. Людський капітал як основне джерело економічного зростання / О. Бородіна // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 48–53.
2. Королева Н. Н. Воспроизводство человеческого капитала: методология исследования [Електронний ресурс] / Н. Н. Королева, Л. Е. Ревуцкая. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_DN_2013/Economics/14_133117.doc.htm.
3. Лєх Т. А. Концепція формування та відтворення людського капіталу [Електронний ресурс] / Т. А. Лєх. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=925.
4. Максимович В. І. Функціональний цикл людського капіталу та забезпечення його інвестиційним ресурсом / В. І. Максимович // Формування ринкової економіки. – 2011. – № 25. – С. 423–429.
5. Симкина Л. Г. Человеческий капитал в инновационной экономике / Л. Г. Симкина. – СПб. : ИНЖЕКОН, 2000. – 152 с.
6. Бурдье П. Формы капитала [Електронний ресурс] / П. Бурдье. – Режим доступу: http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2009/2601.
7. Кривошей В. В. Трудовий капітал підприємств ресторанного господарства: теорія та методологія управління [Електронний ресурс] : автореф. дис. … д-ра екон. наук / В. В. Кривошей. – Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?
8. Самородова Е. М. Об организационно-предпринимательских способностях через призму теории человеческого капитала [Електронний ресурс] / Е. М. Самородова, О. Л. Маслова // Рос. предпринимательство. – 2008. – № 9. – Вып. 2 (119). – С. 20–24. – Режим доступу: http://www.creativeconomy.ru/articles/12547/.
9. Артьомова Т. І. Економіка довіри як прообраз інституційної архітектоніки / Т. І. Артьомова // Економ. теорія. – 2010. – № 3. – С. 60–67.
10. Акерлоф Дж. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер ; пер. с англ. Д. Пряткина ; под. науч. ред. А. Суворова ; вступ. ст. С. Гуриева. – 2-е изд. – М. : ООО «Юнайтед Пресс», 2011. – 273 с.

Стаття надійшла до редакції 02.10 2015.

Е. Н. НОСИК
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и администрирования Национального фармацевтического университета, Харьков

ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ПОЛИЦИКЛИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС

Раскрыто содержание воспроизводства человеческого капитала в течении жизненного времени человека, когда на основе инвестиций формируются, накапливаются, используются и восстанавливаются на новом уровне или устаревают и исчезают его знания, способности, умения и навыки в количественном, качественном и стоимостном измерениях. Обосновано полицикличность воспроизводства человеческого капитала как сочетание общего и стадийных воспроизводственных циклов и циклов интеллектуального, трудового, организационно-предпринимательского, социального капиталов человека.

Ключевые слова: человеческий капитал, воспроизводство человеческого капитала, общий и стадийные воспроизводственные (инвестиционные) циклы, полицикличность воспроизводства человеческого капитала.

О. М. НОСИК
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та адміністрування Національного фармацевтичного університету, Харків

ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК ПОЛІЦИКЛІЧНИЙ ПРОЦЕС

Постановка проблеми. Відтворення людського капіталу є складним багатогранним процесом його змістовно-структурної трансформації та розвитку під впливом різноманітних факторів. Його комплексне теоретичне дослідження вимагає застосування наукових підходів різних наук: економічної теорії та прикладних економічних дисциплін, соціології, психології, управління, права тощо, економічних та соціогуманітарних методів. Сьогодні теорія відтворення людського капіталу набуває ще більшого наукового і прикладного значення у зв'язку з формуванням економіки знань, провідним ресурсом якої є людський капітал, а метою — людський розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасний період дискусійною є проблема визначення механізму відтворення людського капіталу. Головними теоретичними підходами до розв'язання цієї проблеми є хвильовий та циклічний підходи, методологічну основу яких складають теорії М. Д. Контратьєва, Й. Шумпетера, М. І. Туган-Барановського, С. Кузнеця, сучасні неокласичні теорії економічних циклів, інституційно-еволюційна теорія економічних змін та життєвого циклу. Цикли відтворення людського капіталу досліджують О. Бородіна, Н. Корольова, Т. Лєх, В. Максимович, Л. Ревуцька, Л. Сімкіна та ін.

Формулювання цілей. Метою статті є розкриття на базі циклічного та хвильового підходів до характеристики руху людського капіталу у часі поліциклічності його відтворення як соціально-економічного явища та його комплексних форм.

Виклад основного матеріалу. Відтворення індивідуального людського капіталу охоплює загальний відтворювальний (інвестиційний) цикл, що охоплює весь життєвий час людини, і стадійні відтворювальні (інвестиційні) цикли, які здійснюються на стадії продуктивної діяльності людини та відображають рух додаткових інвестицій у людину. Протягом загального і стадійних відтворювальних (інвестиційних) циклів індивідуального людського капіталу можливими є його біфуркаційні стани, оскільки, як інвестиції у людину, так і розвиток останньої залежать від багатьох внутрішніх (внутрішньоциклічних) і зовнішніх чинників, які можуть обумовити зміни у русі людського капіталу. За умов дискретності інвестування у людину у точках біфуркації виникає можливість набуття людським капіталом таких станів у процесі подальшого відтворення, як: накопичення (якісне і кількісне) на базі нової інвестиції; поступова деградація за умов відсутності інвестиції (часові розриви інвестування у людину) і природного та морального зношування. Відтворення комплексних форм людського капітулу — інтелектуального, трудового, організаційно-підприємницького, соціального капіталів людини також є поліциклічним.

Висновки. Відтворення індивідуального людського капіталу є поліциклічним процесом, який характеризується єдністю його загального відтворювального циклу, що охоплює весь життєвий час людини, стадійних відтворювальних циклів, що здійснюються у часових межах продуктивної діяльності індивіда, циклів інтелектуального, трудового, організаційно-підприємницького, соціального капіталів людини, взаємопов'язаних із циклами інвестицій, інновацій, знань, професій, бізнесу, фірми, соціального розвитку людини, соціальних інновацій та довіри.

Коротка анотація статті

Анотація. Розкрито зміст відтворення людського капіталу як його руху у межах життєвого часу людини, протягом якого на базі інвестицій формуються, накопичуються, використовуються і відновлюються на новому рівні чи застарівають і втрачаються її знання, здібності, вміння та навички у кількісному, якісному і вартісному вимірах. Обґрунтовано поліциклічність відтворення людського капіталу як сполучення його загального і стадійних відтворювальних циклів та циклів інтелектуального, трудового, організаційно-підприємницького, соціального капіталів людини.

Ключові слова: людський капітал, відтворення людського капіталу, загальний і стадійні відтворювальні (інвестиційні) цикли, поліциклічність відтворення людського капіталу.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

УДК 330.111.62

О. А. ГРИЦЕНКО
доктор економічних наук,
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків
e-mail: onlyahead@ukr.net
ORCID ID: 0000-0001-9895-730X

ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ПРАВА НЕРУХОМОЇ ВЛАСНОСТІ[1]

У статті розглядаються об'єктивні закономірності виникнення права нерухомої власності та її специфічні ознаки. Визнано, що нерухома власність є специфічним благом, стосовно якого формується сукупність суперечливих інтересів, які потрапляють у сферу різних правових відносин. Доведено, що відносини у сфері створення нерухомої власності повинні бути виокремлені в особливу галузь будівельного права, що дозволить комплексно та результативно регулювати взаємовідносини між різними суб'єктами.

Ключові слова: право нерухомої власності, трансакційні послуги, будівельне право.

JEL Classification: A120, K110.

Постановка проблеми. Нерухомість — найсуттєвіша частина суспільного та особистого багатства. Всі види людської діяльності пов'язані із оборотом

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

© Гриценко О. А., 2016

товарної та капітальної форми нерухомості. На перший погляд, корисність нерухомості пов'язана із її матеріально-речовими ознаками (площа, будівельні матеріали, комфорт тощо). Насправді в ринковому обороті відбувається рух різноманітних повноважень, що, у кінцевому підсумку, визначає можливість ефективного функціонування ринку нерухомості. Різні галузі знань (будівництво, економіка, право) розглядають нерухомість як предмет свого інтересу. В той же час глибокі взаємозв'язки між ними потребують взаємопов'язаного погляду на складну внутрішню природу цього суспільного блага. Нерухомість знаходиться в центрі перетину будівельних, економічних, правових процесів. На її функціонування впливають суперечливі інтереси різних суб'єктів, узгодження яких потребують складної системи координації норм та правил різного рівня регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш активний інтерес у дослідженні нерухомості виявляють економічна та правова наука, кожна з яких виявляє свої аспекти дослідження. Будь-які різнопланові дослідження економістів (інвестування, фінансування, кредитування, страхування) прямо або опосередковано стикаються із визначенням різного роду повноважень, які потребують правових знань [1–5]. Правознавці, виходячи на практичний рівень, часто не враховують економічної логіки поведінки суб'єктів ринку нерухомості, що призводить до неповноти та суперечливості нормативно-законодавчого поля функціонування нерухомої власності [6–9].

У правовій науці активно впроваджується ідея виокремлення будівельного права як особливої галузі [10].

Перед правознавцями стоїть завдання — виявлення предмета та методу регулювання суспільних відносин у сфері створення нерухомості. І в цьому випадку економічна теорія спроможна допомогти вирішенню цієї проблеми.

Формулювання цілей. Економічна теорія володіє унікальною методологією пізнання, що дозволяє виявляти найсуттєвіші інтереси, мотиви, суперечності взаємодії між суб'єктами в усіх суспільних сферах. Чим краще виявлені внутрішні економічні суперечності, тим більш результативні будуть норми регулювання взаємодій різних суб'єктів. У правовому полі нерухомої власності поєднуються інтереси держави, територіальних громад, окремих громадян та приватного бізнесу. Утворення будь-якої галузі права здійснюється не штучним чином, а народжується об'єктивними змінами в соціально-економічній сфері, які спонукають виникнення нових інституційних норм та правил, що більш адекватно віддзеркалюють потреби учасників цієї сфери. Регулювання суспільних відносин у сфері нерухомої власності об'єктивно породжує публічно-правові та приватноправові методи регулювання. Сьогодні тільки починається формування будівельного права в самостійну галузь

права. Але будівельне право — це лише частина загального правового поля нерухомості, яке потребує комплексного кодифікованого підходу.

Мета статті — на основі економічного підходу (виявлення специфічних ознак нерухомості, сукупності інтересів та логіки поведінки всіх тих суб'єктів, що отримують корисність від неї) визначити сферу правового регулювання нерухомої власності.

Виклад основного матеріалу. Нерухомість як благо особливого роду виникає як будівельний об'єкт, створення якого відбувається у специфічній сфері економічної діяльності — будівництві, яке забезпечує виробничі, житлово-комунальні, сервісно-оздоровчі, дорожньо-транспортні потреби. Комплексним об'єктом будівництва виступає містобудівна система, що включає сукупність просторово організованих та взаємопов'язаних матеріальних елементів — технічно освоєних територій, будинків, споруд, доріг, інженерних комунікацій спільно з природними елементами, що формують середовище суспільної життєдіяльності на різних територіальних рівнях. Будівництво охоплює складний комплекс обов'язкових та взаємопов'язаних етапів: інженерні вишукання (дослідження земельної ділянки), архітектурно-будівельне проектування, державна експертиза проектної документації, недержавна експертиза, видача дозволу на будівництво, здійснення будівництва, будівельний контроль, державний нагляд, видача дозволу на введення об'єкта в експлуатацію. Крім того, існують інші способи відтворення нерухомості — перебудова, переобладнання, реконструкція, реставрація, ремонт. У процесі створення та відтворення нерухомості об'єднуються інтереси різних суб'єктів, що знаходяться в системі як горизонтально-рівноправних (приватноправових), так і вертикально-ієрархічних (публічно-правових) зв'язків. Загальнозначущі інтереси (суспільства та держави в цілому) потребують юридичної централізації, а задоволення інтересів окремих суб'єктів потрапляють у систему юридичної децентралізації. Оскільки будівниче благо повинно відповідати складним технічним, екологічним, санітарно-медичним, економічним, естетичним вимогам як суспільства в цілому, так і окремих суб'єктів, держава шляхом встановлення імперативних вимог впливає на весь процес будівництва, з одного боку, з метою забезпечення прав і свобод усіх тих суб'єктів, які прямо або опосередковано пов'язані із нерухомістю, а з другого — забезпечує відповідність об'єктів будівництва встановленим нормативно обов'язковим вимогам. Режим правового регулювання створення нерухомості характеризується особливим порядком виникнення, зміни, ліквідації прав і обов'язків суб'єктів будівельних відносин, що виокремлює ці відносини в особливий предмет регулювання, яким може стати будівельне право. Сфера будівельного права регулює особливі правові відносини, що складаються у зв'язку із

проектуванням, будівництвом, реконструкцією, ремонтом нерухомості. Ці відносини формуються між органами влади та підприємцями (девелоперами, забудовниками, підрядниками, субпідрядниками), між самими підприємцями, а також між органами державної влади, підприємцями та споживачами будівельної послуги.

У будівельній сфері тільки з'являється нерухомість, яку очікує довготривале та багатогранне життя в економічній та правовій сфері.

Економічна теорія вводить нерухомість у систему свого наукового інтересу, виявляючи в ній специфічні властивості, навколо яких моделюються різні види економічної діяльності. З точки зору економістів, нерухомість — це капітал, що зрощений із землею. Це означає, що цінність та вартість нерухомості обумовлена її безпосередньою залежністю від землі. Основні властивості нерухомості, що пов'язані із землею:

– непереміщуваність (імобільність) без зміни характеру призначення. Тільки нерухомість назавжди залишається в межах держави, вимагаючи від неї надійного, стабільного та упорядкованого середовища (суспільного, економічного, правового);

– опосередкована мобільність — втягування в простір нерухомості тих видів діяльності, які надають їй найвищої цінності. Нестабільність та кризи нерухомість відчуває раніше ніж ринкові проблеми інших благ;

– низька ліквідність, що обумовлена тривалістю відтворення (складністю та коштовністю будівництва і ліквідації), особливістю маркетингового періоду. Найбільший вплив на ліквідність здійснює місцезнаходження нерухомості;

– низька еластичність пропозиції, що обумовлена абсолютною та відносною обмеженістю землі;

– об'єктивна (якість будівельних матеріалів, територіальне розміщення тощо) та суб'єктивна (бажання, переваги, смаки споживача) неоднорідність функціональних ознак нерухомості (навіть вид із вікна надає квартирі особливих ознак);

– висока залежність від економічного знецінення (впливу природних, політичних, інфраструктурних факторів).

Найсуттєвіший вплив землі на нерухомість пов'язаний із здатністю до рентоутворення. Економічна рента виникає внаслідок, з одного боку, розташування на земельних ділянках, а з другого — із історичною, архітектурною, містобудівельною невідтворністю самого об'єкта, що має зворотний ефект на збільшення цінності землі.

Залежно від функціонального призначення та реалізації функції капіталу (можливість отримання доходу) нерухомість поділяється на споживчу, виробничу, комерційну, інвестиційну, дохідну. Кожен вид нерухомості має свої

особливості функціонування, що потребує специфічного правового режиму регулювання. Різні види доходу передбачають особливий алгоритм оподаткування — це може бути частина вартості нерухомості або вилучення прибутку, що виникає внаслідок її функціонування.

Споживча нерухомість призначена для постійного (або довготривалого) проживання суб'єктів та розміщення їх власних речей. Ця нерухомість дозволяє користувачам отримувати приховану (альтернативну) ренту. Стосовно саме споживчої нерухомості виникає особливий інституційно-організований суб'єкт володіння — об'єднання власників багатоквартирних будинків, який потрапляє у свій специфічний правовий простір.

Виробнича нерухомість призначена для розміщення різних видів діяльності у сфері промисловості, сільського господарства, транспорту, зв'язку та ін. Дохід від цього виду нерухомості безпосередньо входить у прибуток від основної діяльності. Крім того, певні види виробничої нерухомості (подібно до споживчої) мають приховану ренту, чим обумовлена можливість їх перетворення на комерційну нерухомість.

Комерційна нерухомість призначена для розміщення тих видів господарської діяльності, які безпосередньо пов'язані із наданням послуг споживачам (торговельні приміщення, офіси, кафе тощо). Основна мета розміщення комерційної нерухомості — отримати ренту від місця розташування (де концентрується необхідний рівень купівельної спроможності).

Інвестиційна нерухомість — це всі ті об'єкти (незалежно від призначення), вкладення фінансових ресурсів, у які здійснюється з метою отримання підприємницького доходу, до складу якого входять прибуток, рента, відсоток. Навколо інвестиційної нерухомості складається багатовимірне економіко-правове середовище, де діють механізми фінансування, іпотечного кредитування. До цього середовища потрапляють операції із цінними паперами, коли фінансування здійснюється шляхом емісії сертифікатів Фонду операцій з нерухомістю.

Функціонування дохідної нерухомості передбачає можливість отримання доходу від передачі об'єктів у різноманітні форми користування. Відповідно до нерухомості складаються значно більше різних форм користування порівняно з іншими благами. Так, тільки нерухомість має такі способи користування, як фригольд (користування власником будівлею спільно із землею на необмежений час з повною відповідальністю за утримання нерухомості), лизгольд (довгострокова оренда з розподілом обов'язків), емфітевзис (довгострокова, успадкована оренда сільськогосподарських земель), суперфіцій (право забудови землі на необмежений час), сервітут (право користування нерухомістю третіми особами), вертикальний розподіл майнових прав (спеціальні можливості отриман-

ня вигоди від підземної частини або повітряного простору). В сучасних умовах активізується право на придбання обмежених прав на житлові квартири, апартаменти, готельні номери на визначений у договірному порядку проміжок часу (майновий або немайновий таймер). Сьогодні українське законодавство фактично не регулює ці відносини, які залишаються у сфері нелегальних відносин, що призводить до різних способів шахрайства.

Для нормального функціонування ринку нерухомості необхідні спеціалізовані трансакційні послуги, які забезпечують, поліпшують та прискорюють обмін повноважень. Трансакційні витрати впливають на цінність нерухомості, визначаючи тих суб'єктів, які можуть запропонувати за неї найвищу ціну на основі більш ефективного використання отриманих повноважень. Трансакційні послуги регулятивного характеру надаються органами влади (нормотворення, вирішення спорів, нагляд, контроль, оподаткування). Посередницькі послуги потрапляють до сфери різних видів господарської діяльності, для багатьох з яких існують серйозні правові прогалини. Безпосередньо пов'язаною із відтворенням (розвитком) нерухомості є девелоперська діяльність, завдяки якій забезпечується реалізація інвестиційного проекту, гарантується його економічна ефективність, приймаються ризики, що виникають у зв'язку з організацією фінансування, кредитуванням будівництва. Діяльність девелоперських фірм перебуває поза правовим полем. Не має правового статусу діяльність ріелтерів — основних посередників ринку нерухомості. Розвиток ринку нерухомості породжує нову трансакційну послугу, яка реалізується завдяки діяльності професійних сервейінгових фірм. Основна функція сервейінгів — забезпечити комплексний підхід управлінням нерухомістю на основі розмежування функцій власника (прийняття стратегічного рішення, контроль за якістю управління) та управлінця (розробка конкретних дій — маркетингових досліджень, консультування, інвестування та їх оперативне виконання з метою досягнення ефективного результату для власника та суспільства). Без правового супроводу цей вид діяльності не має перспектив подальшого розвитку.

Цінність нерухомості, в економічному сенсі, означає необхідність, значимість, важливість певних властивостей об'єктів (корисність, ступінь задоволення від володіння, рівень дохідності тощо), що визначається їх включенням у сферу людської життєдіяльності. Основою залучення нерухомості в економічні відносини є специфікація прав нерухомої власності, яка формує санкціоновану поведінку всіх суб'єктів, що прямо або опосередковано пов'язані із нею. В процесі специфікації, з одного боку, встановлюється та закріплюється економіко-правовий статус суб'єктів, що працюють із нерухомістю, а з другого — визначається цінність нерухомості шляхом визначення вартості прав та правочинів. Нерухомість отримує економічну цінність і ко-

рисність лише при отриманні правових ознак — сукупності юридичних та якісних ознак, що формують певні правомочності суб'єктів через управління юридичною долею конкретних видів об'єктів. Кожен суб'єкт визначає — яке повноваження для нього є більш корисним, вигідним та цінним.

Усе це, безперечно, доводить важливу місію правового регулювання сфери функціонування нерухомої власності. Сьогодні правове поле ринку нерухомості складається з величезної кількості нормативних актів різного рівня (кодекси, закони, постанови Кабінету Міністрів, відомчі нормативно-правові акти, державні стандарти, технічні умови та ін.). Відсутні механізми правового регулювання важливих для ринку нерухомості видів підприємницької діяльності — девелоперської, ріелтерської, сервейінгової.

Для економістів, вочевидь, є необхідним створення самостійного предмета правового регулювання нерухомої власності. До цього підштовхують специфічні ознаки самої нерухомості, складний процес її будівництва, багатогранний комплекс взаємопов'язаних та суперечливих економічних інтересів різних суб'єктів, наявність широкого кола посередницьких видів діяльності, специфіка виникнення, здійснення, зміни та припинення прав та обов'язків суб'єктів.

Висновки. У сфері нерухомої власності складається особливий вид суспільних відносин (що закріплюються у специфічних поняттях та категоріях), які за своїм змістом та значущістю потребують уособленого правового регулювання. Таке відокремлення може здійснюватися у створенні особливої або комплексної галузі права, а також шляхом запровадження спеціального законодавства. Якщо будівництво може виокремитися у сферу особливої галузі (будівельне право) на основі єдності предмета та методу регулювання внаслідок однорідності суспільних відносин, то правове регулювання нерухомої власності краще здійснювати в межах комплексної галузі, що регулює різнорідні відносини та може застосовувати норми і методи регулювання різних галузей права.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гетьман В. Ринок нерухомості як різновид інвестиційного ринку [Електронний ресурс] / В. Гетьман. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/9_2010/7.pdf.
2. Башлай С. В. Становлення та перспективи розвитку іпотечного житлового кредитування в Україні [Електронний ресурс] / С. В. Башлай. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1059/1/Ctan_rozv_ipot_kredut.pdf.
3. Борисюк К. Ринок іпотечної нерухомості в Україні [Електронний ресурс] / К. Борисюк. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/059.htm.

4. Максишко Н. К. Аналіз ринку нерухомості України з огляду теорій фінансового ринку [Електронний ресурс] / Н. К. Максишко, В. О. Шаповалова. – Режим доступу: http://www.problecon.com/pdf/2013/2_0/31_38.pdf.
5. Асаул А. М. Економіка нерухомості : монографія / А. М. Асаул, І. А. Брижаль, В. Я. Чевганова. – К. : Лібра, 2004. – 304 с.
6. Проблеми законодавчого регулювання ринку нерухомості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=10252811.
7. Фесак С. Ринок нерухомості як об'єкт державного регулювання в Україні [Електронний ресурс] / С. Фесак. – Режим доступу: http://kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2013-1/doc/3/06.pdf.
8. Гриценко Г. М. Господарсько-правове регулювання організації і здійснення капітального будівництва в Україні : монографія / Г. М. Гриценко. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 210 с.
9. Трофуненко Н. В. Господарсько-правове забезпечення якості будівельних робіт : монографія / Н. В. Трофуненко. – Донецьк : Ноулідж, Донец. від-ня, 2012. – 174 с.
10. Комар Є. Г. Будівельне право як нова навчальна дисципліна у непрофільних вищих навчальних закладах України [Електронний ресурс] / Є. С. Комар. – Режим доступу: http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/7439/1/Komar.pdf.

REFERENCES

1. Hetman V. (2010) Rynok nerukhomosti yak riznovyd investytsiinoho rynku. Retrieved from: http://www.investplan.com.ua/pdf/9_2010/7.pdf.
2. Bashlai S. V. Stanovlennia ta perspektyvy rozvytku ipotechnoho zhytlovoho kredytuvannia v Ukraini. Retrieved from: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1059/1/Ctan_rozv_ipot_kredut.pdf.
3. Borysiuk K. Rynok ipotechnoi nerukhomosti v Ukraini. Retrieved from: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/059.htm.
4. Maksyshko N. K., Shapovalova V. O. (2013) Analiz rynku nerukhomosti Ukrainy z ohliadu teorii finansovo rynku. Retrieved from: http://www.problecon.com/pdf/2013/2_0/31_38.pdf.
5. Asaul A. M., Bryzhal I. A., Chevhanova V. Ya. (2004) Ekonomika nerukhomosti. – Kyiv.
6. Problemy zakonodavchoho rehuliuvannia rynku nerukhomosti Ukrainy. Retrieved from: http://www. kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=10252811.
7. Fesak S. (2013) Rynok nerukhomosti yak ob'iekt derzhavnoho rehuliuvannia v Ukraini. Retrieved from: http://kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2013-1/doc/3/06.pdf.
8. Hrytsenko H. M. (2012) Hospodarsko-pravove rehuliuvannia orhanizatsii i zdiisnennia kapitalnoho budivnytstva v Ukraini Donetsk.
9. Trofunenko N. V. (2012) Hospodarsko-pravove zabezpechennia yakosti budivelnykh robit. Donetsk.
10. Komar Ie. H. (2010) Budivelne pravo yak nova navchalna dystsyplina u neprofilnykh vyshchykh navchalnykh zakladakh Ukrainy. Retrieved from: http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/7439/1/Komar.pdf.

Стаття надійшла до редакції 02.11.2015.

Е. А. ГРИЦЕНКО
доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРАВА НЕДВИЖИМОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В статье рассматриваются объективные закономерности возникновения права недвижимой собственности и ее специфические признаки. Определено, что недвижимая собственность — это специфическое благо, относительно которого формируется совокупность противоречивых интересов, попадающих в сферу разных правовых отношений. Доказано, что отношения в сфере недвижимой собственности должны быть обособлены в особую отрасль строительного права, что создает возможность комплексно и результативно регулировать взаимоотношения между разными субъектами.

Ключевые слова: право недвижимой собственности, трансакционные услуги, строительное право.

O. A. HRYTSENKO
Doctor of Economic Sciences, professor of the Economic Theory Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

ECONOMIC BASICS OF LAW OF REAL PROPERTY

Problem setting. Real estate is the most significant share of social and personal wealth. In the process of market exchange, there is redistribution of legal powers. This results in obtaining the highest value of real property.

Recent research and publications analysis. The main scientific researches determine that real property goes through different phases — construction, economy, and law. Scientists have paid insufficient attention to complex interrelated analysis. This considerably decreases practical potential of theoretical researches.

Paper objective. The article objective is to prove that specific features of an immovable good, the peculiarity of interests and logics of behavior of economic entities, and existence of special transactional services require the peculiar legal regime of real property regulation.

Paper main body. Real estate as a good of specific origin arises in the form of a construction object, which is created in a specific area of the economic activity — construction. Complexity of real estate reproduction needs the construction law to be identified. After construction, real estate gets into the multidimensional economic space, where interests of different business entities intersect. In the economic sense, real estate is the fusion of capital and land. Consequently, real estate assumes peculiar properties, which encompass immobility, mediated mobility, inelasticity of supply, low liquidity, and an opportunity of earning economic rent.

According to functional features, real estate is divided into consumer, production, commercial, investment, and payable ones. Each type of real estate assumes some characteristics, which should be taken into account in taxation, funding, crediting, and management. To provide normal functioning of the real estate market, there is a need for specialized transactional services, which support, facilitate, and accelerate the exchange of powers and requires peculiar legal regulation.

Real property may be of utility if it is registered in the form of certain legal relations, which should take into consideration all peculiarities of its functioning.

Conclusions of the research. Specific features of real estate and peculiarities of entrepreneurship in the real estate market require indication of its functioning mechanism as a separate complex branch of law, which will be approved in the system of special legislation.

Short Abstract for an article

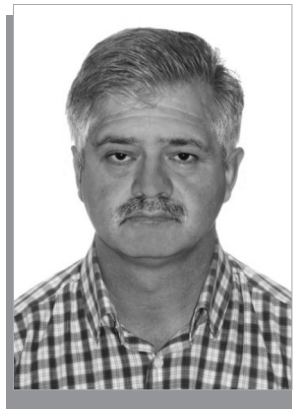
Abstract. The article considers objective regularities of emergence of real property law and specific features of real property. The author determines that real estate is a specific good engaged in a set of contradictory interests, which are subjects to different legal relations. The author proves that a separate peculiar branch of construction law should administrate relations in the field of real property creation. This enables to regulate interrelations between different economic entities comprehensively and effectively.

Key words: real property law, transactional services, construction law.

УДК 368.029

Л. В. НЕЧИПОРУК
доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры экономической
теории Национального юридического
университета имени Ярослава
Мудрого, Харьков
e-mail: ludmila-n@ukr.net
ORCID ID: ORCID ID:
0000-0002-0876-8861

Л. ЛОРДКИПАНИДЗЕ
докторант права Грузинского
технического университета,
преподаватель права
Батумского государственного
университета имени Шота Руставели
e-mail: levan-avniko@bk.ru



ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В КОНТЕКСТЕ СОЗДАНИЯ ПРАВОВОЙ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ УКРАИНЫ И ГРУЗИИ)

Установлено, что существенное значение для выявления особенностей формирования страхового рынка в контексте создания правовой экономики имеет понимание инверсионного типа трансформационных преобразований. Определены особенности формирования страхового рынка Украины и Грузии: асинхронность развития страхового рынка в сопоставлении с объективно существующими и растущими потребностями, вытекающими из определенных целей укрепления экономической и социально-экологической безопасности; диспропорциональность развития обязательного и добровольного страхования.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, правовая экономика.

JEL Classification: G22, K00.

© Нечипорук Л. В., Лордкипанидзе Л., 2016

Постановка проблемы. Преобразования начала девяностых годов XX в. на постсоветском пространстве осуществлялись в условиях формирования правовой экономики как системы хозяйствования, закрепленной и защищенной правом, предполагает: многообразие форм собственности; замену административных рычагов воздействия договорами, базирующимися на равенстве сторон; соблюдение принципа «разрешено все, что не запрещено»; обеспечение эквивалентного характера обмена; равноправие и добросовестность в выборе делового партнера; свобода инициативы и предпринимательства.

Формирование эффективного страхового рынка в контексте создания правовой экономики требует решения как методологических вопросов, связанных с определением места и роли страхования и капитала страховых организаций в финансовой системе государства, так и разработки концепции его функционирования и развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Правовая экономика, как отмечает Е. А. Гриценко, предполагает, что «субъекты становятся экономическими агентами, когда они вступают в определенные договорные отношения, нуждающиеся в соблюдении специальных стандартизированных правилоформирующих условий» [1, с. 198]. Следует подчеркнуть, что формирование правовой экономики на постсоветском пространстве осуществляется в условиях специфики рыночной трансформации, при анализе которой А. А. Гриценко выделяет три основных трансформационных потока: первоначальное накопление капитала как базовый процесс; переструктурирование экономики в соответствии с новыми закономерностями ее функционирования; социализацию экономики, включающую социализацию собственности, труда и результатов производства. При этом, оценивая исход инверсионного характера рыночной трансформации, А. А. Гриценко отмечает, что построение институтов по классическим рецептам приводит к их несоответствию институциональной среды и в результате — к их недееспособности [2, с. 277].

По мнению А. А. Гриценко, «особыми, характерными для стран, имеющих формирующиеся рынки, но активно интегрирующихся с развитыми государствами, являются противоречия, порожденные соединением процессов глобализации и инверсионного характера рыночных трансформаций, что привело в Украине к формированию базовой деструкции (заключающейся в том, что страна, не создав внутреннего рынка и не решив базовых проблем воспроизводства человеческой жизнедеятельности, приспособилась к отдельным фрагментам мировой экономики в качестве сырьевого придатка) и производных от нее диспропорций [3, с. 34].

Заметим, что формирующиеся страховые рынки на постсоветском пространстве отличаются своеобразием, обусловленным характером услуг, пред-

лагаемых страховыми организациями. Эта специфика находит отражение в особом механизме формирования, распределения и перераспределения финансовых ресурсов страховщика. Отметим, что В. Д. Базилевич характеризует страховой рынок как целостную систему экономических отношений, возникающих в процессе купли-продажи специфического товара — страховой защиты, в рамках которого формируются спрос и предложение, устанавливается цена [4, с. 38]. В. Фурман определяет страховой рынок как систему устойчивых экономических отношений между покупателями (потребителями, выгодоприобретателями), посредниками и продавцами, обусловленных формированием спроса, предложения и цены на страховую защиту и перестрахование, которые материализуются в страховых, перестраховых и сопутствующих услугах в определённой стране, группе стран или международном масштабе [5].

На наш взгляд, страховые отношения в национально-государственном масштабе — это многоуровневая система риск-менеджмента, они органично вписываются во все блоки финансов как системы экономических отношений — в государственные финансы, кредитную систему, финансы предприятий и домохозяйств, вторичный финансовый рынок, международные финансы, сохраняя и развивая присущую им содержательную и организационную специфику. Поэтому, на наш взгляд, страховой рынок — это: 1) система многоуровневых финансовых отношений, обусловленных обеспечением управления рисками домохозяйств, предприятий (фирм), государства; 2) форма организации денежных отношений по формированию и распределению страхового капитала для обеспечения страховой защиты общества, и совокупность страховых организаций, участвующих в оказании соответствующих услуг.

Фиксируя наличие большого количества публикаций по проблематике страхового рынка, отметим отсутствие ясности в понимании фундаментальных основ его формирования на постсоветском пространстве, позволяющих выяснить причины деформаций. Считаем, что существенное значение для выявления особенностей формирования страхового рынка в контексте создания правовой экономики имеет понимание инверсионного типа трансформационных преобразований.

Формулирование целей. Целью исследования, представленного в данной статье, является анализ особенностей формирования страхового рынка в контексте создания правовой экономики (на примере Украины и Грузии).

Изложение основного материала. Существенное значение для выявления особенностей формирования страхового рынка в контексте создания правовой экономики имеет понимание инверсионного (инверсия от лат. *inversio* — переворачивание, перестановка) типа трансформационных преобразований. Если рассматривать инверсию как общественное явление, то следует учитывать, что

это своего рода развитие наоборот, а, следовательно, иверсионный тип рыночной трансформации предполагает противоположные по сравнению с классическим типом переходы. Если классический тип предполагает переход от мелкой частной собственности к более крупной; от совершенной конкуренции к олигополии, монополии и многообразию рыночных структур; от свободного ценообразования к включению механизмов государственного регулирования, то инверсионный тип включает противоположные переходы, а именно: от монополии государственной собственности к многообразию форм собственности; от директивно-планового хозяйства к развитию конкуренции; от планово установленных цен государства к свободному ценообразованию [6, с. 44].

Инверсионный тип формирования страхового рынка нарушает логику естественного развития, изменяя последовательность переходов: от доминирования государственной формы собственности к многообразию форм присвоения в сфере страхования; от государственной монополии к развитию конкурентных отношений на страховом рынке; от директивно-планового до свободного ценообразования на страховую защиту.

Монополия государства на осуществление страховых операций ведёт отсчёт с 1918 г., когда все частные страховые общества подлежали национализации. Декретом 1921 г. «О государственном имущественном страховании» создаётся Госстрах и определяется, что государственное имущество, находящееся в пользовании частных юридических и физических лиц, подлежит обязательному страхованию. За кооперативами же сохраняется право на самостоятельную организацию страховой защиты, которая осуществляется Центросоюзом, Всероссийским кооперативным страховым союзом, Украинским кооперативным страховым союзом, функции которых передаются ГОССТРАХУ в 1930-е гг. Для покрытия чрезвычайного ущерба, причиняемого обществу стихийными бедствиями и разного рода случайностями, был создан резерв материальных и денежных средств, который представлял собой страховой фонд. В 1947 г. из его структуры выделяется ИНГОССТРАХ, реализующий страхование экспорта и импорта, морское страхование и страхование ответственности грузоперевозчика. С 1967 по 1991 г. страхование в СССР формируется на союзно-республиканских принципах, в каждой республике создано собственное Правление государственного страхования, подчинявшееся Правлению государственного страхования СССР и министерству финансов республики.

В Украине отсутствие законодательной базы регулирования страховой деятельности (Декрет Кабинета Министров Украины «О страховании» принят только в мае 1993 г.), либеральные условия учреждения страховых компаний обеспечили рост их количества, что, бесспорно, способствовало ликвидации монополии государства и созданию конкурентной среды. Повышение требо-

ваний к обеспечению платёжеспособности страховщиков с принятием Закона Украины «О страховании» (1996) обусловило сокращение их численности по завершению переходного периода (март 1997 г.), который предполагал выполнение условий по формированию уставного фонда. В 1996 г. была определена специализация страховщиков по рисковым программам и программам страхования жизни, имеющим накопительный характер, но реальные очертания она приобрела после внесения изменений в Закон Украины «О страховании» от 04.10.2001 г., согласно которого для страховщиков жизни уставной фонд должен быть не менее 1,5 млн евро, в то время как рисковые страховщики могли ограничиться 1 млн евро. Следовательно, реально появляются два независимых сегмента страхового рынка: «life» и «non-life», представители которых не конкурируют друг с другом. На современном этапе в Украине значительный уровень конкуренции сохраняется на рынке рисковых видов страхования, для рынка страхования жизни характерна умеренная монополизация, что требует соответствующих антимонопольных действий.

Страховая система Грузии также представляла собой органическую составляющую системы Госстраха СССР. Процесс становления рыночной системы страхования в Грузии потребовал создания законодательной базы страховой деятельности, основу которой заложили: Гражданский кодекс Грузии, принятый 26.07.1997 г., введён в действие 25.11.1997 г. (с изменениями и дополнениями от 2014 г.); Закон Грузии «О страховании», который был принят парламентом Грузии в 1997 г.; Закон Грузии «О негосударственном пенсионном страховании» от 30.10.1998 г., Закон Грузии «О защите здоровья» от 10.02.1997 г. с изменениями и дополнениями от 30.03.2015 г.; Постановление правительства Грузии № 218 от 09.12.2009 г. «О проведении мероприятий в рамках государственной программы по страхованию здоровья населения и определении условий страхового ваучера»; Постановление правительства Грузии № 165 от 07.05.2012 г. «О проведении мероприятий в рамках государственной программы по страхованию здоровья для лиц пенсионного возраста, студентов, для детей с ограниченными возможностями и для лиц с явно выраженными ограниченными возможностями, а также определении условий страхового ваучера»; Распоряжение правительства Грузии № 306 от 15.02.2015 г. «Об утверждении программы агрострахования»; Постановление правительства Грузии № 102 от 02.05.2013 г. «О создании государственной службы страхового надзора Грузии и его наблюдательного совета» и др.

В Грузии так же как и в Украине осуществляется переход от государственной монополии к развитию конкурентных отношений на страховом рынке, что подтверждается деятельностью 15 лицензированных компаний, среди которых лидирует «Джи-пи-эс холдинг» (57,14 млн лари), на втором месте «Алдаги»

(55,67 млн лари), на третьем — «Имеди» (54,16 млн лари). Заметно улучшили свои позиции «Унисон» (27,59 млн лари) и «Ирао» (23,94 млн лари). Отметим, что в Грузии в 2016 г. страховые компании могут столкнуться с новыми вызовами: 1) уже год как индустрия осталась без государственной программы медицинского страхования, что негативно отражается на емкости страхового рынка; 2) необходимо внедрять европейские стандарты и соответствовать определенным критериям. За девять месяцев 2015 г. страховой рынок увеличился на 29,4% (66,4 млн лари), а объем привлеченных компаниями премий составил 292 млн лари, были выданы компенсации в сумме 126 млн лари [7].

Ликвидация монополии государства в сфере страхования обусловила переход от директивно-планового до свободного ценообразования на страховую защиту, что реализуется посредством формирования страховых тарифов. На тарифную политику страховых компаний существенное влияние оказывают трансакционные издержки. К факторам, *влияющим на их рост,* можно отнести: низкий уровень доверия к страховщикам, что требует их *ассоциированных действий по созданию нового имиджа* (телепрограммы, конференции, семинары и пр.); бюрократическую систему создания, лицензирования страховых компаний, а также сбора и подачи документов при получении страхового возмещения; неустойчивость денежного обращения и валютного курса, что влияет на активы страховщиков; неразвитость инфраструктуры экономики в целом (например, связь, транспорт, информация в различных регионах страны); низкоэффективная государственная политика в области страхования (в том числе при развитии долгосрочных видов страхования). К факторам, *способствующим снижению трансакционных издержек* страховой фирмы, мы относим: развитие информационных и интернет-технологий (которые позволили бы осуществлять непосредственное общение в режиме он-лайн «клиент — страховщик»); формирование высокого уровня доверия к страховой компании и повышение её рейтинга за счёт быстрых выплат страховых возмещений; обоснованное снижение страховых тарифов (если это допустимо с точки зрения актуарных расчётов).

Рассмотрим формирование страхового рынка в Украине, его функциональную, структурную, пространственную, временную инверсии.

Базовые функции страхового рынка: удовлетворение потребностей государства, юридических и физических лиц в страховой защите их имущественных интересов; мобилизация финансовых ресурсов общества с последующим использованием их на других финансовых рынках.

Главная функция страхового рынка — аккумуляция и распределение страхового капитала с целью обеспечения страховой защиты общества. Показателем реализации данной функции является уровень выплат. Отметим, что

если в мировой практике уровень выплат в целом по рынку составляет 70%, то в Украине имела место реализация различных квазистраховых операций, нацеленных на налоговую оптимизацию, что не способствовало выполнению страховщиками классической функции, а, следовательно, уровень выплат был крайне далек от мировых стандартов. В то же время такая функциональная инверсия рынка помогла страховым компаниям сформировать некий начальный уровень капитала, увеличить капитализацию, сформировать вокруг себя клиентскую базу, что в конечном итоге дало толчок к количественному росту страхового рынка. Вместе с тем эти операции снизили интерес к механизму страхования у классических страхователей (ожидающих эффективного управления рисками) и не способствовали формированию институционального доверия к страховому рынку, которое необходимо для его развития.

Процесс формирования страхового рынка сопряжён с изменением структуры, которую можно охарактеризовать в отраслевом, институциональном и территориальном аспектах (региональный, национальный, мировой страховой рынок). Инверсия отраслевой структуры страхового рынка Украины проявилась в асинхронности его развития в сопоставлении с объективно существующими и растущими потребностями, предопределёнными целями укрепления экономической и социально-экологической безопасности общества, что отразилось в приоритетности страхования финансовых рисков, в диспропорциональности обязательного и добровольного страхования. Следует отметить, что в последнее время ситуация меняется, что обусловлено повышением склонности к страхованию у наиболее инновативной части общества. Снятие отраслевой инверсии реализуется на основе формирования и развития устойчивого экономического интереса к страховым инструментам обеспечения экономической безопасности, применения рыночной системы стимулирующих инновационных механизмов управления страхуемыми рисками, включая инвестиционные (ипотечные), финансовые (ценные бумаги страховых компаний) и налоговые (включение в полном объёме затрат на страхование в издержки).

Рассматривая особенности становления и развития страховой системы в Грузии, отметим, что если в условиях плановой экономики страхование было государственной монополией и в основном ограничивалось рамками страхования личности, имущества граждан и предприятий сельского хозяйства, то при переходе к рыночной экономике стало возможным в более полном объеме учитывать рискоемкость и вероятность потерь от чрезвычайных событий и более полно удовлетворять потребность общества в страховой защите.

Вместе с тем следует отметить, что, несмотря на определенный прогресс, страхование еще не стало одним из стратегических секторов экономики Грузии, ассортимент страховых услуг пока еще очень невелик (не превышает 14

видов), тогда как в США действуют около 3 тыс. видов страховых услуг, в Европе — 400–500. Страховые компании стараются ориентироваться в основном на обязательное страхование, их целью является не защита населения и экономическая безопасность страны, а страхование низковероятных рисков для получения высоких собственных доходов и прибылей [8].

Иверсионность формирования институциональной структуры связана, прежде всего, с деятельностью: кэптивных страховых компаний (от англ. captive — карманный), появление и агрессивная деятельностью которых способствовали сращиванию страховых компаний с банковским капиталом в рамках промышленно-финансовых групп и холдинговых компаний; оффшорных перестраховщиков (в секторе внешнеэкономических услуг перестрахование длительное время совершалось прежде всего по настоянию национальных клиентов практически только у зарубежных корпораций).

Выводы. Обобщая материал, следует отметить, что особенности формирования страхового рынка как в Украине, так и в Грузии в контексте создания правовой экономики можно объяснить инверсионным типом его становления, чему способствовали такие факторы:

а) осуществление первоначального накопления капитала в иных по сравнению с классическим типом формах, определивших участие страховых организаций в реализации таких современных методов первоначального накопления, как приватизация и инфляция (построение при реализации программ страховой защиты на случай инфляции множества страховых пирамид, что привело в условиях гиперинфляции к массовым невыплатам, а, следовательно, к накоплению и перераспределению денежного богатства);

б) переструктурирование экономики в условиях сочетания инверсионного перехода и глобализации привело к росту доли сырьевых отраслей, старению основных фондов предприятий при существенном снижении капиталовложений, увеличению рисков при отсутствии фундамента предпосылок для развития спроса на страховую защиту, за исключением схем налоговой оптимизации и легализационных механизмов;

в) потеря форм социализации, присущих директивно-плановой экономике, при неразвитости форм социализации, вытекающих из собственного развития капитала, что повлияло на программы личного страхования (долгосрочное страхование жизни, медицинское страхование, страхование от несчастного случая), переведя их в основном в ранг инструментов минимизации налогов.

Все это определило особенности формирования страхового рынка, как Украины, так и Грузии:

асинхронность развития страхового рынка Украины в сопоставлении с объективно существующими и растущими потребностями, вытекающими из

определенных целей укрепления экономической и социально-экологической безопасности;

диспропорциональность развития обязательного и добровольного страхования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гриценко О. А. Экономическая теория права: теоретико-методологическое поле исследования / О. А. Гриценко // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – К., 2014. – № 31. – С. 193–204.
2. Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований / под ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко. – Харьков : Форт, 2008. – 928 с.
3. Гриценко А. А. Современный кризис в контексте логики социально-экономического развития / А. А. Гриценко // Экономика Украины. – 2015. – № 6 (635) – С. 18–37.
4. Базилевич В. Д. Страховий ринок України / В. Д. Базилевич. – К. : Знання, 1998. – 374 с.
5. Фурман В. М. Страховий ринок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку [Електроний ресурс] : автореф. дис. … д-ра екон. наук / В. М. Фурман. – К., 2006. – Режим доступу: www.lib.ua-ru.net/inode/38207.html.
6. Гриценко А. А. Особливості ринкової трансформації інверсійного типу // Перехідна економіка : підручник / В. М. Геєць, Є. Г. Панченко, Е. М. Лібанова та ін. ; за ред. В. М. Гейця. – К. : Вища шк., 2003. – 591 с.
7. Страховой рынок в Грузии переживает не лучшие времена [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://georgianpress.ru/main/48953-strahovoy-ryinok-v-gruzii-perezhivaet-ne-luchshie-vremena.html.
8. Пачулия Р. Вопросы становления и развития страховой системы в Грузии [Електронний ресурс] / Р. Пачулия, Я. Месхия. – Режим доступу: http://www.insur-info.ru/press/d2451213/

REFERENCES

1. Hrytsenko O. A. (2014). Ekonomicheskaya teoriya prava: teoretiko-metodologicheskoe pole issledovaniya. Formuvannya rinkovoyi ekonomiki : zb. nauk. pr. Kiyiv.
2. Hrytsenko A. A. (2008). Institutsionalnaya arhitektonika i dinamika ekonomicheskih preobrazovaniy. Kharkiv: Fort.
3. Hrytsenko A. A. (2015). Sovremennyy krizis v kontekste logiki sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya. Kiyiv: Ekonomika Ukrainy.
4. Bazilevich V. D. (1998). Strahoviy rinok Ukrayini. K.
5. Furman V. M. Strahoviy rinok v Ukrayini: problemi stanovlennya ta strategiya rozvitku: avtoreferat disertatsiyi na zdobuttya naukovogo stupenya doktora ekonomichnih nauk. Retrieved from: ww.lib.ua-ru.net/inode/38207.html.
6. Hrytsenko A. A. (2003). Osoblyvosti rynkovoyi transformatsiyi inversiynogo typu // Perehidna ekonomika: pidruchnik / V. M. Geets, E. G. Panchenko, E. M. Libanova ta in.; Za red. V. M. Geytsya. – K.

7. Insurance Market in Georgia perezhyvaet not luchshye Seasons. Retrieved from: http://georgianpress.ru/main/48953-strahovoy-ryinok-v-gruzii-perezhivaet-ne-luchshie-vremena.html
8. Pachulyya R., Meshyya J. Questions Formation and Development Insurance system in Georgia. Retrieved from: http://www.insur-info.ru/press/d2451213/

Стаття надійшла до редакції 04.11.2015.

Л. В. НЕЧИПОРУК
доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Харків
Л. ЛОРДКІПАНІДЗЕ
докторант права Грузинського технічного університету, викладач права Батумського державного університету імені Шота Руставелі

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ В КОНТЕКСТІ СТВОРЕННЯ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ (НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНИ ТА ГРУЗІЇ)

Встановлено, що істотним значенням для виявлення особливостей формування страхового ринку в контексті створення правової економіки є розуміння інверсійного типу трансформаційних перетворень.

Визначено особливості формування страхового ринку України і Грузії: асинхронність розвитку страхового ринку порівняно з об'єктивно існуючими і зростаючими потребами, що випливають з певних цілей щодо покращення економічної та соціально-екологічної безпеки; диспропорційність розвитку обов'язкового і добровільного страхування.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, правова економіка.

L. V. NECHYPORUK
Doctor of Economic Sciences, professor, professor of the Economic Theory Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv
L. LORDKIPANIDZE
Lector of law Batumi State University, PDH student Georgian Technical University

PECULIARITIES OF INSURANCE MARKET FORMATION IN THE CONTEXT OF LEGAL ECONOMY CREATION (UPON THE PATTERN OF UKRAINE AND GEORGIA)

Problem setting. Formation of the effective insurance market in the context of legal economy creation requires settling methodological matters concerned with determination the significance and the role of insurance in a financial system of a country as well as development of a conception of its functioning and enhancement.

Recent research and publications analysis. Although there is a wide range of scientific papers on insurance market issues, they have not considerably contributed to understanding the fundamental basics of insurance market formation in the post-soviet space, which enable to indicate reasons of deformations. Comprehension of investment nature of the market transformation is of significant importance for detection of the peculiarities of the insurance market formation.

Paper objective. The article objective is to analyze the peculiarities of the insurance market formation in the context of legal economy creation.

Paper main body. An investment type of the insurance market formation in the post-soviet space distorts logics of natural development, changing subsequence of transitions from domination of a state form of ownership to the diversity of ownership forms in the insurance area, from the state monopoly to development of competitive relations in the insurance market, from directive and planned pricing to free pricing insurance protection.

Conclusions of the research. The author has determined the peculiarities of the insurance market formation in the context of legal economy creation under the influence of the following factors: a) primitive accumulation of capital with the participation of insurance organizations in the process of implementation of modern methods of primitive accumulation such as privatization and inflation; b) increase of a share of raw material industries, aging of productive fixed assets of enterprises under significant reduction of investing, growth of risks under absence of pre-requisites for development of demand for insurance protection; c) the loss of socialization forms being inherent to the directive and planned economy under the lack of development of socialization forms being inherent to expansion of capital, which has affected programs of personal insurance.

Short Abstract for an article

Abstract. The author has determined the peculiarities of the insurance market formation in Ukraine and Georgia, which comprise: asynchrony of the insurance market development compared to objectively existing and increasing requirements induced by particular goals of strengthening economic and social and economic security; non-uniformity of development of mandatory and voluntary insurance.

Key words: insurance, insurance market, legal economy.

УДК 330.341.2;330.564.2

К. Г. ГУБІН
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: Hubin@ukr.net.
ORCID ID: 0000-0002-6914-0971

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНСЬКІЙ СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ[1]

Охарактеризовано головні перешкоди розвитку правової економіки в українській системі формування доходів. Висвітлено економічні та правові засади формування правової економіки у сфері доходів населення. Обґрунтовано необхідність комплексного економіко-правового підходу до розвитку правової економіки у сфері доходів.

Ключові слова: розвиток конкурентного ладу, відокремлення бізнесу від влади, конституційна економіка, правова економіка, боротьба з корупцією, формування доходів населення.

JEL Classification: P21, H00, K00.

Постановка проблеми. Проблеми та суперечності, що вже два десятиріччя накопичуються у сфері доходів населення в Україні, особливо загострилися у 2014–2015 рр. Реформи останніх років не покращили ситуації. Комплексна природа кризи сфери доходів населення вимагає комплексного, економіко-правового підходу до її вирішення. В цьому контексті концепція правової економіки надає корисний інструмент аналізу, який дозволяє підійти до по-

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

© Губін К. Г., 2016

шуку шляхів покращення ситуації у сфері доходів українців, зважаючи як на економічний, так і на правовий аспект проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток концепції конституційної економіки значною мірою пов'язаний з ім'ям Дж. Б'юкенена [1]. Свій внесок у розвиток теорії конституційної економіки здійснили Ф. Фаріна [2, с. 184–222], Л. Хауве [2, с. 223–238], Н. Бергрен [3], В. Блок та Т. ДіЛоренцо [4]. Концепція конституційної економіки цілком обґрунтовано приділяє увагу економічній ефективності права, проте проблема здійснення економічної діяльності відповідно до правових вимог залишається на другому плані. Порівняно з нею концепція правової економіки має розглядати спрямування діяльності з формування доходів у законні межі та створення правової бази формування доходів населення, здатної сприяти ефективному функціонуванню та розвитку цієї сфери, як два рівнозначні аспекти проблеми розвитку правової економіки в Україні.

Теорію конституційної економіки та проблематику її розвитку на базі трансформаційної системи розробляють Г. М. Андреєва [5], П. Д. Баренбойм [6], С. Ю. Данилов [7], П. О. Добродумов [8], О. В. Скупінський [9], а також Г. А. Гаджиєв, В. І. Лафитський, В. О. Мау, А. В. Захаров, В. Д. Мазаєв, Д. В. Кравченко [10]. Незважаючи на широке коло розглянутих проблем, питання розвитку правової економіки у системі формування доходів не розкрите.

Економічні проблеми формування та регулювання доходів населення в Україні розглядаються у роботах [11–13], проте окремо від правового аспекту. Натомість лише комплексний економіко-правовий підхід здатний розплутати складний клубок суперечностей у цій сфері.

Формулювання цілей. Мета статті — розкрити економіко-правові засади розвитку правової економіки в українській системі формування доходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Великі очікування від результатів реформ, що мали б здійснюватися в останні два роки, різко контрастують із нещодавнім зверненням міністрів закордонних справ Німеччини і Франції, Франка-Вальтера Штайнмаєра і Жана-Марка Еро, до української влади у статті «Київ має діяти!» [14]. Вони закликають до негайних реформ і рішучої боротьби з корупцією. Подібні заклики для України не є новими, проте офіційний статус авторів статті свідчить, що за два роки здійснено настільки мало реальних перетворень, що це викликає помітне занепокоєння західних партнерів України. Зволікання з реформами навіть може видатись дивним, зважаючи на рівень суспільної уваги до діяльності влади та потужний запит з боку суспільства та західних партнерів на трансформацію України у бік правової держави з ринковою економікою.

Проте більш глибокий аналіз свідчить, що млявість реформ обумовлена об'єктивними чинниками. І тому розбудова правової економіки в українській системі формування доходів можлива лише на основі подолання глибинних перешкод, головною з яких є система неформальної взаємодії влади та бізнесу, що протягом 25 років поступово та ретельно вибудовувалася в Україні. Одним із аспектів цієї системи є поширеність корупції, другим — нездатність бізнесу конкурувати ринковими методами (штучно породжена домінуванням неринкових методів конкуренції). Остання проблема може бути вирішена, проте не швидко та через болісні механізми санації ринкового середовища. Тому ті підприємці, що сьогодні виграють від неформальної взаємодії із владою, а також корумповані політики та чиновники зацікавлені у збереженні status quo, що гарантує їм одержання високих доходів.

З іншого боку, є підприємці (переважно дрібні та середні), які зацікавлені у ринкових «правилах гри» на внутрішньому ринку. Є основна частина суспільства та частина політиків і держслужбовців, які воліють розбудови в Україні правової держави. Проте вони поки що не мають достатнього впливу на розвиток сфери доходів населення.

Використовуючи замість концепції конституційної економіки концепцію правової економіки, можна зрозуміти, що нам потрібно не лише створити правову базу формування та регулювання доходів населення, здатну сприяти ефективному функціонуванню та розвитку цієї сфери, але й підпорядкувати процеси формування та регулювання доходів населення законним «правилам гри».

Інший аспект, який слід враховувати, — тісний зв'язок правових та економічних складових проблеми. Якщо, наприклад, політики-реформатори забажають прийняти закон, що заважає незаконній економічній діяльності корумпованих політиків чи чиновників або фінансово-промислових груп, заради збереження тіньових доходів може бути заблоковано прийняття цього закону, або до нього будуть внесені такі правки, що фактично вихолощують новаторський зміст та залишають все на своїх місцях. Тобто економічні інтереси політико-економічної еліти можуть ставати на перешкоді удосконаленню законодавства.

З іншого боку, розвиток перспективних видів економічної діяльності може обмежуватися чи блокуватися існуючим законодавством. А зміна законодавства нерідко неможлива без урахування інтересів певних корупціонерів чи потужних фінансово-промислових груп.

Це виглядає як замкнене коло, проте така система може бути змінена під зовнішнім тиском з боку інститутів громадянського суспільства та західних донорів України. Але реформи мають бути комплексними, охоплювати як економічний, так і правовий виміри системи формування доходів населення.

Вибудувана в розвинених країнах Заходу правова економіка надає нам орієнтир, проте слід усвідомлювати, що шлях буде довгим і не намагатися «перестрибнути декілька сходинок». Серед нагальних реформ економічного аспекту системи формування доходів населення слід відзначити такі.

Загальною основою реформ має стати розвиток конкурентного ладу. За умови домінування ринкових методів конкуренції корумповані чиновники стають не потрібними підприємцям. Витрати на хабарі втрачають рентабельність, коли чиновник не здатен забезпечити підприємцю дієвих конкурентних переваг.

Інший базовий захід — скорочення сфер економіки, які є каталізаторами корупційних відносин влади та бізнесу. Потрібна детінізація некримінальної економічної діяльності, зважена легалізація деяких видів тіньової діяльності (зокрема, проституції та ігрового бізнесу).

Необхідно прибрати величезну спокусу для корупціонерів у вигляді державних підприємств. Економічно привабливі об'єкти доцільно передати в управління іноземним компаніям (з перспективою приватизації, коли їх ринкова вартість зросте). Інші — приватизувати, бо вони фактично слугують інструментом розкрадання бюджетних коштів.

Державні закупівлі слід по можливості передати у ведення відповідних міжнародних організацій. Решта закупівель мають відбуватися на основі електронних торгів за максимально прозорою схемою.

Відповідно до загальної логіки запропонованих перетворень потрібно запровадити вільний продаж та купівлю земель сільськогосподарського призначення та сформувати легальний ринок землі, адже сьогодні ця сфера генерує багато корупційних відносин. Проте недоцільно це робити, поки ринкова вартість сільськогосподарських земель залишатиметься низькою через низькі доходи від землі. Тому у цьому сегменті головна відповідальність покладається на правовий аспект. Необхідно створити прозору та ефективну систему правових засад використання землі, здатну нівелювати корупційні ризики; а також ефективну систему контролю за дотриманням законодавства у цій сфері. Зазначене стосується і надрокористування — корупційна рента у цій сфері має бути подолана правовою складовою, а не економічною (приватизація та вільна купівля-продаж надр недоцільні).

До найважливіших базових економічних засад розвитку правової економіки в українській системі формування доходів слід віднести дерегуляцію економіки. Адже втрата чиновниками важелів впливу означає втрату підстав для отримання ними корупційних доходів. Безумовно, повна відсутність регулювання економіки неможлива, тому необхідно переходити до автоматично діючих регуляторів та позбавлятися дискреційного регулювання. Адже

суб'єктивні рішення — чудова основа для корупції. Дискреційна влада може залишитися в обмеженого кола чиновників вищого та середнього рівня, діяльність яких має ретельно контролюватися.

Зважаючи на низький середній рівень зарплат, необхідно збільшити зарплати держслужбовцям (паралельно зі скороченням їх кількості на основі обмеження регулятивних функцій держави). Також слід збільшити фінансування політичних партій з держбюджету, аби знизити їх залежність від олігархів.

Не менш важливими є правові засади розвитку правової економіки у сфері доходів, серед яких слід відзначити створення нормативно-правової бази контролю доходів, статків та видатків держслужбовців, політиків та пов'язаних із ними осіб. Потрібен тотальний контроль доходів та видатків, а також сувора відповідальність за порушення у цій сфері.

Вкрай складним є питання кадрового оновлення правоохоронних органів. Адже проста переатестація силами старих кадрів переважно призводить до збереження на посадах тих, хто працював у системі. Водночас радикальний варіант звільнення всіх працівників правоохоронних органів позбавляє країну кваліфікованих кадрів та паралізує правоохоронну систему. Компромісом можна вважати переатестацію силами сторонніх спеціально створених органів з акцентом уваги на ознаки корупційної діяльності (зокрема, надмірні статки та видатки, включаючи всіх пов'язаних осіб). До роботи цих органів слід залучати представників громадськості та українців, що є громадянами країн Заходу. Доходи та видатки останніх є об'єктом контролю не лише в Україні, але і в країнах з правовою економікою, тому їм складніше вступати у корупційні відносини.

Дуже важливим є створення та початок ефективної діяльності нових антикорупційних органів. Проте без реформування старих правоохоронних структур ефективність діяльності нових може виявитися низькою. Наприклад, національне антикорупційне бюро здатне зібрати докази корупційної діяльності, але засудити особу може лише суд. Якщо суд буде корумпований, чиновник зможе уникнути покарання і праця антикорупційного бюро виявиться марною.

У цьому контексті постає питання створення міжнародного антикорупційного трибуналу. Такий суд міг би бути корисним для розгляду справ не лише суддів, що підозрюються у злочинах, але і корупціонерів вищого та середнього рівня, адже вони можуть спробувати підкупити звичайний суд. Також антикорупційний трибунал можна було б використовувати для апеляції, якщо український суд виніс рішення на користь підозрюваного у корупції.

Не складно побачити, що зазначені економічні та правові засади розвитку правової економіки в українській системі формування доходів тісно пов'язані.

Адже юридичне закріплення «правил гри» активізує діяльність людей у відповідній галузі, бо знижує видатки на специфікацію прав власності, скорочує трансакційні витрати та посилює економічні стимули. Водночас за наявності економічного змісту система норм права наповнюється діяльністю.

Зокрема, удосконалення законодавства та підвищення ефективності роботи правоохоронних органів примушують переорієнтовувати економічну діяльність у законні межі, скорочують протизаконну взаємодію бізнесу та влади, зменшують рівень корупції. З іншого боку, дерегуляція економіки, скорочення дискреційної влади та зменшення сфер економічної діяльності, які сприяють розвитку корупційних відносин влади та бізнесу, позбавляють корупціонерів корупційної ренти, та, відповідно, — фінансових можливостей впливу на формування нормативно-правової бази і діяльність працівників правоохоронних органів.

Таким чином, Україні потрібен комплексний економіко-правовий підхід до розвитку правової економіки у сфері доходів населення.

Висновки. Незважаючи на спроби проведення реформ, темпи розбудови правової економіки і досі є низькими через збереження старих неринкових та корупційних механізмів формування доходів населення. Необхідно створити умови, за яких ці механізми будуть невигідними та дуже ризикованими, тобто змінити економіко-правові механізми утворення доходів.

Серед економічних засад розвитку правової економіки в українській системі формування доходів слід відзначити: розвиток конкурентного ладу; скорочення сфер економіки, що сприяють розвитку корупційних відносин влади та бізнесу; дерегуляцію економіки; скорочення дискреційної влади; підвищення зарплат держслужбовців та збільшення фінансування політичних партій з держбюджету.

Не менш важливі правові засади розвитку правової економіки у сфері доходів: формування нормативно-правової бази тотального контролю доходів, статків та видатків держслужбовців, політиків та пов’язаних із ними осіб; створення та початок ефективної діяльності нових антикорупційних органів; радикальне кадрове оновлення існуючих правоохоронних та судових органів та ін. На першому етапі реформ може бути корисним створення міжнародного антикорупційного трибуналу.

Такі реформи невигідні частині олігархів, політиків та держслужбовців і тому потребують тиску з боку громадянського суспільства та західних партнерів України.

Перспективним напрямом подальших досліджень вважаємо розвиток правової економіки у сфері оподаткування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Buchanan J. M. The Domain of Constitutional Economics / J. M. Buchanan // Constitutional Political Economy. – 1990. – Vol. 1. – No. 1. – P. 1–18.
2. The Elgar Companion to Law and Economics / Edited by Jürgen G. Backhaus. – Second Edition. – Cheltenham : Edward Elgar Publishing Limited, 2005. – 784 p.
3. Berggren N. Essays in constitutional economics : Dissertation for the Doctor's Degree in Economics / N. Berggren. – Stockholm : Economic Research Institute, Stockholm School of Economics, 1997. – 110 p.
4. Block W. Constitutional Economics and The Calculus of Consent / Walter Block, Thomas DiLorenzo // Journal of Libertarian Studies. – 2001. – Vol. 15. – No. 3. – P. 37–56.
5. Андреева Г. Н. Институт собственности в конституциях зарубежных стран и Конституции Российской Федерации : монография / Г. Н. Андреева. – М. : Норма, 2009. – 368 с.
6. Баренбойм П. Д. Философия права и Конституционная экономика // Очерки конституционной экономики. – М. : Юстицинформ, 2009. – С. 232–275.
7. Данилов С. Ю. Конституционная экономика в зарубежных странах : учебное пособие / С. Ю. Данилов. – М. : Изд дом ГУ ВШЭ, 2008. – 145 с.
8. Добродумов П. О. Конституційна економіка як об'єкт дослідження / П. О. Добродумов // Прав. вісн. Укр. акад. банків. справи. – Суми, 2010. – № 1 (3). – С. 18–23.
9. Скупінський О. В. Конституційна економіка: поняття та перспективи для України [Електронний ресурс] / О. В. Скупінський // Форум права. – 2011. – № 1. – С. 909–914. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2011-1/11covpdu.pdf.
10. Конституционная экономика / Г. А. Гаджиев, П. Д. Баренбойм, В. И. Лафитский и др. ; отв. ред. Г. А. Гаджиев. – М. : Юстицинформ, 2010. – 256 с.
11. 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.
12. Безпека людського розвитку в правовій, соціальній державі : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Нац. ун-т «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого», 2013. – 850 с. – Депоновано у ДНТБ України 24.09.2013 № 43-Ук 2013.
13. Макарова О. В. Соціальна політика в Україні : монографія / О. В. Макарова ; Ін-т демографії та соц. досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. – К. : Сочінський, 2015. – 244 с.
14. Steinmeier, F. W. Kiew muss handeln [Електронний ресурс] / Frank-Walter Steinmeier, Jean-Marc Ayrault // Frankfurter Allgemeine Zeitung. – Режим доступу: http://www.faz.net/aktuell/politik/ausland/europa/gastbeitrag-kiew-muss-handeln-14083020.html.

REFERENCES

1. Buchanan J. M. (1990). The Domain of Constitutional Economics. Constitutional Political Economy. 1(1).
2. Backhaus J. G. (2005). The Elgar companion to law and economics. Cheltenham, England: Edward Elgar Publishing Limited.

3. Berggren N. (1997). Essays in constitutional economics. Stockholm, Sweden: Economic Research Institute, Stockholm School of Economics.
4. Block, W., DiLorenzo, T. J. (2001). Constitutional Economics and The Calculus of Consent. Journal of Libertarian Studies. 15 (3).
5. Andreeva G. N. (2009). Institut sobstvennosti v konstitutsiyah zarubezhnyih stran i Konstitutsii Rossiyskoy Federatsii. M.
6. Barenboym P. D. (2009). Filosofiya prava i Konstitutsionnaya ekonomika. In G. A. Gadzhiev (Ed.), Ocherki konstitutsionnoy ekonomiki (pp. 232-275). M.
7. Danilov S. Yu. (2008). Konstitutsionnaya ekonomika v zarubezhnyih stranah. M.
8. Dobrodumov P. O. (2010). Konstytutsiina ekonomika yak obiekt doslidzhennia. Pravovyi visnyk Ukrainskoi akademii bankivskoi spravy.
9. Skupinskyi O. V. (2011). Konstytutsiina ekonomika: poniattia ta perspektyvy dlia Ukrainy. Forum prava, (1), 909–914. Retrieved from: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2011-1/11covpdu.pdf.
10. Gadzhiev, G. A., Barenboym, P. D., Lafitskiy, V. I. (2010). Konstitutsionnaya ekonomika. M.
11. Shevchenko, L. S., Hrytsenko, O. A., Kamins'ka, T. M. (2010). Bezpeka liudskoho rozvytku: ekonomiko-teoretychnyi analiz. Kh.
12. Shevchenko, L. S., Hrytsenko, O. A., Kamins'ka, T. M. (2013). Bezpeka liudskoho rozvytku v pravovii, sotsialnii derzhavi. Retrieved from: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/4595/1/SHevchenko_Bezpeka_2013.pdf.
13. Makarova O. V. (2015). Sotsialna polityka v Ukraini. K.
14. Steinmeier, F. W., Ayrault, J. M. Kiew muss handeln. Frankfurter Allgemeine Zeitung. Retrieved from: http://www.faz.net/aktuell/politik/ausland/europa/gastbeitrag-kiew-muss-handeln-14083020.html.

Стаття надійшла до редакції 13.11.2015.

К. Г. ГУБИН

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

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ПРАВОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УКРАИНСКОЙ СИСТЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ

Охарактеризованы главные препятствия на пути к развитию правовой экономики в украинской системе формирования доходов. Освещены экономические и правовые основы формирования правовой экономики в сфере доходов населения. Обоснована необходимость комплексного экономико-правового подхода к развитию правовой экономики в сфере доходов.

Ключевые слова: развитие конкурентного порядка, отделение бизнеса от власти, конституционная экономика, правовая экономика, борьба с коррупцией, формирование доходов населения.

K. H. HUBIN
PhD., associate professor, associate professor of the Economic Theory Department of Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

ECONOMIC AND LEGAL FRAMEWORKS OF DEVELOPMENT OF A LEGAL ECONOMY IN THE UKRAINIAN SYSTEM OF INCOME FORMATION

Problem setting. Problems and contradictions in the area of population incomes in Ukraine require a complex economic and legal approach to settling these matters.

Recent research and publications analysis. Scientific papers of J. Buchanan, F. Farina, N. Berggren, W. Block, T. DiLorenzo, etc., are dedicated to research of development of a constitutional economy concept. H. M. Andreieva, P. D. Barenboim, H. A. Hadzhyiev, S. Yu. Danylov, P. O. Dobrodumov, A. V. Zakharov, V. D. Mazaiev, V. O. Mau, O. V. Skupinskyi have significantly contributed to development of the constitutional economy theory. Nevertheless, a matter of development of the legal economy in the Ukrainian system of income formation has not been settled.

Paper objective. The article objective is to indicate the economic and legal frameworks of development of the legal economy in the Ukrainian system of income formation.

Paper main body. The economic frameworks of the legal economy in the Ukrainian system of income formation are as follows: competitive environment development; reduction of economic areas conducing to corruptive relations between business and state; deregulation of the economy; reduction of discretional powers; growth of governmental officials' salaries; increase of financing political parties from the state budget. The legal frameworks of development of the legal economy in the area of earning income include: formation of the normative and legal basis of total controlling incomes, property, and expenditures of governmental officials, politicians, and affiliated persons; formation and initiation of the effective activity of new anti-corruption bodies; radical renovation of staffs of the current law enforcement and court bodies. At the first phase of reforms, it would be useful to found an international anti-corruption tribunal.

Conclusions of the research. To develop the legal economy in the Ukrainian system of income formation, it would be appropriate to change economic and legal mechanisms of income formation. Such reforms require a pressure on the part of the civil society and western partners of Ukraine.

Short Abstract for an article

Abstract. The article characterizes the main obstacle for development of the legal economy in the Ukrainian system of income formation. The author indicates the economic and legal frameworks of development of the legal economy in the system of income formation. The author substantiates necessity of a complex economic and legal approach to development of the legal economy in the area of earning income.

Key words: competitive environment development, separation of business and state, constitutional economy, legal economy, fighting corruption, population income formation.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

УДК 330.1:334.72:340(100)

Л. С. ШЕВЧЕНКО
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: shevchenko_ls@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-4567-0310

КОНКУРЕНТНА ДІАГНОСТИКА ЮРИДИЧНОЇ ФІРМИ: СВІТОВА ПРАКТИКА ТА ЇЇ ЗАПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ[1]

Розкрито зміст понять «конкурентна діагностика» і «конкурентоспроможність фірми». Аргументовано особливості визначення рівня конкурентоспроможності юридичної фірми шляхом використання аналітичних продуктів; аналізу фінансових показників діяльності; позиціонування у міжнародних та національних рейтингах. Проаналізовано методику оцінювання індивідуальної конкурентоспроможності українських юристів.

Ключові слова: юридична фірма, конкурентна діагностика, конкурентоспроможність юридичної фірми, рейтинг юридичної фірми.

JEL Classification: D40, M10, M21.

Постановка проблеми. Сучасна юридична фірма (далі — ЮФ) постійно вступає в конкуренцію з іншими учасниками ринку юридичних послуг. Як

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

© Шевченко Л. С., 2016

підприємницька організація ЮФ має на меті систематичне надання юридичних послуг, професійної допомоги фізичним і юридичним особам на комерційній основі з метою отримання правового результату та прибутку [1, с. 27–29]. Діяльність фірми вимагає від кожного партнера і юриста знань методів і прийомів конкурентної діагностики, навичок конкурентного управління. Причому чим ефективніше функціонує ринок юридичних послуг і чим сильнішою на ньому є конкуренція, тим більшого значення набуває конкурентна діагностика ЮФ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні проблеми конкурентоспроможності (далі — КСП) фірм досліджують: З. М. Борисенко, Н. І. Горбаль, І. З. Должанський, Т. О. Загорна, М. О. Кизим, С. М. Клименко, О. Є. Кузьмін, Л. С. Реверчук, С. К. Реверчук, Т. В. Сива та ін. Проте наукових публікацій, присвячених сутності конкурентної діагностики та методам оцінки КСП ЮФ, бракує. Можна виділити хіба що праці «Конкурентна діагностика фірми: концепція, зміст, методи» [2], «Юридична фірма: пошук моделі ефективного менеджменту» [1], «Менеджмент юридичної фірми» [3], а також публікацію Є. О. Діденко й А. Г. Ткаченко [4].

Формулювання цілей. Мета статті — проаналізувати сутність, основні форми і методи конкурентної діагностики та визначення рівня КСП ЮФ у світі та в Україні.

Виклад основного матеріалу. Під конкурентною діагностикою фірми в широкому значенні ми розуміємо економічну оцінку господарської діяльності фірми в умовах зростаючої конкуренції. У більш вузькому значенні йдеться про практичну діяльність, пов'язану з визначенням рівня КСП кожного суб'єкта господарювання: систематичним збором і обробкою (вивченням, зіставленням) інформації про бізнес; оцінкою поточного стану фірми та її конкурентів; передбаченням небезпек конкуренції; розробкою заходів із зниження негативних наслідків конкурентної боротьби та використанням механізму конкуренції для подальшого розвитку фірми.

Ставлячи завдання здійснення конкурентної діагностики ЮФ, ми виходимо з того, що, по-перше, ефективне управління ЮФ в умовах конкуренції неможливе без одержання та аналізу різнобічної інформації про її реальних та потенційних конкурентів, їх сильні і слабкі сторони, ринкову політику тощо; по-друге, окремі параметри конкуренції (наприклад, інтенсивність конкуренції, агресивність конкурентного середовища, частка фірми на ринку юридичних послуг) піддаються не тільки статистичній оцінці, а й прогнозуванню; по-третє, до конкурентної боротьби можна і потрібно готуватися, розробляючи на основі конкурентної інформації спеціальні стратегії, тактики і програми конкурентних дій.

Основними об'єктами конкурентної діагностики ЮФ мають бути:

– конкуренція в юридичному бізнесі — її види, методи, механізм, основні конкурентні ситуації;

– конкурентні переваги юридичних фірм та їх джерела;

– КСП ЮФ на цільовому ринку як результат реалізації конкурентних переваг. На останньому об'єкті зупинимося детальніше.

Існують кілька трактувань КСП юридичної фірми. Відповідно до першого КСП означає здатність ЮФ випереджати своїх суперників у досягненні поставлених цілей на ринку юридичних послуг. Конкурентне оцінювання ЮФ при цьому здійснюєть шляхом: 1) визначення КСП юридичних послуг за співвідношенням «ціна — якість»; 2) аналізу порівняльних переваг ЮФ-конкурентів; 3) зіставлення економічних показників ЮФ із показниками юридичного бізнесу в цілому; 4) визначення інтегрального показника рівня КСП ЮФ за критеріями задоволення потреб клієнтів. Тобто виявити конкурентні переваги окремих ЮФ як суб'єктів господарювання можна тільки за допомогою прямого порівняння показників їх господарської діяльності та конкурентних позицій на ринку. Друге трактування визнає КСП фірми узагальнюючим показником стійкості її господарської діяльності, ефективного використання інтелектуального, фінансового, ринкового і трудового потенціалів. Для цього ЮФ повинна здійснювати самодіагностику своєї діяльності. Прихильники третього підходу пов'язують КСП ЮФ з особистою конкурентністю її партнерів та юристів.

Принципової суперечності тут немає. Більш того, визначення ринкових можливостей і конкурентних переваг ЮФ повинно виходити з одночасного використання усіх точок зору. Особливу ж увагу слід приділяти розробленню науково-методичного інструментарію конкурентної діагностики ЮФ, що робить дослідження комплексним і всебічним.

На наш погляд, у юридичному бізнесі можна застосовувати всі відомі форми організації конкурентної діагностики — аналітичну, експертну та імітаційну. Аналітична діагностика — це процес установлення рівня КСП ЮФ за допомогою статистичної інформації, використання результатів маркетингових досліджень, аналізу конкурентних карт ринку тощо. Експертна діагностика базується на даних, які отримують у процесі проведення експертних опитувань. Імітаційна діагностика надає інформацію про досліджуваний об'єкт шляхом імітаційного моделювання.

Доцільними будуть також експрес-діагностика і комплексна конкурентна діагностика ЮФ. Експрес-діагностика дозволяє з'ясувати поточну конкурентну ситуацію та проблемні «точки» на ринку юридичних послуг у короткостроковому періоді. Найчастіше виконується силами співробітниками ЮФ.

Комплексна конкурентна діагностика — це детальне аналітичне дослідження, що охоплює усі напрями роботи фірми і дає можливість сформувати системне уявлення про економічний стан ЮФ та її основних конкурентів, дати довгостроковий прогноз розвитку ЮФ і юридичного бізнесу в цілому, сформулювати стратегії розвитку ЮФ та підвищення її КСП. Така діагностика потребує багато часу, значного обсягу інформації і спеціальної професійної підготовки дослідників. Нерідко проводиться фахівцями зовнішніх консалтингових фірм.

Основними джерелами інформації для конкурентних досліджень ЮФ є:

1) спеціальні аналітичні продукти, що широко використовуються у практиці зарубіжних ЮФ.

Так, *Capital IQ* є програмним продуктом американської компанії Capital IQ (підрозділ Standart & Poor's і частина MCGraw-Hill). Має понад 4,2 тис. клієнтів. Пропонує фінансову інформацію та аналітичні послуги для інвестиційних компаній, банків, корпорацій, консалтингових фірм і університетів по всьому світу. Дозволяє аналізувати стан компанії на ринку, будувати фінансові моделі і виконувати інші фінансові завдання.

Nexis® — база даних матеріалів ЗМІ, створена американською компанією LexisNexis — глобальним постачальником інформаційних та аналітичних рішень для бізнесу в галузях міжнародного права, економічної безпеки та управління ризиками, маркетингу і PR, захисту інтелектуальної власності, доступна в режимі он-лайн. Аналітичний продукт *Nexis*® має понад 35 тис. джерел, серед яких є практично всі найбільші загальноінформаційні періодичні видання міжнародного значення (наприклад, International Herald Tribune, South China Morning Post, The New York Times, The Guardian, El Pais, The Economist, Frankfurter Allgemeine Zeitung, De Telegraaf, De Standaard), а також значна кількість галузевої періодики [5].

Mergermarket Intellegence розміщує детальні аналітичні статті щодо M&A проектів, які плануються або про які говорять навіть на рівні чуток. Має комплексну глобальну базу M&A з історичним аналізом кожної угоди, велику мережу спеціалізованих журналістів M&A, яка поширюється на 65 регіонів світу. Надсилає мобільні повідомлення про події на ринку M&A [6];

2) бази даних ЮФ та консалтингових компаній. Серед них: CRM-система ЮФ, яка надає інформацію про завершені фірмою проекти, клієнтів, співробітників та інше; відкриті бази: база пошуку Linkedin (найближчі конкуренти завжди є друзями один одного в Linkedin, так вони слідкують за промо-активністю, одержують доступи до контактів з друзями конкурента), база вакансій і резюме, бази даних податкових і митних органів, ЄДРПОУ, бази судових рішень та ін. [7]. Крім цього, дані для проведення досліджень мо-

жуть містити: опубліковані матеріали (періодика, Інтернет, звіти дослідницьких компаній тощо); інформацію державних органів; пошукові агенти; аналітичні ІТ-ресурси та ін.;

3) результати *due diligence* — всебічного дослідження діяльності компанії, її фінансового стану та позицій на ринку. В Україні такі дослідження останніми роками проводилися переважно при придбанні/продажі певного об'єкта інвестування, а його замовниками були здебільшого іноземні компанії. Причому дуже часто *due diligence* називають юридичним аудитом, а його головною метою вважається формування незалежної об'єктивної думки про достовірність фінансової інформації, правильність оформлення всіх документів компанії на предмет їх відповідності вимогам законодавства та внутрішнім правилам, у тому числі при поданні податкової та статистичної звітності. Однак саме такий інструментарій є корисним для самооцінки конкурентних позицій ЮФ.

Актуальними напрямами *due diligence* є:

– операційний аналіз, що досліджує всю історію бізнесу компанії: ринки, замовників, постачальників, продукцію (послуги), технологію виробництва, організаційну структуру, менеджмент; сильні та слабкі сторони розвитку бізнесу тощо;

– фінансовий аналіз, результатом якого є оцінка здатності фірми приносити прибуток. Для внутрішнього аналізу КСП ЮФ корисними будуть дослідження динаміки таких фінансових показників, як: середній дохід на партнера і середній дохід на юриста; середній прибуток на партнера і середній прибуток на юриста; валовий прибуток юриста (практики); чистий прибуток юриста (практики/фірми); співвідношення непрямих витрат до фонду оплати праці юристів; частка непрямих витрат у структурі видатків; середня кількість юристів на партнера (leverage); обсяг відпрацьованої, але не виставленої роботи (work-in-progress); ефективні відпрацьовані та виставлені години; ефективні погодинні ставки; структура дебіторської заборгованості; відсоток неплатежів (collection losses); динаміка зміни цін на послуги фірми [8];

– аналіз податкового стану бізнесу;

– конкурентний аналіз фірми з визначенням перспектив існування, можливостей розвитку виробництва, зіставлення з даними щодо потреб ринку та діяльністю основних конкурентів;

– правова експертиза діяльності фірми;

– перевірка фірми на наявність корупційних ризиків. За наявності останніх діловий партнер може відмовитися мати справу з фірмою [9].

Утім здійснити пряме порівняння показників господарської діяльності ЮФ та їх конкурентних позицій на юридичному ринку дуже складно через від-

сутність або закритість більшості потрібної інформації. Тому особливого значення набула методологія рейтингування ЮФ.

Міжнародними рейтингами ЮФ, як правило, користуються іноземні ЮФ, які шукають партнерів або радників на українському ринку юридичних послуг і потребують комплексної достовірної інформації. Аналогічно чинять українські ЮФ, якщо для їх клієнта потрібно знайти ЮФ в іншій юрисдикції, де українська ЮФ не має свого офісу. Гідна позиція в рейтингу дозволяє заявити про себе на міжнародній арені, розширити клієнтську базу, підвищити привабливість фірми, покращити імідж. При цьому звертають увагу на репутацію рейтингу, його методологію і професіоналізм аналітиків.

Методологія більшості міжнародних рейтингів базується на аналізі інформації, наданої самими фірмами, даних із відкритих джерел та оцінках надавачів рекомендацій. Протягом року упорядники вивчають інформацію, опитують юристів та їх клієнтів, проводять віддалені та очні зустрічі. Головними індикаторами потрапляння до рейтингового списку є рекомендації клієнтів та інших експертів співтовариства, показники виручки, чисельність штату, масштаб угод та їх значущість для ринку. Тобто рейтинги відображають професіоналізм і репутацію ЮФ одночасно. Як правило, у міжнародних каталогах не потрібно розкривати секретну комерційну інформацію та всі деталі угод, іноді достатньо загального опису. Рейтинги мають своє представництво в мережі Інтернет, що дає можливість усім охочим ознайомитися з результатами рейтингування та інформацією про учасників рейтингу [10].

Найвпливовішими міжнародними рейтингами є:

Chambers Global і *The Legal 500,* які сегментують учасників рейтингу за територіальним розташуванням та галузями права, і покривають більше 100 юрисдикцій у всьому світі;

довідники *Best Lawyers International* і *Who is Who Legal*, які ранжирують та складають каталог кращих юристів світу за галузями права на підставі анкетування юрисконсультів і експертів щодо їхньої діяльності;

рейтинг *The Lawyer European 100* від британського журналу The Lawyer, який включає найбільші ЮФ країн Європи (за винятком Великої Британії) та враховує фінансові і кількісні показники: оборот, прибуток у розрахунку на одного партнера, кількість юристів і партнерів.

До галузевих каталогів належать: *International Financial Law Review (IFLR 1000)* у галузі фінансового права, *World Trademark Review (WTR 1000)* і *Managing Intellectual Property Patent Survey* в галузі інтелектуальної власності.

Національні рейтинги ЮФ є поширеними у США. Серед найбільш відомих — *Best Lawyers, Super Lawyers, The American Lawyer, Law360, Vault Law*

100, Ranker. У той же час у країнах Азії не прийнято показувати клієнтам свої досягнення в рейтингах або така інформація надається без посилання на джерело [10].

В Україні найвпливовішим є рейтинг «*50 провідних юридичних фірм України*», який щорічно проводиться видавництвом «Юридическая практика». Для рейтингування застосовується багатофакторна модель оцінювання, що дозволяє інтегрувати кількісні та якісні показники роботи юристів, визначити реальне місце кожної ЮФ на ринку. Розрахунок рейтингу відбувається за низкою встановлених критеріїв: кількість юристів; складність супроводжуваних ними угод і судових спорів; дохідність ЮФ; фінансова ефективність. До уваги обов'язково береться репутація ЮФ у професійному середовищі та експертна оцінка одержаних результатів. Дані зводяться разом за допомогою зважених коефіцієнтів, величина яких є комерційною інформацією і не розголошується. Результати дослідження оформляються у вигляді таблиці, яка є різновидом рейтингів (числових показників, що відображають позицію ЮФ) і ренкінгів (ранжирування) ЮФ у конкурентному середовищі в розрізі певного показника діяльності [11].

Лідери в окремих галузевих практиках визначаються на основі досліджень того ж видавництва *Ukrainian Law Firms 2015. A Handbook for Foreign Clients*. Важливою складовою дослідження є визначення найбільших публічних проектів, які супроводжували ЮФ протягом досліджуваного періоду, за винятком тих, інформація про які надавалася на умовах конфіденційності.

Важливу інформацію для українського юридичного бізнесу містить національне рейтингування юристів. Воно базується на щорічному всеукраїнському дослідженні якості надання юридичних послуг «Вибір клієнта. Топ-100 найкращих юристів України». Позиціонується як об'єктивний український довідник-посібник для українського бізнесу, сформований самими представниками бізнесу.

Методологія дослідження розроблена «Юридичною газетою» і ґрунтується на анкетуванні споживачів юридичних послуг — представників українського та міжнародного бізнесу. Останнім надається перелік юридичних практик, у яких їм, виходячи з власного досвіду, пропонується назвати імена найкращих юристів України. Після отримання та обробки даних (шляхом математичного обчислення кількості голосів) формується список із 100 найкращих юристів, які за результатами анкетування набрали найбільшу кількість балів. Сам список подається за алфавітним принципом.

У 2014 р. опитування проводилося партнером проекту — дослідницькою компанією NOKs fishes. Об'єктами дослідження було обрано підприємства, що увійшли до рейтингів, складених бізнес-виданнями України: «Forbes-

Україна», «Delo.ua». Загалом конфіденційні відповіді в порядку зворотного зв'язку надійшли від корпоративних юристів понад 2000 українських та міжнародних підприємств та керівників компаній, які співпрацюють із вітчизняними ЮФ та локальними офісами міжнародних юридичних компаній. У складовому співвідношенні: із 100% анкет — 84% заповнено юристами, 16% — керівниками підприємств [12].

Висновки. Основна мета конкурентної діагностики полягає у кращому розумінні планів і прийомів роботи конкурентів фірми, уточненні її конкурентних переваг і КСП, розробленні такої конкурентної стратегії, яка дає можливість досягти кращих ділових результатів порівняно з конкурентами. Конкурентна діагностика орієнтована на майбутнє ЮФ і має стати складовою конкурентного стратегічного управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Юридична фірма: пошук моделі ефективного менеджменту : наук.-практ. вид. / Л. С. Шевченко, С. М. Макуха, О. С. Марченко та ін. – Х. : Право, 2014. – 204 с.
2. Конкурентная диагностика фирмы: концепция, содержание, методы : монография / Л. С. Шевченко, В. И. Торкатюк, Н. А. Кизим, А. Л. Шутенко. – Харьков : ИД «ИНЖЭК», 2008. – 240 с.
3. Менеджмент юридичної фірми [Електронний ресурс] : конспект лекцій / Л. С. Шевченко, С. М. Макуха, О. С. Марченко, І. А. Вовк, О. В. Овсієнко. – Х. : Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2013. – 135 с. – Режим доступу : http://library.nulau.org.ua.
4. Діденко Є. О. Управління конкурентоспроможністю юридичної компанії на основі визначення ключових факторів успіху в умовах насиченого конкурентного середовища [Електронний ресурс] / Є. О. Діденко, А. Г. Ткаченко // Технології та дизайн. – 2014. – №4 (13). – Режим доступу: http://knutd.com.ua/publications/pdf/Ukrainian_editions/Didenko2015052215.pdf.
5. Nexis [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nexis.com/auth/signonform.do?localeParams=en_US_ukBusiness; http://www.lexisnexis.com/en-us/home.page.
6. Руженцева Є. PRoект року [Електронний ресурс] / Є. Руженцева // Укр. юрист. – 2014. – №11. – Режим доступу: http://jurist.ua/?article/787.
7. Дугинова Н. Юридичний маркетинг – зона кабінетних досліджень [Електронний ресурс] / Н. Дугинова. – Режим доступу: http://pravotoday.in.ua/ua/press-centre/publications/pub-897.
8. Нікітіна, І. Фінансовий квест [Електронний ресурс] / І. Нікітіна // Укр. юрист. – 2013. – №4. – Режим доступу: http://jurist.ua/?article/394.
9. Шерстюк В. Новий формат. Послуги Due diligence включають не лише юридичний аудит [Електронний ресурс] / В. Шерстюк // Консалтинг в Україні. Єдиний журнал про консалтинг. – Режим доступу: http://consulting-ua.com/wp-content/uploads/2012/10/08-09-2007_newf1.doc.

10. Участие юридической фирмы в рейтингах: маркетингу на заметку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://365communications.com/2015/04/28/uchastie-uridicheskoi-firmi-v-reitingah.
11. 50 ведущих юридических фирм Украины 2015 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://top50.com.ua/ru/2015.
12. Осмоловська О. Клієнтський вибір – ТОП-100 найкращих юристів України 2014 [Електронний ресурс] / О. Осмоловська. – Режим доступу: http://yur-gazeta.com/publications/actual/klientskiy-vibir--top100-naykrashchih-yuristiv-ukrayini2014.html.

REFERENCES

1. Shevchenko L. S., Makukha S. M., Marchenko O. S. (2014). Yurydychna firma: poshuk modeli efektyvnoho menedzhmentu. Kharkiv: Pravo.
2. Shevchenko L. S., Torkatyuk V. I., Kizim N. A., Shutenko A. L. (2008). Konkurentnaya diagnostika firmy: kontseptsiya, soderzhanie, metody. Kharkov: «INZHEK».
3. Shevchenko L. S., Makukha S. M., Marchenko O. S., Vovk I. A., Ovsiyenko O. V. (2013). Menedzhment yurydychnoi firmy: konspekt lektsii. Kharkiv: NU «Yurydychna akademiya Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho». Retrieved from: http://library.nulau.org.ua.
4. Didenko Ye. O., Tkachenko A. H. (2015). Upravlinnia konkurentospromozhnistiu yurydychnoi kompanii na osnovi vyznachennia kliuchovykh factoriv uspikhu v umovakh nasychenoho konkurentnoho seredovyshcha. Retrieved from: http://knutd.com.ua/publications/pdf/Ukrainian_editions/Didenko2015052215.pdf.
5. Nexis. Retrieved from: http://www.nexis.com/auth/signonform.do?localeParams=en_US_ukBusiness; http://www.lexisnexis.com/en-us/home.page.
6. Ruzhentseva Ye. (2014). PRoekt roku. Ukrainskyi yuryst. 11. Retrieved from: http://jurist.ua/?article/787.
7. Duhynova N. Yurydychnyi marketynh – zona kabinetnykh doslidzhen. Retrieved from: http://pravotoday.in.ua/ua/press-centre/publications/pub-897.
8. Nikitina I. (2013). Finansovyi kvest. Ukrainskyi yuryst. 4. Retrieved from: http://jurist.ua/?article/394.
9. Sherstyuk V. (2007). Novyi format. Posluhy Due diligence vklyuchayut ne lyshe yurydychnyi audit. Kosaltynh v Ukraini. Yedynyi zhyrnal pro konsaltynh. Retrieved from: http://consulting-ua.com/wp-content/uploads/2012/10/08-09-2007_newf1.doc.
10. Uchastie yuridicheskoy firmy v reytingakh: marketologu na zametku. Retrieved from: http://365communications.com/2015/04/28/uchastie-uridicheskoi-firmi-v-reitingah.
11. 50 vedushchikh yuridicheskikh firm Ukrainy 2015 goda. Retrieved from: http://top50.com.ua/ru/2015.
12. Osmolovska O. (2014). Klientskyi vybir – TOP-100 naikrashchykh yurystiv Ukrainy 2014. Retrieved from: http://yur-gazeta.com/publications/actual/klientskiy-vibir--top100-naykrashchih-yuristiv-ukrayini2014.html.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2015.

Л. С. ШЕВЧЕНКО
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

КОНКУРЕНТНАЯ ДИАГНОСТИКА ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ: МИРОВАЯ ПРАКТИКА И ЕЕ ВНЕДРЕНИЕ В УКРАИНЕ

Раскрыто содержание понятий «конкурентная диагностика» и «конкурентоспособность фирмы». Аргументированы особенности определения уровня конкурентоспособности юридической фирмы путем использования аналитических продуктов; анализа финансовых показателей деятельности; позиционирования в международных и национальных рейтингах. Проанализирована методика оценивания индивидуальной конкурентоспособности украинских юристов.

Ключевые слова: юридическая фирма, конкурентная диагностика, конкурентоспособность юридической фирмы, рейтинг юридической фирмы.

L. S. SHEVCHENKO
Doctor of Economic Sciences, Full Professor, Head of the Economic Theory Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

COMPETITIVE DIAGNOSTICS OF A LAW FIRM: THE WORLD EXPERIENCE AND ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE

Problem setting. A modern law firm (LF) always competes with other participators of a legal services market and requires knowledge of methods and procedures of competitive diagnostics on the part of each partner and lawyer.

Recent research and publication analysis. In Ukraine, issues of competitiveness of firms are examined by Z. M. Borysenko, I. Z. Dolzhanskyi, M. O. Kyzym, and S. M. Klymenko. However, there is lack of papers dedicated to methods of evaluation of law firm competitiveness.

Paper objective. The article objective is to analyze the sense, the main forms, and methods of competitive diagnostics and to determine a competitiveness rate of a law firm.

Paper main body. In the wide sense, law firm competitive diagnostics is referred to as economic evaluation of the firm economic activity under conditions of increasing competition. In the narrow sense, the diagnostics is the practical activity related to determination of a competitiveness rate of each business entity, systematic collection and processing information about a business on the whole, evaluation of the current state of a firm and its rivals; prevention of threats for competition; development of measures aimed at decrease of negative consequences of competition, and application of a competitive mechanism for further development of a firm.

The main objects of the law firm competitive diagnostics are as follows: competition in the legal services business, its types, methods, and a mechanism; competitive advantages of law firms and their sources; law firm competitiveness in a target market.

It is expedient to apply all known forms of organizing competitive diagnostics, i.e. analytical, expert, and imitational ones, in the legal services business. Express diagnostics and complex competitive diagnostics of a law firm are also important.

The author considers the main methodical approaches to determination of a competitive rate of a LF: application of special analytical products and databases; analysis of figures of the economic activity, using *due diligence* instruments; positioning of a LF in international rankings (Chambers Global, The Legal 500, Best Lawyers International, Who is Who Legal, etc.) and national rankings («50 leading law firms of Ukraine»); determination of individual competitiveness of lawyers.

Conclusion of the research. The main purpose of carrying out the competitive diagnostics consists in substantiation of competitive advantages and competitiveness of the firm and development of an effective competitive strategy.

Short Abstract for an article

Abstract. The article defines the sense of concepts «competitive diagnostics» and «firm competitiveness». The author substantiates peculiarities of determination of a competitiveness rate of a law firm due to application of analytical instruments, analysis of financial indices of the activity, positioning in international and national rankings. The author has analyzed procedures of evaluation of individual competitiveness of Ukrainian lawyers.

Key words: law firm, competitive diagnostics, law firm competitiveness, law firm ranking.

ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО

УДК 346.3(477)

В. С. МІЛАШ
доктор юридичних наук, доцент,
професор кафедри господарського
права Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків
e-mail: mvss@mail.ru
ORCID ID: orcid.org/0000-0001-5980-8184

ДОГОВІРНІ АСПЕКТИ ГОСПОДАРСЬКО-ВИРОБНИЧИХ ВІДНОСИН У СФЕРІ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

Розглянуто проблемні аспекти правового регулювання господарсько-виробничих відносин договірного характеру, які виникають, існують і припиняються в мережі Інтернет. На основі аналізу українського законодавства та європейського досвіду правового забезпечення відносин у сфері електронної комерції запропоновано ряд рекомендацій, спрямованих на оптимізацію й удосконалення правового регулювання господарських відносин у межах національного сегменту електронної комерції B2B.

Ключові слова: господарсько-виробничі відносини, суб'єкти господарювання, електронна комерція, електронний договір, електронні торговельні майданчики.

Постановка проблеми. Під час безпосереднього здійснення господарської діяльності у глобальній телекомунікаційній мережі Інтернет між суб'єктами господарювання виникають майнові та інші відносини, більшість із яких набувають договірних форм. Такі відносини належать до сфери електронної комерції, щодо загального розуміння змісту якої на теоретичному рівні сформувалися два основні підходи. У вузькому розумінні електронна комерція (e-commerce) розглядається як торгівля через мережу Інтернет, у широкому —

© Мілаш В. С., 2016

як ведення бізнесу в глобальних інформаційних мережах, що охоплює електронний обмін інформацією (Electronic Data Interchange, EDI), електронний рух капіталу (Electronic Funds Transfer, EFS), електронну торгівлю (E-Trade), електронні гроші (E-Cash), електронний маркетинг (E-Marketing), електронний банкінг (E-Banking), електронні страхові послуги (E-Insurance) тощо [1]. Проте як законодавче визначення електронної комерції, так і низка інших термінів та конструкцій, що отримали законодавчу формалізацію в Законі України «Про електронну комерцію» від 3 вересня 2015 р. №675-VIII, не тільки не несуть на собі «відбиток» наукових розробок цієї проблематики, а взагалі позбавлені певного логічного змісту. Це стосується навіть самого визначення електронної комерції, яку відповідно до ст. 3 названого законодавчого акта дефінують як відносини, що спрямовані на отримання прибутку і виникають під час учинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав та обов'язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, унаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру [2]. Тоді постає питання: яким чином відносини можуть бути спрямовані на досягнення вказаної мети?

Одним із найбільш розвинених сегментів сфери електронної комерції є сегмент B2B (business-to-business), репрезентований системою господарсько-виробничих відносин, договірний механізм формування та реалізації яких в електронному форматі не відповідає цілком сучасним потребам учасників цих відносин і рівню розвитку останніх у межах електронного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях вітчизняних і зарубіжних учених розглядалися різні питання правового забезпечення розвитку електронної комерції. Серед дослідників, які розробляли цю проблематику, слід назвати М. М. Дутова, В. М. Желіховського, С. В. Злобіна, Я. А. Карева, Н. В. Корягіна, А. Н. Кучер, А. М. Новицького, В. Л. Плескач, А. В. Сладкова, Л. Д. Тимченка, А. В. Чучковську та інших. Проте багато аспектів зазначеної проблематики залишилося поза межами досліджень, а прийняття 3 вересня 2015 р. довгоочікуваного Закону України «Про електронну комерцію» спричинило появу цілої низки суперечностей і поставило більше запитань, ніж відповідей, започаткувавши новий етап наукових досліджень у цьому напрямі.

Формулювання цілей. Мета цієї статті — дослідити стан господарсько-правового забезпечення договірних відносин у сфері електронної комерції B2B, висвітлити проблемні питання, що виникають у цій царині, а також подати теоретичні і практичні рекомендації щодо вдосконалення нормативного й договірного регулювання господарсько-виробничих відносин електронного формату.

Виклад основного матеріалу. Господарсько-виробничі відносини у сфері електронної комерції ґрунтуються на єдиній інформаційній системі та репрезентовані як інформаційним (переддоговірним) етапом, пов'язаним із веденням «віртуальних переговорів» та укладанням за потреби переддоговірних угод (меморандумів про взаєморозуміння, угод про наміри), так і власне договірним етапом, пов'язаним із безпосереднім укладенням договорів за допомогою мережі Інтернет. Відповідно до ст. 11 Закону України «Про електронну комерцію» електронний договір укладається шляхом пропонування його укласти (оферти) однією стороною та її прийняття (акцепту) другою стороною. Пропонування укласти електронний договір (оферта) може бути зроблене шляхом надсилання комерційного електронного повідомлення, розміщення пропозиції (оферти) у мережі Інтернет або інших інформаційно-телекомунікаційних системах. При цьому комерційне електронне повідомлення у ст. 3 означеного законодавчого акта визначене як електронне повідомлення *в будь-якій формі*, метою якого є пряме чи опосередковане просування товарів, робіт чи послуг або ділової репутації особи, яка провадить господарську або незалежну професійну діяльність (курсив автора. — *В. С.*). Електронний договір вважається укладеним з моменту одержання особою, яка надіслала пропозицію укласти такий договір, відповіді про прийняття цієї пропозиції в порядку, визначеному ч. 6 цієї статті, що цілком узгоджується з положеннями ч. 1 ст. 640 ЦК України [3]. У свою чергу відповідь особи, якій адресована пропозиція укласти електронний договір, про її прийняття (акцепт) може бути надана шляхом: а) надсилання електронного повідомлення особі, яка зробила пропозицію укласти електронний договір, підписаного в порядку, передбаченому ст. 12 Закону України «Про електронну комерцію»; б) заповнення формуляра заяви (форми) про прийняття такої пропозиції в електронній формі, що підписується в порядку, передбаченому ст. 12 Закону України «Про електронну комерцію»; в) учинення дій, що вважаються прийняттям пропозиції укласти електронний договір, якщо зміст таких дій чітко роз'яснено в інформаційній системі, у якій розміщено таку пропозицію, і ці роз'яснення логічно пов'язані з нею [2]. Розміщення на веб-сайті підприємства або фізичної особи — суб'єкта підприємницької діяльності — пропозиції укласти договір, адресованої невизначеному колу осіб (тобто оферти публічного договору приєднання), зазвичай притаманне моделі відносин B2C під час продажу через мережу Інтернет товарів і послуг споживачам. *Моделі господарсько-виробничих відносин B2B властиве* використання специфічних видів веб-сайтів категорії B2B — торговельних концентраторів, що в межах певної галузі суспільного виробництва з'єднують продавців та оптових покупців певних товарів, або *здійснення обміну електронними повідомленнями, адресованими*

конкретній особі (потенційному договірному контрагентові). Варто також звернути увагу на те, що укладенню договору у сфері електронної комерції B2B може передувати тривалий процес узгодження сторонами договірних умов і, відповідно, багаторазовий обмін електронними повідомленнями, через які здійснюються оферта та її акцепт. Зрештою, договір може бути формалізований у вигляді єдиного документа, на який накладаються електронні підписи обох сторін, або «пакетом» електронних повідомлень даних, у тому числі поданих у формі документів з їх обов'язковими реквізитами, зокрема електронним підписом їх відправника. У випадку, коли ті самі договірні умови одночасно вміщено в різних електронних повідомленнях, якими сторони обмінювалися під час тривалого узгодження змісту договору, потенційно можливі колізії цього змісту. Більше того, додатковим джерелом змістових колізій договірних умов є передбачений законодавством новий підхід щодо порядку визначення змісту умов електронного договору. Так, згідно із ч. 5 ст. 11 Закону України «Про електронну комерцію» пропонування укласти електронний договір (оферта) може містити умови, що наявні в іншому електронному документі, шляхом перенаправлення (відсилання) до нього. Особі, якій адресована пропозиція укласти електронний договір (оферта), має надаватися безперешкодний доступ до електронних документів, що визначають умови договору, шляхом перенаправлення (відсилання) до них. Включення до електронного договору умов, що містяться в іншому електронному документі, шляхом перенаправлення (відсилання) до такого документа, якщо сторони електронного договору мали змогу ознайомитися з ним, не може бути підставою для визнання правочину нікчемним. Отже, законодавець використовує нову конструкцію так званих «відсильних договірних умов», але залишає відкритим питання про те, до якого саме «іншого електронного документа» може бути здійснене відсилання? Таким документом може бути електронне повідомлення з обов'язковими реквізитами документа, яке було отримане учасником віртуальних переговорів у процесі їх проведення, оформлена належним чином електронна попередня угода, електронний генеральний договір чи взагалі раніше укладений між тими самими сторонами електронний договір, предмет якого є тотожним предметові договору, що укладається, тощо.

У цілому механізм розв'язання змістових колізій договірних умов ґрунтується на загальних правилах тлумачення змісту правочину, визначених ст. 213 ЦК України [3]. При цьому значно знизити ризик виникнення вказаного явища, яке дестабілізує договірну діяльність, можна за допомогою письмового оформлення сторонами договору протоколу узгодження розбіжностей чи вміщення в договір застереження про те, які саме електронні повідомлення

даних, якими вони обмінювалися під час ведення віртуальних переговорів, якщо договір не викладено у формі єдиного документа, фіксують остаточний варіант досягнутої ними домовленості.

Слід зазначити, що право деяких європейських країн визнає як окрему спеціальну процедуру укладення договору у процесі тривалих переговорів — укладення договорів з використанням листів про підтвердження. Сама теорія листів про підтвердження сформувалася в доктрині та практиці Німеччини, де такі листи наділяють доказовим та уточнювальним значенням, оскільки під час тривалого обговорення договірних умов досить часто буває складно визначити їх остаточний варіант. Для уникнення непорозумінь із цього приводу вже узгоджені умови фіксуються однією зі сторін у листі про підтвердження, яке надсилається іншій стороні. Якщо остання протягом розумного часу не заперечить умови, уміщені в отриманому нею листі про підтвердження, такі умови стають договірними. Мовчання адресата листа означає акцепт викладених у ньому умов. Листи про підтвердження можуть використовуватися у двох ситуаціях. По-перше, коли договір між сторонами вже був укладений, а лист про підтвердження тільки підсумовує узгоджені сторонами договірні умови та виконує виключно уточнювальну роль. По-друге, коли сторони під час переговорів узгодили низку умов, але сам договір ще не уклали. У цьому випадку лист про підтвердження виконує не тільки уточнювальну, а й доказову функцію (договір між сторонами буде вважатися укладеним на умовах, викладених у листі про підтвердження, у випадку його невідхилення адресатом). Під час обговорення зазначеної теорії серед вчених та практиків виникли небезпідставні зауваження про можливість зловживань з боку відправника листа про підтвердження у випадку визнання за ним доказового значення. Так, зокрема, відправник листа може включати в нього умови, що значно відрізняються від реально узгоджених сторонами умов. У свою чергу, якщо інша сторона протягом розумного терміну не відмовиться від цих умов, вона буде вважатися зв'язаною договором, що містить невигідні для неї умови. У зв'язку із цим законодавство деяких країн (Австрії, Швейцарії, Франції та ін.) відмовилося від визнання доказового значення листів про підтвердження та нині виходить тільки з можливості використання листів про підтвердження, лише коли договір уже укладено (тобто визнає за ними тільки уточнювальне значення) [4, с. 330, 331].

Крім того, що сучасній міжнародній комерційній практиці відоме інтеграційне застереження як умова договору, викладеного у формі єдиного документа, що дає змогу виключити можливість розгляду всіх попередніх заяв, обіцянок та домовленостей сторін (у тому числі умов переддоговірних угод), не відбитих у такому документі, як договірні умови. Якщо інтеграційне за-

стереження спеціально не узгоджується сторонами, це означає тільки припущення того, що попередні домовленості сторін не є частиною договору. Перешкоджати застосуванню інтеграційного застереження може поведінка чи заява однієї зі сторін, на які розумно покладалася інша сторона (ст. II — 4:104 Принципів, визначень та модельних правил Європейського приватного права — далі за текстом — DCFR). Відповідно до положень DCFR попередні переддоговірні заяви й домовленості сторін не тільки можуть використовуватися для тлумачення договору, якщо сторони особливою угодою не виключили чи не обмежили дію вищезазначеного правила, але й можуть розглядатися як такі, що містять умови договору, якщо інша сторона обґрунтовано вважала, що ці заяви зроблено з метою їх включення у договір [5, с. 143, 145, 191]. Українське законодавство не пов'язує з переддоговірними угодами (за винятком попереднього договору) настання юридичних наслідків, проте під час тлумачення змісту окремих частин правочину визнає можливість звернення до змісту попередніх переговорів, усталеної практики відносин між сторонами, їх подальшої поведінки та інших обставин, що мають істотне значення (ч. 4 ст. 213 ЦК України). Це, безумовно, актуалізує потребу забезпечення належного оформлення господарсько-договірних операцій у процесі електронної взаємодії суб'єктів господарювання та чіткої кваліфікації самими сторонами їхніх електронних повідомлень як форми здійснення оферти та її акцепту (як джерел договірних умов) чи переддоговірних заяв, зроблених у процесі узгодження остаточного змісту договору.

Розкриваючи зміст терміна «електронний договір», вітчизняний законодавець наголошує на електронній формі домовленості сторін, проте визначення надає не їй, а електронній формі представлення (подання) інформації. Таке представлення визначене ст. 3 Закону України «Про електронну комерцію» як спосіб документування інформації, що означає її створення, запис, передачу або збереження в цифровій чи іншій нематеріальній формі за допомогою електронних, магнітних, електромагнітних, оптичних або інших засобів, здатних до відтворення, передачі чи зберігання цієї інформації [2]. ЦК України розглядає електронну форму правочину як різновид письмової. Так, згідно із ч. 1 ст. 205 ЦК України правочин може здійснюватися усно або в письмовій (електронній) формі [3]. Проте аналіз змісту Закону України «Про електронну комерцію» свідчить про визнання можливості укладання електронного договору не тільки в письмовій формі, але не дає змоги з'ясувати чітке законодавче бачення взаємозв'язку та характеру співвідношення термінів «електронний договір» — «електронна форма договору» — «письмова форма договору». Так, згідно із ч. 12 ст. 11 Закону України «Про електронну комерцію» тільки електронний договір, укладений шляхом обміну електронними

повідомленнями та підписаний у порядку, визначеному ст. 12 цього Закону, прирівнюється за правовими наслідками до договору, укладеного у письмовій формі [2].

Відповідно до вимог сучасної міжнародної комерційної практики, якщо договір передбачається укласти з використанням інформаційних технологій, тобто без особистої взаємодії, обов'язковою вимогою є попереднє надання (до здійснення оферти та/або її акцепту) інформації про: а) послідовність технічних дій, що мають бути здійснені для укладення договору; б) оформлення майбутнього договору (чи буде договір оформлений у документальній формі та чи буде доступ до документа); в) технічні можливості виявлення й виправлення помилок введення даних до здійснення іншою стороною оферти чи її акцепту; г) усі умови договору, що укладається. Ненадання вищевказаної інформації підприємцем (ініціатором електронної взаємодії) наділяє його контрагента правом відмовити від договору, укладеного дистанційним шляхом, протягом 14 днів з моменту його укладення (ст. II — 3:105, ст. II — 5:103 DCFR) [5, с. 131, 153]. Відповідно під час укладання договору через мережу Інтернет процедурні аспекти договірної діяльності, які в Україні й у більшості інших країн не регламентовані на законодавчому рівні, об'єктивно потребують узгодження на координаційному рівні між учасниками майбутньої електронної трансакції. Однак відповідно до ч. 2 ст. 11 Закону України «Про електронну комерцію» *електронний договір*, крім визначених ЦК України істотних умов для відповідного виду договору, *може* (а не повинен. — *В. С.*) *містити інформацію про:* технологію (порядок) укладення договору; порядок створення та накладання електронних підписів сторонами договору; можливість і порядок внесення змін до умов договору; спосіб і порядок прийняття пропозиції укласти електронний договір (акцепт); порядок обміну електронними повідомленнями та інформацією між сторонами під час виконання ними своїх зобов'язань; технічні засоби ідентифікації сторони; порядок внесення змін до помилково відправленого прийняття пропозиції укласти електронний договір (акцепт); посилання на умови, що включаються до договору, шляхом перенаправлення (відсилання) до іншого електронного документа й порядок доступу до такого документа; спосіб зберігання та подання електронних документів, повідомлень, іншої інформації в електронній формі та умови доступу до них; умови виготовлення та отримання паперових копій електронних документів; можливість вибору мови, що використовується під час укладання та виконання договору; інші відомості.

Згідно із ч. 3 ст. 207 ЦК України використання електронного підпису або іншого аналога власноручного підпису під час вчинення правочинів допускається у випадках, встановлених законом, іншими актами цивільного законо-

давства, або за письмовою згодою сторін, у якій мають міститися зразки відповідних аналогів їхніх власноручних підписів [3]. Виникають запитання: 1) чи завжди потрібна окрема письмова згода сторін про використання електронних підписів під час укладання ними договору; 2) чи впливає відсутність такої згоди на чинність договору, засвідченого електронними підписами. Вітчизняне законодавство у сфері електронного документообігу не дає прямої відповіді на ці запитання, вирішення яких, на наш погляд, потребує врахування низки чинників. По-перше, оформлення договірних відносин у вигляді електронної документації об'єктивно унеможливлює засвідчення останньої власноручними підписами, а сам факт такого оформлення підтверджує свідому згоду сторін щодо дистанційної взаємодії з використанням електронних документів, включаючи їх обов'язкові реквізити. По-друге, електронний документообіг є сукупністю процесів створення, оброблення, відправлення, передання, отримання, зберігання, використання і знищення електронних документів, які виконуються із застосуванням перевірки цілісності й у разі потреби з підтвердженням факту отримання таких документів, що згідно зі ст. 14 Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22 травня 2003 р. № 851-IV здійснюється відповідно до законодавства України або *на підставі договорів, що визначають взаємовідносини суб'єктів електронного документообігу* [6] (курсив наш. — *В. С.*). Чинне законодавство регулює відносини, пов'язані з використанням електронних цифрових підписів, і визначає, що перевірка цілісності електронних документів може проводитися шляхом перевірки таких підписів. Крім того, ст. 3 Закону України «Про електронний цифровий підпис» від 22 травня 2003 р. № 852-IV визначає три умови[1], за дотримання яких електронний цифровий підпис прирівнюється до власноручного підпису. При цьому вказаний вище Закон безпосередньо виходить з неможливості визнання електронного підпису недійсним лише через те, що він має електронну форму або не ґрунтується на посиленому сертифікаті ключа [7]. Це означає, що документально оформлений договір не може бути позбавлений дійсності або позовної сили лише на тій підставі, що під час його укладання сторони використовували електронні документи, створення яких завершується накладанням інших видів електронного підпису. Відповідно до ст. 6 Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» використання інших видів електронних підписів в електронному документообігу здійснюється суб'єктами

[1] 1) Електронний цифровий підпис підтверджено з використанням посиленого сертифіката ключа за допомогою надійних засобів цифрового підпису; 2) під час перевірки використовувався посилений сертифікат ключа, чинний на момент накладення електронного цифрового підпису; 3) особистий ключ підписувача відповідає відкритому ключу, зазначеному в сертифікаті.

електронного документообігу на договірних засадах [6], які не можуть зводитися виключно до письмової згоди сторін про використання електронних підписів зі зразками цих підписів. На нашу думку, систематична ділова співпраця суб'єктів господарювання в електронному форматі об'єктивно потребує укладання між ними *генеральної угоди про загальні засади договірної взаємодії через систему електронного документообігу*. Названа угода буде спрямована на уніфікацію процедурних аспектів укладення договорів через мережу Інтернет.

Як уже зазначалося, сфері електронної комерції B2B притаманний не тільки обмін електронними повідомленнями, адресованими завжди конкретній особі (як спосіб укладання договору), а й використання специфічних видів веб-сайтів — торговельних концентраторів, на яких зібрана інформація про ціни на продукцію в усіх зареєстрованих виробників і постачальників, умови її оплати й доставки. Також існує можливість пошуку та сортування даних за різними параметрами (наприклад, за видом продукції, за певним ціновим діапазоном тощо) і часто — можливість безпосереднього здійснення замовлення та його оплати за допомогою системи електронних платежів. У більшості випадків на сайті подано відомості про потенційних покупців певної продукції, інформаційно-аналітичні ресурси та новини щодо цього ринкового сегменту, які допомагають підприємцям орієнтуватися в поточній ситуації. Наприклад, торговельний концентратор «Agriukraine.com — Усе для агробізнесу» (www.agriukraine.com) — пропонує українським бізнесменам торговельний майданчик типу B2B з доступом до всіх торговельних позицій агросектору та можливостями пошуку продукції агропромислового комплексу і продуктів її перероблення, сільгоспмашин і обладнання, палива, нерухомості тощо. Крім того, тут можна ознайомитися з новинами агробізнесу, технологічними новинами, аналітикою, ціновими індикаторами. Нині український законодавець залишає поза увагою питання створення та функціонування електронних торговельних майданчиків, орієнтованих на певну групу як покупців або продавців (закритих), так і тих, що дають можливість взаємодіяти всім суб'єктам ринку без обмежень (відкритих). За ознакою створення та належності електронні торговельні майданчики належать до таких категорій: майданчики, створені продавцями; майданчики, створені покупцями; майданчики, створені третьою стороною. Основними організаційними моделями електронних торговельних майданчиків є три групи сайтів: 1) сайт-каталог (агрегатор) — віртуальний каталог, який об'єднує окремі каталоги значної кількості постачальників і пропонує їх цільовим категоріям покупців (останні на такому сайті мають змогу порівнювати товари за багатьма параметрами одночасно — за ціною, датою постачання, наявністю та суттю гарантій, на-

явністю інформації щодо обслуговування тощо); 2) сайт-аукціон, що надає постачальникам місце для розпродажу товарних запасів (на відміну від каталогу, ціна не є чітко фіксованою, а встановлюється під час торгів); 3) сайт-біржа, що дає змогу виробникам здійснювати оптову купівлю-продаж товарів на ринку реального товару з умовою негайного постачання й оплати (ціни на таких сайтах серйозно коливаються, оскільки значною мірою залежать від попиту і пропозиції).

Висновки. Зараз існує нагальна потреба у формуванні теоретичних підходів щодо оптимізації правового забезпечення господарсько-виробничих відносин у сфері електронної комерції B2B та в розроблянні на їх основі пропозицій щодо модернізації українського законодавства у сфері електронної комерції відповідно до вимог сучасної міжнародної комерційної практики в цій царині. Потребує вдосконалення насамперед новий Закон України «Про електронну комерцію» в частині: а) поширення сфери його дії на інші сегменти сфери електронної комерції, окрім сегментів B2B (business-to-business) та B2C (business-to-consumer); б) термінології (коригування нормативних термінів); в) регламентації загального порядку укладання електронного договору та доповнення його положеннями про спеціальні процедури укладення договорів (через електронні біржі, аукціони тощо), які взагалі законодавець обійшов увагою тощо. Крім того, постійна електронна взаємодія суб'єктів господарсько-виробничих відносин потребує встановлення на рівні координаційного регулювання (у формі генеральної угоди) загальних засад договірної взаємодії через систему електронного документообігу): загальних правил обміну сторонами електронними повідомленнями даних, через які будуть здійснюватися оферта та її акцепт, а також формати надання цих повідомлень; порядок створення та накладання електронних підписів на означені повідомлення, а також зразки цих підписів; можливість та умови укладання договорів через електронних агентів; порядок внесення змін до договору та його розірвання; засоби захисту інформації, отриманої сторонами в процесі укладання електронних договорів, способи зберігання та процедури перевірки цілісності електронних повідомлень, а також умови електронного доступу до них; умови про відповідальність за організацію охорони та забезпечення безпеки й необхідного рівня захисту власних інформаційних систем і розміщених у них електронних повідомлень тощо) у процесі тривалої співпраці сторін. Крім того, якщо електронний договір не викладено у формі єдиного документа або він містить відсильні договірні умови, сторонам потрібно на рівні координаційного регулювання (у формі інтеграційного застереження чи угоди) визначити, які саме електронні повідомлення даних, якими вони обмінювалися у процесі ведення віртуальних переговорів, фіксують остаточний варіант

досягнутої ними домовленості та/або до яких електронних документів може здійснюватися перенаправлення (відсилання) для визначення змісту деяких договірних умов.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Мельник О. В. Електронна комерція як складова частина електронного бізнесу: XI Міжнародна наукова інтернет-конференція «Сучасна наука XXI століття» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://intkonf.org/melnik-ov-elektronna-komertsiya.
2. Про електронну комерцію [Електронний ресурс] : Закон України / Верхов. Рада України : офіц. сайт. – Режим доступу: http:// zakon3.rada.gov.ua/laws/show/675-19.
3. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України / Верхов. Рада України : офіц. сайт. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15.
4. Кучер А. Н. Теория и практика преддоговорного этапа: юридический аспект / А. Н. Кучер. – М. : Статут, 2005. – 363 с.
5. Модельные правила европейского частного права / пер. с англ. ; науч. ред. Н. Ю. Рассказова. – М. : Статут, 2013. – 989 с.
6. Про електронні документи та електронний документообіг [Електронний ресурс] : Закон України / Верхов. Рада України : офіц. сайт. – Режим доступу: http: //zakon3.rada.gov.ua/laws/show/851-15.
7. Про електронний цифровий підпис [Електронний ресурс] : Закон України / Верхов. Рада України : офіц. сайт. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/852-15.

REFERENCES

1. Mel'nyk O. V. Elektronna komertsija jak skladova chastyna elektronnogo biznesu: XI Mizhnarodna naukova internet-konferentsija "Suchasna nauka XXI stolittya". Retrieved from: http://intkonf.org/melnik-ov-elektronna-komertsiya.
2. Pro elektronnu komertsiju. Verkhovna Rada Ukrayiny: ofits.sayt. Retrieved from: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/675-19.
3. Tsyvil'nyj kodeks Ukrayiny. Verkhovna Rada Ukrayiny: ofits.sayt. Retrieved from: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15.
4. Kucher A. N. (2005) Teorija i praktika preddogovornogo etapa: juridicheskij aspect. M.
5. Model Rules of the European Private Law. – Moskow : Statut, 2013. – 989 s.
6. Pro elektronni dokumenty ta elektronnyj dokumentoobig. Verkhovna Rada Ukrayiny. Retrieved from: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/851-15.
7. Pro elektronnyj tsyfrovyj pidpys. Verkhovna Rada Ukrayiny. Retrieved from: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/852-15.

Стаття надійшла до редакції 04.11.2015.

В. С. МИЛАШ
доктор юридических наук, доцент, профессор кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ДОГОВОРНЫЕ АСПЕКТЫ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Рассмотрены проблемные аспекты правового регулирования хозяйственно-производственных отношений договорного характера, которые возникают, существуют и прекращаются в сети Интернет. На основе анализа украинского законодательства и европейского опыта правового обеспечения отношений в сфере электронной коммерции предложено ряд рекомендаций, направленных на оптимизацию и усовершенствование правового регулирования хозяйственных отношений в пределах национального сегмента электронной коммерции B2B.

Ключевые слова: хозяйственно-производственные отношения, субъекты хозяйствования, электронная коммерция, электронный договор, электронные торговые площадки.

V. S. MILASH
doctor of Law, Assistant Professor, Full Professor of Department of Economic Law, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

CONTRACTUAL ASPECTS OF ECONOMIC AND PRODUCTION RELATIONS IN THE FIELD OF E-COMMERCE

Problem setting. One of the most developed segments of the sphere of electronic commerce is B2B (business-to-business) segment, which is presented by the system of economic and production relations. The contractual mechanism of formation and realization of their electronic format does not match the level of development and the contemporary needs of the participants of these relations.

Recent research and publications analysis. M. M. Dutov, V. M. Zhelikhovsky, S. V. Zlobin, Y. A. Karev, N. V. Koryagin, A. N. Kucher, A. V. Chuchkovska etc. should be mentioned among the researchers who developed problems of legal support of electronic commerce. However, numerous aspects of this problem have been left out of research, and the adoption of the law of Ukraine «On Electronic Commerce» in 2015 has launched a new phase of research in this area.

Paper objective. The purpose of this article is the study of economic and legal support of contractual relations in the field of B2B e-commerce and coverage of problematic issues arising in this area as well as the development of theoretical and practical recommendations on improvement of regulatory and contractual regulation of economic and production relations in electronic format.

Paper main body. The article is devoted to the state of economic and legal regulation of contractual relations in the field of B2B e-commerce in Ukraine. Some problematic issues in the sphere of economic production relations at the stage of conclusion of electronic contracts are raised, and a number of recommendations are provided. The specific types of web sites and trading hubs that within the electronic market objectively require a normative regulation, as well as special procedures for the conclusion of electronic contracts are examined.

Conclusions of the research. The main directions of the improvement of the new Law of Ukraine «On Electronic Commerce» are defined: a) the extension of its scope to other segments of the sphere of e-commerce in addition to B2B (business-to-business) and B2C (business-to-consumer); b) adjustments to the regulatory terminology; c) clear and consistent regulation of the general procedure for making an electronic contract, as well as the amending the law with the special procedures of conclusions of contracts (through electronic exchanges, auctions, etc.) that was omitted.

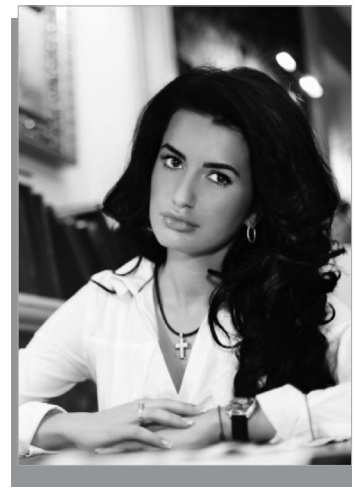
Short Abstract for an article

Abstract. The problematic aspects of legal regulation of economic and production relations of a contractual nature which arise, exist and terminate in the Internet are considered. On the basis of analysis of Ukrainian legislation and European experience of legal support of relations in the field of e-commerce, a number of recommendations aimed at optimization and improvement of legal regulation of economic relations in the framework of the national segment of B2B e-commerce are offered.

Key words: economic and production relations, business, e-commerce, electronic contract, electronic trading platforms.

УДК 346.13.(094)

Ю. І. ОСТАПЕНКО
кандидат юридичних наук,
асистент кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: hoslaw@nulau.edu.ua
ORCID ID: 0000-0002-4033-5927



ТРЕТІЙ ЕТАП РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ: ЙОГО СИСТЕМАТИЗАЦІЯ

Присвячено особливостям створення та поетапного розвитку систематизаційних процесів у господарському законодавстві України за допомогою створення Господарського кодексу України — третій етап реформ національного господарського законодавства. Проаналізовано історію самого процесу кодифікації господарського законодавства. Визначено законодавчі положення окремо щодо кожного новоствореного господарсько-правового комплексу у цей період та розглянуто суттєві зміни, які відбулися у вже сформованому господарському законодавстві. Встановлено шляхом системного аналізу невідворотність процесів кодифікації господарського законодавства.

Ключові слова: господарське законодавство України, історія розвитку господарського законодавства, кодифікація господарського законодавства України.

Постановка проблеми. Кінець XX — перше десятиліття XXI ст. ознаменувалися кардинальними реформами в економічній сфері України, адже у цей час виникли потреби виходу країни із кризи, а, отже, визначення нового курсу економічної політики, більш досконалого розвитку законодавчого забезпечення товарно-грошових та інших господарських відносин [1]. Також виникли питання щодо забезпечення поєднання державного регулювання і ринкової саморегуляції економіки, які зумовили необхідність посилення уваги з боку держави до розвитку та систематизації законодавства у цій сфе-

© Остапенко Ю. І., 2016

рі. Передумовою необхідності забезпечення законної реалізації цих процесів було прийняття Конституції України 28 червня 1996 р., що зафіксувала необхідність забезпечення соціальної орієнтації економіки, розробки програм соціально-економічного розвитку як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях [2].

На той час усі ці завдання могли бути вирішені тільки шляхом систематизації основ господарського законодавства. При цьому вихідний Закон повинен був стати не тільки правовою основою розвитку всіх інститутів господарського законодавства, а й закласти основи нормативного забезпечення функціонування економіки ринкового типу. Отже, основним фундаментальним кроком у цей період стало прийняття 16 січня 2003 р. єдиного кодифікованого акта господарського законодавства − Господарського кодексу України, що набув чинності з 1 січня 2004 р.

У свою чергу сутність господарського законодавства у період кардинального реформування 1998–2014 рр. можна визначити як системне кодифіковане правове забезпечення господарської діяльності. Така законодавча основа економічного забезпечення є однією з невід'ємних умов ефективного функціонування національної економіки. Однак цей етап розвитку реформ у господарському законодавстві потребував удосконалення щодо саме систематики галузевого законодавства. На думку В. К. Мамутова: «За сучасних умов розвитку господарських відносин доцільно вести мову про розробку і прийняття системи кодифікованих актів у цій сфері. Виходячи із багатоманітності господарських відносин, кодифікація має бути спеціальною» [3]. Таким чином, існує нагальна потреба аналізу цього етапу історії господарського законодавства задля визначення цілей подальшого ґрунтовного розвитку економічного реформування в Україні та основних завдань модернізації вітчизняного економічного законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок в аналіз історичного минулого розвитку господарського права зробили представники донецької школи права, а саме: В. К. Мамутов, Г. Л. Знаменський, П. Г. Скрипник, В. А. Устименко. Зазначених питань розвитку науки господарського права торкалися у своїх працях також О. М. Вінник, Д. В. Задихайло, Р. Б. Прилуцький та інші. Але ці науковці не приділили достатньої уваги історії розширення предмета регулювання господарського права і вплив останнього на рівень систематизації та модернізації господарського законодавства в цілому.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз змісту ситематизаційних процесів у нормотворчій діяльності держави у сфері господарсько-правового регулювання на третьому етапі законодавчого забезпечення економічних відносин.

Виклад основного матеріалу. Формування господарського законодавства третього періоду не можна назвати простим періодом процесу систематизації, оскільки початок створення новітньої законодавчої системи правового регулювання економічних відносин у 1998 р. був обумовлений економічною кризою 1998 р., що розпочалася із Південно-Східної Азії, поширилася по всьому світу і призвела до структурного дисбалансу ринків левової частки національних економік. А, отже, вона торкнулася й України, чим актуалізувала доктринальні підходи потужного державного регулювання економічних відносин, тому створення економічних реформ третього періоду, а саме систематизація змісту господарського законодавства була спрямована на правові заходи виходу з кризи та урегулювання на законодавчому рівні усього комплексу і мікро-, і макроекономічних відносин як таких.

Ці процеси відбувалися у новітній формі більш системного утворення економіко-правових новел, вони були здатні підтвердити чи спростувати багато концепцій і висновків науковців як господарського, так і цивільного права. Адже правотворчість об'єктивно тяжіє до реальних потреб суспільних відносин, та, зрештою, має певні об'єктивні закономірності, що вказують на напрями подальшого економіко-правового розвитку [5]. Оскільки національне господарське законодавство другого покоління не завадило процесам поглиблення соціально-економічної кризи, стало зрозумілим, що концепції стосовно вільного, не забезпеченого державним впливом ринку, виявились доволі хибними та не дали очікуваного позитивного ефекту.

Таким чином, законодавець прийшов до висновку, що посилення публічних засад у правовому забезпеченні економіки, публіцизація правового регулювання господарської діяльності є одним із найважливіших елементів або аспектів посилення суспільного характеру виробництва, збільшення масштабів національних, транснаціональних, наднаціональних господарських організацій, розвитку національних і наднаціональних правил, що регламентують економічну діяльність. Ця тенденція підвищує вимоги як до змісту правового регулювання господарської діяльності, так і до його форми. Форма також повинна була стати більш публічною − доступнішою для розуміння широкого кола агентів господарювання, більш, як зараз прийнято говорити, прозорою, такою, що точніше виражає правила господарювання. Необхідний високий рівень упорядкованості, сформованості законодавства, такий, що відповідає значенню публічного економічного порядку [1]. Адже українське суспільство повинно було входити у смугу глибоких економічних змін, а, отже, необхідні кардинальні реформи у цьому контексті у цей історичний період. Ці законодавчі зміни виглядали досить масштабно, бо необхідно було впровадити структурований підхід щодо нескінченної кількості нормативно-правових

актів, які регулювали господарську діяльність. Таким чином, важливою подією стає рішення Верховної Ради України щодо підготовки проекту кодифікованого акта, який би регулював як підприємницьку, так і господарську діяльність. Але стало зрозумілим, що підготувати в нових умовах (та ще й у стислі строки!) проект такого кодексу є вельми складним, неординарним завданням. Тому було вирішено розпочати роботу з ретельної підготовки його концепції.

Які головні риси були притаманні цій концепції? Насамперед у ній був відображений попередній досвід вирішення питань кодифікації господарського (комерційного) законодавства. Поза увагою не залишився і відповідний досвід інших країн. Ряд важливих питань підготовки проекту кодексу з'ясовувався безпосередньо з фахівцями Німеччини, Франції та Росії.

Ключова ідея цього кодексу — свобода підприємницької діяльності у межах суспільного господарського порядку. Сутність закладеного у норми кодексу порядку є подвійною: приватні інтереси бізнесу державою визнаються, підтримуються та захищаються, а водночас бізнес спрямовується на врахування інтересів суспільства. Таким чином, головним інструментом правового впливу на економіку стає гармонійне поєднання приватноправових і публічно-правових засобів регулювання. Важливим було й те, що всі суб'єкти господарювання у всіх своїх зв'язках ставляться у рівне становище щодо вимог закону і порядку. Таким шляхом і була закладена основа партнерства бізнесу і влади [7].

При підготовці проекту кодексу вважалося, що кодифікація господарського законодавства повинна стати фактором стабільності «правил гри» в економіці, тобто важливою умовою її сталого розвитку. Водночас цей кодекс мав стати стрижнем, системоутворюючим фактором у розвитку всього масиву господарського законодавства, бо на той час єдиним фундаментальним актом була лише Конституція України, а саме її нормативні положення щодо власності (статті 13, 14, 41), забезпечення захисту конкуренції у підприємницькій діяльності (ст. 42), правові основи та гарантії підприємництва, правил конкуренції та норм антимонопольного регулювання (ст. 92), а також основи регулювання зовнішньоекономічної діяльності (п. 9 ст. 92; п. 8 ст. 116). Для правового регулювання та стабілізації основ даних необхідно було створення та підготовка доцільних проектів саме концепцій Цивільного та Господарського кодексів, спираючись на історичне минуле країни та аналіз концептуальних основ різноманітних країн.

Отже, Указом Президента України (Кучма Л. Д.) від 17 вересня 1996 р. була звернута увага на необхідність прийняття Господарського кодексу України. Проект Цивільного кодексу був прийнятий у 1997 р. у першому читанні за умови згоди останнього з проектом Господарського кодексу. Але ця умова

так і не була виконана. Тільки 4 грудня 1998 р. Верховна Рада вже у новому складі сформувала тимчасову депутатську комісію зі спільного розгляду проектів нового Цивільного та Господарського кодексів на чолі з першим заступником Головуючого Верховної Ради. Комісія мала стикувати ці два проекти. І хоча 8 червня 2000 р. Верховна Рада України прийняла у першому читанні проект Господарського кодексу, проекти двох Кодексів не були узгоджені. З того часу ми маємо проект Господарського кодексу, прийнятого у першому читанні і проект Цивільного кодексу з восьми книг, п'ять з яких були прийняті в третьому читанні [2]. Отже, історичним фактом є те, що остаточний варіант ГК України був прийнятий Верховною Радою України 19 січня 2003 р., а введений у дію – з 1 січня 2004 р. [8], який поєднав у собі господарсько-виробничі та організаційно-господарські відносини в єдиному правовому механізмі. Саме в цьому полягає суттєва різниця природи відносин, що регулюються Господарським кодексом як законодавчої матриці втілення регулювання комплексних відносин і Торгового кодексу, відносини як об'єкт регулювання за своєю природою є гомогенними — приватноправовими. Тобто частини приватноправових, виходячи з конкуренції їх дуалізму. Таким чином, із прийняттям Кодексу у господарському праві накопичувався великий вітчизняний і зарубіжний досвід правового регулювання економічних відносин, досвід насичення відповідного законодавства підготовленими наукою прогресивними положеннями, досвід проведення конкретних економіко-правових досліджень з актуальних проблем правового регулювання. Був створений великий потенціал господарського права як галузі законодавства, так і галузі правової науки, що здатен вирішувати складні й надскладні завдання [4].

Зокрема, після прийняття нових ЦК та ГК України було прийнято більше десяти законів, що передбачили право господарського відання та/або оперативного управління як складові правового режиму майна юридичних осіб та фізичних осіб — підприємців: Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» від 1 липня 2004 р. № 1952-IV, яким встановлювались правові, економічні, організаційні засади проведення державної реєстрації речових та інших прав, що підлягають реєстрації за цим Законом, та їх обтяжень і спрямований на забезпечення визнання та захисту державою цих прав, створення умов для функціонування ринку нерухомого майна; Закон України «Про захист конституційних прав громадян на землю» від 20 січня 2005 р. № 2375-IV, за яким визначаються фінансові засади щодо реалізації громадянами України прав власності на землю відповідно до ст. 14 Конституції України; Закон України «Про холдингові компанії в Україні» від 15 березня 2006 р. № 3528-IV, щодо якого визначаються загаль-

ні засади функціонування холдингових компаній в Україні, а також особливості їх утворення, діяльності та ліквідації; Закон України «Про управління об'єктами державної власності» від 21 вересня 2006 р. №185-V, відповідно до якого визначаються правові основи управління об'єктами державної власності; Закон України «Про внесення змін до Господарського кодексу України щодо порядку відчуження державного майна» від 9 січня 2007 р. №549-V; Закон України «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 р. №514-VI щодо порядку створення, діяльності, припинення, виділу акціонерних товариств, їх правовий статус, права та обов'язки акціонерів тощо.

Разом з тим виникли такі питання: щодо забезпечення в останньому усіх ринків та усіх видів діяльності; глибина та деталізованість регулювання, а саме концепція організаційно-господарського законодавства в умовах базової кодифікації.

Ці кодифікаційні процеси вплинули на регулювання щодо найбільш впливових окремих комплексних структур-інститутів господарського законодавства: інвестиційного, фінансового, банківського, інноваційного ринку цінних паперів, зовнішньоекономічної діяльності тощо; кардинально змінили законодавчу політику щодо галузевих комплексів: телекомунікаційного, сільського господарства, транспортного, електроенергетичного тощо.

Отже, вплив появи кодифікованих актів у інвестиційному секторі сформував такі нормативні акти, як: Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. №2755-VI, який регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема, визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження й обов'язки їх посадових осіб під час здійснення податкового контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства; Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 р. №2404-VI, за яким визначаються організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними партнерами та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі; Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом "єдиного вікна"» від 21 жовтня 2010 р. №2623-VI, відповідно до якого визначаються правові та організаційні засади відносин, пов'язаних з підготовкою та реалізацією інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна» тощо.

Щодо фінансового комплексу, то в цей період законодавча політика ознаменувалася такими нормативними актами: Закон України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва» від 25 грудня 2008 р. №800-VI, який було прийнято з метою

стабілізації будівництва, підвищення платоспроможності населення, забезпечення реалізації житлових прав громадян, які потребують державної підтримки, стимулювання розвитку будівельної та суміжних галузей в умовах світової фінансової кризи; Закон України «Про здійснення державних закупівель» від 1 червня 2010 р. №2289-VI, за яким встановлювалися правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти; Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. №2456-VI, відповідно до якого регулюються відносини, що виникають у процесі складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання та контролю за дотриманням бюджетного законодавства, і питання відповідальності за порушення бюджетного законодавства, а також визначаються правові засади утворення та погашення державного і місцевого боргу тощо.

Що ж до зовнішньоекономічної діяльності, то законодавчі зміни в ній відбуваються під впливом таких актів: Закон України «Про ратифікацію Рамкової угоди між Урядом України і Комісією Європейських Співтовариств» від 3 вересня 2008 р. №360-VI; Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 1 липня 2010 р. №2411-VI тощо. Ці нормативні акти були спрямовані на інтеграцію України до Світової організації торгівлі, в яку остання вступила у 2008 р.

Банківська діяльність теж змінила законодавчу політику з кодифікаційним процесом. Ці зміни виникли відповідно до таких законів, як: Закон України «Про внесення змін до статті 43 Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом"», відповідно до якого змінювалася процедура відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом, а також коло суб'єктів стосовно цього питання; Закон України «Про ратифікацію Договору між Україною та Європейським інвестиційним банком про співробітництво та діяльність Постійного представництва ЄІБ в Україні» від 4 листопада 2010 р. №2673-VI; Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» від 23 лютого 2012 р. №4452-VI, за яким встановлюються правові, фінансові та організаційні засади функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб, повноваження Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, порядок виплати даним Фондом відшкодування за вкладами, а також регулюються відносини між Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, банками, Національним банком України, визначаються повноваження та функції Фонду щодо виведення неплатоспроможних банків з ринку і ліквідації банків, тощо.

Щодо правового регулювання ринку цінних паперів, то саме в цей період були закладені сучасні основи останнього, відповідно до таких законів: Закон України «Про іпотечні облігації» від 22 грудня 2005 р. №3273-IV, згідно з яким

визначаються правові засади емісії та обігу іпотечних облігацій, вимоги до їх іпотечного покриття, а також особливості державного регулювання і нагляду у цій сфері; Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV, відповідно до якого регулюються відносини, що виникають під час розміщення, обігу цінних паперів і провадження професійної діяльності на фондовому ринку, з метою забезпечення відкритості та ефективності функціонування фондового ринку тощо.

Створення інноваційного комплексу пройшло під впливом кодифікаційних процесів, які саме і поклали початок створенню таких нормативних актів: Закон України «Про наукові парки» від 25 червня 2009 р. № 1563-VI, який регулював правові, економічні, організаційні відносини, пов'язані із створенням та функціонуванням наукових парків, і спрямований на інтенсифікацію процесів розроблення, впровадження, виробництва інноваційних продуктів та інноваційної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках; Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. № 40-IV, яким визначається, що державну підтримку одержують суб'єкти господарювання всіх форм власності, що реалізують в Україні інноваційні проекти, і підприємства всіх форм власності, які мають статус інноваційних; Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14 вересня 2006 р. № 143-V, відповідно до якого визначаються правові, економічні, організаційні та фінансові засади державного регулювання діяльності у сфері трансферу технологій і спрямовані на забезпечення ефективного використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу України, технологічності виробництва продукції, охорони майнових прав на вітчизняні технології та/або їх складові на території держав, де планується або здійснюється їх використання, розширення міжнародного науково-технічного співробітництва у цій сфері, тощо.

Щодо інституту страхування, то після кодифікаційних процесів законодавцем були прийняті такі нормативні акти: Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» від 1 липня 2004 р. № 1961-IV; а також було внесено велику кількість змін до Закону України «Про страхування» від 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР і до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 9 липня 2003 р. № 1058-IV, які суттєво впливали на зміст цих фундаментальних нормативних актів у сфері страхування.

В енергетичному секторі після 1 січня 2004 р. було прийнято такі нормативні акти, як: Закон України «Про функціонування паливно-енергетичного комплексу в особливий період» від 2 листопада 2006 р. № 307-V, який регулює відносини, що виникають у зв'язку з виробництвом, передачею, постачанням

і використанням енергоносіїв в особливий період підприємствами, установами та організаціями паливно-енергетичного комплексу незалежно від форми власності, та їх взаємодію з органами державної влади, Збройними Силами України та іншими утвореними відповідно до законів України військовими формуваннями, органами місцевого самоврядування, органами управління єдиної системи цивільного захисту, а також підприємствами, установами та організаціями галузей національної економіки, які настають із запровадженням особливого періоду; Закон України «Про засади функціонування ринку електричної енергії України» від 24 жовтня 2013 р. № 663-VII, який визначає правові, економічні та організаційні засади діяльності ринку електричної енергії України та регулює відносини, що виникають у процесі його функціонування, тощо.

Щодо транспортного комплексу, то вплив кодифікаційних процесів поклав початок створенню багатьох нормативних актів, наприклад, Закон України «Про міський електричний транспорт» від 29 червня 2004 р. № 1914-IV, яким визначили правові, організаційні та соціально-економічні засади функціонування міського електричного транспорту загального користування на ринку транспортних послуг.

Кодифікація також вплинула на створення нових законодавчих поглядів на сільськогосподарський комплекс та поклало початок створенню таких нормативних актів: Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24 червня 2004 р. № 1877-IV, за яким визначаються основи державної політики у бюджетній, кредитній, ціновій, регуляторній та інших сферах державного управління щодо стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції та розвитку аграрного ринку, а також забезпечення продовольчої безпеки населення; Закон України «Про молоко та молочні продукти» від 24 червня 2004 р. № 1870-IV, за яким встановлювалися правові та організаційні основи забезпечення безпечності та якості молока і молочних продуктів для життя та здоров'я населення і навколишнього середовища під час їх виробництва, транспортування, переробки, зберігання і реалізації, ввезення на митну територію та вивезення з митної території України; Закон України «Про систему інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу України» від 5 жовтня 2006 р. № 229-V, яким встановлюються правові, економічні та організаційні засади формування і функціонування системи інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу, регулюються відносини у сфері технічного і технологічного обслуговування агропромислового комплексу, сприяє розвитку економічних умов для створення, випробовування, виробництва, реалізації, використання й обслуговування технічних засобів для галузей агро-

промислового виробництва; Закон України «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції» від 25 червня 2009 р. № 1561-VI, за яким визначаються правові засади організації діяльності оптових ринків сільськогосподарської продукції в Україні, регулює відносини в цій сфері та спрямований на захист прав і законних інтересів сільськогосподарських товаровиробників, що здійснюють оптовий продаж сільськогосподарської продукції власного виробництва, тощо.

Щодо впливу кодифікованих актів у телекомунікаційному комплексі, то були створені такі нормативні акти, як: Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» від 9 січня 2007 р. № 537-V, за яким встановлювалися основні засади, прагнення та розкривався зміст формування інформаційного суспільства саме в цей період; Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сфери телекомунікацій та користування радіочастотним ресурсом України» від 19 січня 2006 р. № 3380-IV; Закон України «Про захист персональних даних» від 1 червня 2010 р. № 2297-VI, який регулює правові відносини, пов'язані із захистом і обробкою персональних даних, і спрямований на захист основоположних прав і свобод людини і громадянина, зокрема права на невтручання в особисте життя, у зв'язку з обробкою персональних даних, тощо.

Висновки. 1. Кодифікація господарського законодавства України систематизувала проблему організаційно-господарського забезпечення економічної діяльності, адже на відповідний законодавчий рівень були підняті питання правового господарського порядку та його конституційної основи, економічної політики держави, її форм та основних напрямів, державного регулювання господарської діяльності та його засобів тощо.

2. Кодифікація господарсько-правового законодавства означає суспільно-політичне усвідомлення необхідності комплексного врегулювання господарських відносин, враховуючи надзвичайно складну конфігурацію суспільних інтересів, що водночас виникають з приводу господарської діяльності.

3. Кодифікація господарської законодавства України не виключає необхідність цивільного права та законодавства, але являє собою спеціальне законодавче регулювання саме господарської діяльності.

4. Кодифікація містить методологію комплексного законодавчого регулювання господарських відносин, що має використовуватись для подальших галузевих і інституційних кодифікацій господарського законодавства. Необхідність цього процесу обумовлена тим, що вже на сьогодні існує надзвичайний обсяг та динаміка розвитку господарського законодавства, яка супроводжується значним ступенем колізійності, особливим запитом на системний

характер господарсько-правового регулювання, враховуючи комплексну природу його об'єктів, зокрема таких, як: ринки окремих товарів і послуг, напрями державної економічної політики тощо.

5. Кодифікація створює механізм реалізації положень та завдань економічної політики держави в контексті формування правового господарського порядку на засадах контролю, розподілу, балансування та гармонізації приватних економічно-владних відносин у сфері господарювання з метою забезпечення економічного народовладдя.

6. Кодифікація містить правові інструменти захисту національного товаровиробника та особливості механізму захисту іноземного інвестора, фіксуючи поняття «іноземного підприємства» та «підприємства з іноземною інвестицією».

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Мамутов В. К. Загальні проблеми господарського права на стику XX та XXI століть / В. К. Мамутов // Право України. − 2010. − № 8. – С. 4–13.
2. Хозяйственное право : учебник / В. К. Мамутов, Г. Л. Знаменский, К. С. Хахулин и др. ; под ред. В. К. Мамутова. – К. : ЮринкомИнтер, 2002. – С. 126–127, 132–133.
3. Мамутов В. К. Кодифікація господарського законодавства України [Електронний ресурс] / В. К. Мамутов // Кодифікація господарського законодавства України: стан, проблеми, перспективи : матеріали круглого столу (2 листопада 2010 р., м. Київ) / Верхов. Рада України : офіц. сайт. – Режим доступу: http://instzak.rada.gov.ua/instzak/doccatalog/document?id=48418.
4. Знаменський Г. Л. Наукоємність сучасного господарського права / Г. Л. Знаменський // Право України. − 2010. − № 8. – С. 19–25.
5. Подцерковний О. П. Про перевірку висновків науки господарського права тенденціями розвитку господарського законодавства. Наукоємність сучасного господарського права / О. П. Подцерковний // Право України. − 2010. − № 8. – С. 19–25.
6. Про транспорт [Електронний ресурс] / Верхов. Рада України : офіц. сайт. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/232/94-вр.
7. Про ратифікацію Угоди про створення міждержавного Євразійського об'єднання вугілля та металу [Електронний ресурс] / Верхов. Рада України : офіц. сайт. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/ 462/95-вр.
8. Про ратифікацію Угоди між Урядом України і Урядом Канади про торговельні та комерційні відносини [Електронний ресурс] / Верхов. Рада України : офіц. сайт. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/ /232/95-вр.
9. Про ратифікацію Угоди між Україною та Швейцарською Конфедерацією про торговельне та економічне співробітництво [Електронний ресурс] / Верхов. Рада України : офіц. сайт. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/465/96-вр.

REFERENCES

1. Mamutov V. K. (2010). Scientific problems of commercial law at the crossroads of the twentieth and twenty-first centuries. Right of Ukraine.
2. Mamutov V. K., Znamensky, G. L., Hahulyn, K. S. (2002). Hozyaystvennoe law: Textbook. K.
3. Mamutov V. K. (2010). Codification of economic legislation of Ukraine. Round Table Materials: Codification of economic legislation of Ukraine: state, problems and prospect. Retrieved from: instzak.rada.gov.ua/instzak/doccatalog/document?id=48418.
4. Znamensky G. L. (2012). New hozyaystvennoe law. K.
5. Podtserkovny A. P. (2010). On inspection findings science business law trends of economic legislation. Modern knowledge-based business law. Right Ukraine.
6. Pro transport. Retrieved from: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/232/94-вр.
7. On ratification of the Agreement Establishing the Eurasian interstate Coal and metal. Retrieved from: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/462/95-вр.
8. On ratification of the Agreement Establishing the Eurasian interstate Coal and metal. Retrieved from: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/232/95-вр
9. On ratification of Agreement between Ukraine and the Swiss Confederation on Trade and Economic Cooperation. Retrieved from: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/465/96-вр.

Стаття надійшла до редакції 16.11.2015.

Ю. И. ОСТАПЕНКО

кандидат юридических наук, ассистент кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ТРЕТИЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ: ЕГО СИСТЕМАТИЗАЦИЯ

Посвящено особенностям создания и поэтапного развития систематизационных процессов в хозяйственном законодательстве Украины посредством создания Хозяйственного кодекса Украины − третий этап реформ национального законодательства. Проанализирована история процесса кодификации законодательства. Определены законодательные положения отдельно по каждому вновь сформированному хозяйственно-правовому комплексу в данный период и рассмотрены существенные изменения, произошедшие в уже сформированном хозяйственном законодательстве. Установлено путем системного анализа неотвратимость процессов кодификации законодательства.

Ключевые слова: хозяйственное законодательство Украины, история развития законодательства, кодификация законодательства Украины.

YU. I. OSTAPENKO
PhD. in Legal Sciences, assistant lecturer of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

THE THIRD PHASE OF ECONOMIC REFORMS: AN ATTEMPT TO FILL THE LEGAL GAPS OF THE ECONOMIC LEGISLATION IN UKRAINE

Problem setting. Analysis of a historical phase, where systematization of the economic legislation was carried out, is of considerable importance.

Recent research and publications analysis. Representors of the Donetsk school of law have considerably contributed to analysis of historical development of the economic law. Among them are V. K. Mamutov, H. L. Znamenskyi, P. H. Skrypnyk, V. A. Ustymenko. Matters of development of the economic law science were considered in papers of O. M. Vinnyk, D. V. Zadykhailo, R. B. Prylutskyi, etc. Nevertheless, these scientists have not paid enough attention to the history of extension of the scope of economic law regulation.

Paper objective. The article objective consists in analysis of the law-making activity of the state in the area of economic and legal regulation at the third phase of legislative support of the market economy in Ukraine.

Paper main body. Passing the Constitution of Ukraine and a single codified act of the economic legislation the Economic Code of Ukraine is a pre-condition of processes of economic legislation systematization.

The economic legislation during a period of cardinal reformation of 1998-2014 may be defined as systematic and codified legal support of the economic activity.

Conclusions of the research. Codification of the economic legislation of Ukraine is special legislative regulation of the economic activity. The codification contains methodology of the economic activity, which should be used for further branch and institutional codifications of the economic legislation. The codification creates a mechanism of formation of the legal economic order based on control, division, coordination, and harmonization of private economic and governmental relations in the business field for providing economic democracy.

Short Abstract to an article

Abstract. The article is dedicated to peculiarities of formation and gradual development of systematization processes in the economic legislation of Ukraine due to creation of the Economic Code of Ukraine being the third phase of reforms of the national economic legislation. The author has analyzed the history of the very process of economic legislation codification. The author has determined legislative norms regarding each newly created economic and legal complex during this period and considered significant changes, which had occurred in the already formed economic legislation. Applying system analysis, the author has indicated that processes of the economic legislation codification are inevitable.

Key words: economic legislation of Ukraine, history of economic legislation development, codification of the economic legislation of Ukraine.

UDK 346.546

T. I. SHVYDKA
PhD. in Legal Sciences, assistant lecturer
of the Economic Law Department,
Yaroslav Mudryi National
Law University, Kharkiv

ANTICOMPETITIVE CONCERTED PRACTICES AS A SYSTEM OF SEPARATE BODIES OF THE ECONOMIC OFFENCES

Governmental protection of economic competition is one of the most important constitutional principles of providing entrepreneurial freedom in Ukraine. A set of legal norms determining frameworks of economic competition protection in Ukraine is an instrument of implementation of this principle. In the modern Ukrainian society, such regulation is provided by a system of norms of antitrust and competitive legislation aimed at formation and maintenance of conditions for optimal functioning of commodity markets, economic freedom, the free flow of commodities, and economic competition protection. Offences in the competitive legislation area include anticompetitive concerted practices of business entities, which harm consumers and inflict losses to the state economy, violating general rules of conduction of competition in the market.

Key words: legal framework of economic competition, antitrust and competitive policy of a government, anticompetitive concerted practices, price fixing.

Problem setting. The Ukrainian legislation on protection of economic competition does not enough precisely regulate a matter of disposition of an offence such as anticompetitive concerted practices.

Recent research and publications analysis. Matters of legal regulation of economic competition, antitrust regulation, and a competitive policy of a government is of considerable importance and relevance nowadays. Papers of numerous scientists, such as H. Androshchuk, O. Bezukh, V. Bazylevych, O. Bakalinska,

© Shvydka T. I., 2016

S. Valitov, V. Heiiets, Yu. Zhuryk, B. Kvasniuk, V. Lahutin, N. Malakhova, T. Udalova, I. Shumylo, etc., are dedicated to research in this area.

Paper objective. The article purpose is to analyze the competitive legislation, namely the legislation on offences of the antitrust and competitive law, which is concerned with the anticompetitive concerted practices and to determine their types and directions of legislation improvement.

Paper main body. The main offences in the competitive legislation area encompass several violations of the law, namely the anticompetitive concerted practices of business entities. These practices consist in the agreement between business entities regarding price fixing or imposing certain restrictions upon other business entities, which have led or can lead to prevention, elimination, and restriction of competition or infringement of interests of other business entities or consumers. Unlike the abuse of a dominant position, which consists in participation of a single business entity, the anticompetitive concerted practices are always an agreement of two and more parties.

Unlike foreign countries legislation, which define a concept «cartel» that is referred to as one of forms of company unions on a contractual basis, the Ukrainian legislation contains a concept of the anticompetitive concerted practices. Two main features of cartels, namely the agreement and mysteriousness, are inherent to the anticompetitive concerted practices.

Depending on nature of interrelations between market participators, the anticompetitive concerted practices are divided into two types. Horizontal ones, which are implemented at one level of production or distribution of goods by business entities being rivals (e. g., distortion of tender and auction results). Such agreements can contemplate common selling of goods (including export), common purchases (including import of commodities), specialization of production, restriction of investments, and distortion of tender and auction results. They are also referred to as internal branch concerted practices.

Vertical concerted practices are implemented by business entities, which are within a system of relations «buyer — seller» and can be concerned with, for instance, pricing. Concerted actions regarding a sale price are the most widespread example of the vertical anticompetitive concerted practices. The mentioned actions consist in reaching the agreement between a supplier of a particular commodity and its distributor regarding a price level, at which the distributor will sell the commodity to other companies or consumers. In this case, a resale price may be unreasonably higher or lower than a competitive price. However, a price level is not a negative in itself. The very uncompetitive procedure of its fixing is a negative phenomenon. A distributor determines the price not in the process of competition with other retailers, but because of coordination with the supplier, who is often a monopolist or has the considerable market power (Z. M. Borysenko, 2009).

Conglomerate anticompetitive concerted practices are concluding an agreement between business entities, which do not compete (and cannot compete with each other under current conditions) in the same commodity market and, simultaneously, are not or cannot be in terms of buying and selling relationships in corresponding commodity markets (seller — buyer, supplier — consumer).

Mixed anticompetitive concerted practices are concluding an agreement between business entities of two types: entities of the first type compete with each other in the same commodity market and, at the same time, they are or can be in terms of buying and selling relationships in corresponding commodity markets; entities of the other type do not compete and, under current conditions, cannot compete with each other in the same commodity market and, at the same time, they are not or cannot be in terms of buying and selling relationships in corresponding commodity markets. In practice, the same concerted actions can contain features of different types of the above-mentioned anticompetitive practices.

In addition, depending on a final purpose, the anticompetitive concerted practices are divided into practices regarding pricing, product differentiation, obstacles of entering the market, and against rivals.

Finally, the anticompetitive agreements can be direct and indirect. Agreements, which aim at restriction of competition, e. g. maintenance of monopolistic high prices, forcing out rivals from the market, are referred to as direct ones. They are unambiguously recognized as invalid ones because of their obvious contradiction to the competition legislation. Simultaneously, restrictions are sometimes imposed as not a purpose, but as a means of achievement of a certain economic goal, which does not contradict competition in the market. Such agreements are called accessory ones. They are allowed in some cases (Z. M. Borysenko, 2004).

The horizontal anticompetitive concerted practice, which constitutes the most considerable threat to the competition, is more frequently occurring type. Adam Smith wittily pointed out that people of the same trade seldom meet together, even for merriment and diversion, but the conversation ends in a conspiracy against the public, or in some contrivance to raise prices (A. Smith, 1993).

All over the world, an agreement between rivals is considered to be one of the gravest offences in the area of economic competition protection. Harmful consequences of such an agreement are obvious. They harm consumers and inflict losses to the state economy. A competitive process occurs only under conditions, when rivals set prices independently of each other. Competition protection bodies of the world strengthen attempts to prosecute cartel agreements in the very country as well as on the international level, since cartel agreements are direct violations of competition principles. Cartels are secret agreements between business entities concerning fixing prices or restriction of production, geographical division of

a market, elimination from a market or restriction of access of other business entities to a market, etc.

There is no single approach to understanding nature of the cartel agreement in legislation of different countries. In the USA, Canada, Israel, the cartel agreement is a crime and the legislation supposes the criminal responsibility of companies, which participate in the agreement, as well as their executive officers. According to the Australian legislation, the cartel agreement is an offence being subject to civil and legal responsibility. In Germany and a majority of the EU countries, a cartel agreement is an administrative offence. In Brazil, a cartel agreement is defined as a hybrid phenomenon, i.e. it is simultaneously an administrative offence and a crime (N. Ivanytska, M. Larionov, 2015).

As has been mentioned, in the Ukrainian legislation, cartel agreements are called the anticompetitive concerted practices of business entities, which are referred to as: coordinated actions concerned with setting prices or other terms of purchase or selling commodities; restriction of production, commodity markets, technical and technological development, investments, or establishing control over them; division of markets or sources of supply according to a geographical criterion, criteria of commodity assortment, amounts of purchase and selling to different sellers, buyers, and consumers, or according to other criteria of distortion of trade, auction, and tender results; elimination of other business entities, buyers, and sellers from a market or restriction of assess to a market (leaving a market); application of different terms for equivalent agreements with other business entities (these terms put the latter at a disadvantage in competition for concluding agreements in a case of assuming additional obligations by the other party, which do not concerned with a subject of these agreements in compliance with trade or other fair practices in entrepreneurship; significant restriction of competitiveness of other business entities in a market without objectively substantiated reasons (On Protection of Economic Competition, 2001). In addition, the concept «unauthorized agreements or concerted actions» is a synonym for a cartel in the Ukrainian legislation. The Article 30 of the Economic code of Ukraine defines the unauthorized agreements or concerted actions as agreements or concerted actions aimed at: a) setting (maintenance) of monopolistic prices (tariffs), discounts, surcharges, and trade margins; b) division of markets according to a geographical criterion, criteria of commodity assortment, amounts of purchase and selling to different sellers, buyers, and consumers, or according to other criteria in order to monopolize them; c) elimination of other business entities, buyers, and sellers from a market or restriction of assess to a market (the Economic Code of Ukraine, 2003).

The Law contemplates that such coordination can exist in the form of concluding agreements and making decisions by unions of business entities, which are directly

pointed out in the Law, as well as in the form of any other concerted competitive behavior. The statement of the Part 3 of the Article 6 of the Law (On Protection of Economic Competition, 2001) is relatively new. According to this statement, the anticompetitive concerted practices are performing similar actions (inactivity) by business entities in the commodity market, which have led or can lead to prevention, elimination, and restriction of competition in a case of refutation of existence of objective reasons for performing such actions (inactivity). This norm contains sufficiently value judgments, which require appropriate substantiation in the proof of performing anticompetitive concerted actions.

Consequently, the given list of anticompetitive concerted practices is not complete. It is a disadvantage of the legislation. The list of the anticompetitive concerted practices must be precisely outlined in order to prevent distortions in qualification of particular actions of business entities as unlawful ones. The list must not contain value judgments.

A matter on recognition of practices as concerted ones is controversial. It is enough complicated to determine existence of concerted practices, which contradict the antitrust legislation of those companies operating in one or another market. Usually, these practices are not fixed in a tangible form. Companies execute these actions under conditions of uncertainty and without any written arrangements.

Therefore, the anticompetitive concerted practices are a type of offences of competitive legislation being very complicated for the investigation, revealing, and the proof. To reveal the anticompetitive concerted actions (a cartel) the Antitrust Committee of Ukraine (ACU) should collect evidences of existence of an agreement between corresponding business entities. In order to achieve this goal, the ACU bodies use a set of the main powers, namely examination of markets, auditing business entities, and other powers determined by the legislation. Nevertheless, application of the competitive legislation and usage of the main powers are not sufficient instruments for collection of evidences of the offence, since obvious anticompetitive agreements are not fixed in the written form (for instance, in the form of a contract, a decision, or another written document) and are concluded orally. All of these facts end in appearance of difficulties for the antitrust officials in the process of exposure of a cartel. It is too complicated to prove a fact of cartel agreement occurrence, since companies seldom fix cartel agreements in the written form and conclude them orally.

A cartel agreement can occur even under absence of direct communication between business entities. The entities can formally arrange on simultaneous fixing certain prices and maintenance of them at the same level.

Cartels can assume different forms. For example, producers can create a common distribution organization, which will purchase products from each producer

separately at an agreed price and then sell the products due to coordination. One more way of such interaction is the activity of producers based on an agreement, which sets a single price for their products. In addition, a cartel consists in restriction of production due to imposing output quotas for particular firms and coordinated regulation of productive capacities (V. N. Tarasevych, 2003).

At the same time, concerted price fixing can also include agreements on setting a minimal price, cancellation of bonus programs and discounts, or application of a standard formula of price calculation, etc. Moreover, it is worth mentioning that concerted price fixing can also encompass any other trade terms, which potentially or directly affect prices for consumers, e.g. delivery value, guarantees, bonus and discount program, or a rate of financing.

A concept «any other trade terms» is referred to as, for instance, an agreement on common cessation of purchases or supply. An agreement regarding a common cessation of purchases or supply sometimes can assume a form of a group boycott. Such a boycott is an unfair agreement between competing firms on cessation or restriction of their sales to particular customers or, conversely, cessation or restriction of purchases from particular suppliers.

The unsubstantiated increase of prices for medicines during a period of epidemics is an example of the anticompetitive concerted practices. Business entities, which commit concerted actions in oil markets, achieve an agreement due to setting prices for products at the same level without objectively justified reasons. The Territorial Branch in the Kharkiv region, in particular, exposed a cartel agreement of several petrol stations, which had unreasonably increased a price for diesel and petrol in a day. There was no written agreement, but a cartel existed. The cartel was exposed.

Depending on a form of an agreement between parties, agreements are divided into formal (officially concluded contracts) and informal (there is no authorized documents) ones (I. Shumylo, 2001). A fact of informal agreement existence can be confirmed by performing practical actions or inactivity of market participators, which accompany restricting agreements and include coordination of actions between companies. They are called the concerted (or cartel) practice. The Article 81 of the Treaty establishing the European Economic Community (the Treaty of Rome) forbid not only legally regulated agreements (contracts), but also informal gentlemen agreements and complicated schemes of the concerted interaction between companies. The agreements are forbidden in spite of a form of concluding (written or oral, official or unofficial). If the agreement is concluded in the written form, it is much easier to prove a fact of an offence of the competitive legislation (Z. Borysenko, 2004).

A society has begun to search for effective economic methods and legal mechanisms of prevention of cartel creation and fighting them long ago. The main

methods and mechanisms fixed in different legal systems can be divided into the following categories: a) a threat of application of grave sanctions — potentially high administrative penalties impose upon participators of a cartel agreement (legal entities) and criminal responsibility; b) stimulation of exposing cartel agreements — exemption from responsibility in a case of voluntary exposure of a cartel agreement, rewards for the third parties for information about a cartel agreement (O. Malskyi, O. Boichuk, 2003).

The Law contemplates responsibility for performing anticompetitive concerted actions in the form of a penalty, a maximal amount of which accounts for 10% of business entity's sales income (revenues) in a previous financial year. Sales income (revenues) of a business entity is determined as total value of sales income (revenue) of all the legal entities and physical persons being members of a group, which is recognized as a business entity. It should be noted that accounting at companies is often shadow. As a result, illegally gained profits account for more than 10% of business entity's total income. Consequently, a penalty impose upon an offender does not always conform to an amount being necessary for punishment of the offender. To fight a cartel agreement or anticompetitive practices more effectively, there is a need to toughen methods of fighting these offences. The European experience points out that there is an interrelation between significance of penalties and quality of exposure of cartel agreements. In particular, desiring to avoid multi-million penalties, companies actively participate in the Leniency Program. Those business entities, which tend to form cartels, try to refrain from such actions, since their profit will not cover penalty sanctions (the Project of the EU Program «TACIS», 2009).

In the process of fighting cartel agreements, the lawmaker has perceived positive European and American practice of application of the leniency program. Particularly, the institute «Leniency» was established in Ukraine together with passing the Law of Ukraine «On Protection of Economic Competition» in 2001. The Part 5 of the Article 6 of the Law contemplates that a person, who has performed anticompetitive concerted actions, but voluntary inform the ACU before the others and submit information being of considerable importance for making decisions concerning the case, is exempted from responsibility determined by the legislation.

There are numerous examples of application of exemption from responsibility for participation in a cartel. For instance, the ACU exposes an agreement of four insurance companies, which had shared the insurance markets according to types of services as well as a geographical criterion in 2005. The ACU imposed penalties upon three offenders in the range from 100 to 500 thousand of hryvnias, and on the forth — for hryvnia. The forth participator had left the cartel on his own and had submitted essential information about the cartel to the ACU. This was the grounds of minimal penalty imposing (There is the matter: cartel denial, 2012).

Conclusions of the research. Having analyzed the competitive legislation, the author determined types of the anticompetitive concerted practices depending on different criteria. According to nature of interrelations between participators in the market, the anticompetitive concerted practices encompass horizontal, vertical, conglomerate, and mixed ones. According to a final purpose, the anticompetitive concerted practices are divided into anticompetitive concerted practices regarding pricing, anticompetitive concerted practices regarding product differentiation, anticompetitive concerted practices regarding obstacle for entering the market, and anticompetitive concerted practices against rivals. Another classification divides the anticompetitive concerted practices into direct and indirect ones. Finally, according to a form of the arrangement between cartel participators, the author indicates formal (officially concluded agreements) and unofficial (absence of authorized documents) ones.

Fighting cartel agreements is a very complicated task being of considerable interest for our country. The list of anticompetitive concerted practices given in the legislation is not complete. Thus, to fight cartel agreements, there is a need for amending the antitrust legislation of Ukraine. The list of anticompetitive concerted practices must be precisely outlined in order to prevent distortions in qualification of particular actions of business entities as unlawful ones.

To reveal the anticompetitive concerted actions (a cartel), the Antitrust Committee of Ukraine (ACU) should collect evidences of existence of an agreement between corresponding business entities. In order to achieve this goal, the ACU bodies use a set of the main powers, namely examination of markets, auditing business entities, and other powers determined by the legislation. Nevertheless, application of the competitive legislation and usage of the main powers are not sufficient instruments for collection of evidences of the offence.

REFERENCES

1. Конституція України : прийнята на п’ятій сесії Верхов. Ради України 28 черв. 1996 р. № 254к/96-ВР // Відом. Верхов. Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Господарський кодекс України : від 16 січ. 2003 р. № 436-IV // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – № 18–22. – Ст. 144.
3. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11 січ. 2001 р. № 2210-III // Відом. Верхов. Ради України. – 1999. – № 12. – Ст. 64.
4. Борисенко З. Основи конкурентної політики : підручник / З. Борисенко. – К. : Таксон, 2004. – 706 с.
5. Борисенко З. М. Розслідування картельних змов в Україні [Електронний ресурс] / З. М. Борисенко // Правознавець : електрон. б-ка юрид. л-ри. – Режим доступу: http://pravoznavec.com.ua/period/article/3287/%C7.

6. Проект програми ЄС «Тасіс» «Гармонізація системи конкуренції та державних закупівель до стандартів ЄС». Рекомендації стосовно поліпшення реалізації правил конкуренції (Діяльність 1.11.2). Звіт «Концепція пом'якшення відповідальності, що застосовується Європейською Комісією» / підготовлено експертом проекту Маркусом Хенделіном – European Union, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH, вересень 2009 року [Електронний ресурс] : офіц. веб-сайт АМКУ. – Режим доступу: http://www.amc.gov.ua/amc/doccatalog/document%3Fid=206766.
7. Сміт А. Дослідження про природу і причини багатства народів / А. Сміт. – М., 1993. – 255 с.
8. Тарасевич В. Н. Ценовая политика предприятия / В. Н. Тарасевич. – СПб. : Питер, 2003. – 288 с.
9. Є питання: Картельна відмова [Електронний ресурс] // Укр. юрист. – 2012. – №3. – Режим доступу: http://jurist.ua/?article/73.
10. Мальський О. Як боротися з картелями? Міжнародний досвід та українські перспективи [Електронний ресурс] / О. Мальський, О. Бойчук // Дзеркало тижня. – 2008. – 19–26 верес. (№35). – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/LAW/yak_borotisya_z_kartelyami__mizhnarodniy_dosvid_ta_ukrayinski_perspektivi.html.
11. Шуміло І. Антиконкурентні узгоджені дії / І. Шуміло // Підприємництво, госп-во і право. – 2001. – №1. – С. 15–18.
12. Іваницька Н. Мирові угоди з Антимонопольним комітетом: перспективи України в контексті світового досвіду [Електронний ресурс] / Н. Іваницька, М. Ларіонов // Юрид. газ. online / Режим доступу: http://yur-gazeta.com/publications/practice/antimonopolne-konkurentne-pravo/mirovi-ugodi-z-antimonopolnim-komitetom-perspektivi-ukrayini-v-konteksti-svitovogo-dosvidu.html.

Стаття надійшла до редакції 10.11.2015.

Т. И. ШВЫДКАЯ

кандидат юридических наук, ассистент кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

АНТИКОНКУРЕНТНЫЕ СОГЛАСОВАННЫЕ ДЕЙСТВИЯ КАК СИСТЕМА НЕКОТОРЫХ СОСТАВОВ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ

Одними из самых важных конституционных принципов обеспечения свободы предпринимательской деятельности в Украине является государственная защита экономической конкуренции. Инструментом реализации данного принципа является совокупность правовых норм, определяющих принципы защиты экономической конкуренции в Украине. В современном украинском обществе такое регулирование обеспечивается системой норм антимонопольно-конкурентного законодательства, что имеет целью создание и поддержку условий оптимального функционирования товарных рынков, свободы ведения хозяйства, свободного движения товаров и защиту

экономической конкуренции. Среди правонарушений в сфере конкурентного законодательства выделяют такие правонарушения, как антиконкурентные согласования субъектов хозяйствования, которые вредят потребителям и наносят убытки экономике государства, нарушая общие правила осуществления конкуренции на рынке.

Ключевые слова: правовое обеспечение экономической конкуренции, антимонопольно-конкурентная политика государства, антиконкурентные согласованные действия, картельные заговоры.

Т. І. ШВИДКА
кандидат юридичних наук, асистент кафедри господарського права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Харків

АНТИКОНКУРЕНТНІ УЗГОДЖЕНІ ДІЇ ЯК СИСТЕМА ОКРЕМИХ СКЛАДІВ ГОСПОДАРСЬКИХ ПРАВОПОРУШЕНЬ

Постановка проблеми. У законодавстві України про захист економічної конкуренції питання диспозиції такого правопорушення, як антиконкурентні узгоджені дії, визначено недостатньо чітко.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання правового регулювання економічної конкуренції, антимонопольного регулювання та конкурентної політики держави є досить актуальним і популярним зараз. Дослідженнями в цій сфері займаються такі вчені, як Г. Андрощук, О. Безух, В. Базилевич, О. Бакалінська, С. Валітов, В. Геєць, Ю. Журик, Б. Кваснюк, В. Лагутін, Н. Малахова, Т. Удалов, І. Шумило та ін.

Формулювання цілей. Мета статті — проаналізувати конкуренційне законодавство, зокрема щодо правопорушень антимонопольно-конкурентного права, а саме що стосується антиконкурентних узгоджених дій, визначити їх види та напрями удосконалення законодавства в цьому напрямі.

Виклад основного матеріалу. Серед основних правопорушень у сфері конкуренційного законодавства виділяють антиконкурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання, які являють собою домовленості між суб'єктами господарювання з приводу встановлення певних цін, або певних обмежень щодо інших суб'ктів господарювання, що призвели або можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції, або ущемлення інтересів інших суб'єктів господарювання чи споживачів. Антиконкурентні узгоджені дії — це завжди змова двох і більше суб'єктів, на відміну від такого правопорушення, як зловживання монопольним становищем, де суб'єкт як правило одиничний.

На відміну від законодавства зарубіжних країн, де зустрічається поняття «картель», під яким слід розуміти одну з форм об'єднання підприємств на договірній основі, в українському законодавстві існує поняття антиконкурентні узгоджені дії, яким притаманні дві основні ознаки картелів, а саме змова і таємність.

За характером взаємовідносин учасників на ринку антиконкурентні узгоджені дії поділяються на горизонтальні, вертикальні, конгломератні та змішані. За кінцевою метою антиконкурентні узгоджені дії поділяють на антиконкурентні узгоджені дії щодо ціноутворення; щодо диференціації продукції; щодо бар'єрів входження на ринок та проти конкурентів. Інша класифікація поділяє антиконкурентні угоди на прямі й непрямі. І, нарешті, залежно від форми домовленості учасників змови, їх поділяють на формальні (офіційно укладені договори) і неформальні (відсутність підтверджуючих документів).

Для виявлення антиконкурентних узгоджених дій (картелю) АМКУ необхідно отримати докази існування змови між відповідними суб'єктами. Для цього органами АМКУ використовується низка основних повноважень, зокрема, дослідження ринків, проведення перевірок суб'єктів господарювання та інші передбачені законодавством повноваження. Проте, як показує практика, застосування конкурентного законодавства та використання основних повноважень не є достатнім інструментом для отримання доказів порушення.

Висновки. Проаналізувавши конкуренційне законодавство, визначено види антиконкурентних узгодженних дій залежно від різних критеріїв.

Для реальної боротьби з картельними змовами, або антиконкурентними узгодженими діями, існує неохідність доопрацювання антимонопольного законодавства України, бо наведений у законодавстві перелік антиконкурентних узгоджених дій не є вичерпним. На нашу думку, перелік антиконкурентних узгоджених дій повинен бути чітко окресленим для того, щоб не було підстав для «домислення» при кваліфікації конкретних дій суб'єктів господарювання як протиправних.

Коротка анотація

Одними з найважливіших конституційних принципів забезпечення свободи підприємницької діяльності в Україні є державний захист економічної конкуренції. Інструментом реалізації цього принципу є сукупність правових норм, які визначають засади захисту економічної конкуренції в Україні. В сучасному українському суспільстві таке регулювання забезпечується системою норм антимонопольно-конкурентного законодавства, що має на меті створення й підтримку умов оптимального функціонування товарних ринків, свободи господарювання, вільного руху товарів і захист економічної конкуренції. Серед правопорушень у сфері конкуренційного законодавства виділяють такі правопорушення, як антиконкурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання, які шкодять споживачам і завдають збитків економіці держави, порушуючи загальні правила здійснення конкурентної боротьби на ринку.

Ключові слова: правове забезпечення економічної конкуренції, антимонопольно-конкурентна політика держави, антиконкурентні узгоджені дії, картельні змови.

УДК 346:352.07-047.22

В. С. ВЕЛЬЦЕН
здобувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: hoslaw@nulau.edu.ua

АВІАЦІЙНІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ПРОВЕДЕННЯ АТО: ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Стаття присвячена аналізу основних проблем господарсько-правового регулювання авіаційної галузі в умовах загострення політичного конфлікту між Росією та Україною у 2014–2015 рр. Розглянуто перспективи розвитку і нарощування конкурентоспроможності вітчизняних авіакомпаній, а також правова регламентація діяльності української авіації. Автором розкрито ряд проблем приведення чинного законодавства України до європейських стандартів і стабільної державної підтримки вітчизняних авіаперевізників з метою подолання кризових явищ, зумовлених загостренням політичної ситуації.

Ключові слова: авіаперевізник, обмежений військовий конфлікт, вантажні та пасажирські перевезення, нормативно-правовий документ, економічна конкуренція у сфері авіаційних перевезень, авіакомпанії, державно-приватне партнерство, концесія, договір концесії, правове регулювання.

JEL Classification: 0 40.

Постановка проблеми. Для задоволення потреб пасажирів та вантажоперевізників найефективнішим та найдоцільнішим є авіаційний транспорт. Загострення політичного конфлікту між Росією та Україною призвело до погіршення загального стану всіх складових авіаційної системи України, які безпосередньо впливають на безпеку польотів, рівень боєздатності авіації, рівень розвитку економічних показників повітряних перевезень, що регулю-

© Вельцен В. С., 2016

ється чинним законодавством України, міжнародними нормативно-правовими актами та угодами. Чи можливо в Україні зберегти конкурентоспроможність національних суб'єктів авіаційних перевезень у теперішніх умовах? Якщо ж конфлікт зберігатиме обмежений характер, то підстави говорити про конкурентне середовище в авіації все ж таки зберігатимуться. Спробуємо проаналізувати ситуацію, що склалася в галузі, та спрогнозувати її розвиток з урахуванням правового регулювання, виходячи з цього припущення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема гібридної неоголошеної війни між Україною та Росією в наш час, її вплив на розвиток галузей економіки нашої країни, серед яких авіація посідає значне місце та привернула увагу багатьох дослідників. Чимало наукових праць, статей, диспутів присвячено питанням цивільної авіації. Серед них окремої уваги заслуговують праці В. Є. Поліванова, В. П. Онищенка, Г. З. Лазька, С. А. Дацюк, О. Москалюка, В. Березанського, А. П. Чернега. Проблемам діяльності авіакомпаній в Україні присвятили свої праці також такі науковці, як Л. Н. Кононова, В. Бардак, Ю. Ф. Кулієв, Б. В. Артамонов, В. М. Тихонов, Т. П. Чубукова та ін. Але невичерпність теми залишає великий простір для подальшого наукового пошуку.

Формулювання цілей. Метою статті є всебічний розгляд, дослідження та аналіз ситуації, що склалась у цивільній авіації в період загострення гібридної війни між Росією та Україною, глибоке вивчення проблемних питань у цій ситуації з точки зору як правового регулювання, так і економіко-господарських показників цієї галузі. Проаналізуємо можливість підвищення конкурентоспроможності національних суб'єктів авіаційних перевезень у теперішніх умовах.

Виклад основного матеріалу. Розбудова технічної інфраструктури функціонування національної економіки є важливим і невід'ємним елементом національної економічної політики. Принциповим у цьому сенсі, як зазначає Д. В. Задихайло, є те, що положення економічної політики держави мають бути обов'язково трансформовані в засоби її господарсько-правової політики. Це є необхідною умовою ефективності модернізації господарського законодавства і самих відносин господарювання, а отже й ефективності функціонування національної економіки.

Сьогодні ж між положеннями економічної політики держави та правовим господарським порядком відсутня з'єднувальна їх ланка — господарсько-правова політика. Без неї концептуальна, програмна діяльність держави виявляється малоефективною, адже господарсько-правові засоби впливу, а не тільки регулювання, не отримують прямого функціонального призначення.

У цих умовах основний тягар виконання державних програм покладається на організаційні та ресурсні заходи, які зазвичай виявляються малоефек-

тивними. Цілеспрямовані ж зміни у складі правового господарського порядку, якщо вони здійснюються кваліфіковано, забезпечують позитивний розвиток господарських відносин. У той же час таке завдання потребує особливої категорії спеціалістів, що мали б забезпечити названу ланку в процесі формування та реалізації державної політики. Ця діяльність полягає у кваліфікованому «перекладенні» комплексу економічних завдань та заходів на мову правових форм і засобів реалізації господарсько-виробничих та організаційно-господарських відносин, що формують зміст правового господарського порядку в цілому. Слід враховувати також і те, що АТО є потужним фактором всебічного впливу на авіаційні перевезення, оскільки безпека польотів є основним показником авіаційної галузі, а війна, хоч і гібридна, негативно вплинула на авіаційні перевезення та конкурентоспроможність національних суб'єктів авіаційних перевезень в Україні, оскільки повітряний простір Росії закрився для українських літаків. Із початком війни пасажиропотік зменшився. Потоки українських пасажирів також суттєво скоротилися, а також змінилися й деякі авіамаршрути. Під час АТО маршрути та траєкторія руху змінились у бік, який далекий від оптимального. Траси маршрутів, що пролягають до країн Закавказзя, Центральної Азії та Близького Сходу, продовжились на відстань, необхідну для обльоту заборонених територій. Через це собівартість вітчизняних авіаперевезень збільшилася. Тобто до авіаційних перевезень в Україні застосовані дискримінаційні засоби, оскільки саме імперативним чином забороняються повітряні перевезення до Росії та через російський простір, що негативно впливає на економічну складову суб'єктів авіаційних перевезень в Україні. Національне законодавство України стосовно міжнародних перевезень має переважно матеріально-правові норми, а відносини між суб'єктами господарювання різних країн, таких як суб'єкти авіаційних перевезень в Україні та суб'єкти авіаційних перевезень у Росії повинні здійснювати свою діяльність на господарсько-виробничих та організаційних засадах. Тобто імперативна природа заборони здійснення українськими авіаперевізниками повітряних перевезень над простором Росії законодавчо не передбачена чинними законами та підзаконними актами. У розд. X «Міжнародні польоти» Повітряного кодексу України вказано, що регулярні міжнародні польоти повітряних суден, під час яких повітряні судна перетинають державний кордон України та іншої держави, здійснюються на підставі міждержавних домовленостей і міжнародних угод. Оскільки в Україні не оголошено війни та надзвичайного стану, тому немає на сьогодні правових підстав щодо закриття повітряного простору Росії, а з 25 жовтня 2015 р. й закриття Україною свого повітряного простору для російських літаків. Негативний вплив даних імперативних засобів взаємного закриття повітряного простору відчувають усі суб'єкти авіаційних

перевезень як Росії, так і України, що, у свою чергу, спричинює масштабні збитки. Так, наприклад, прямі втрати доходів від виконання рейсів складають приблизно 19,6 млн дол. за рік. Збитки від перерозподілу транспортної мережі маршрутів складають приблизно 5,8 млн дол., від простою повітряних авіасудів, взятих у лізинг під перевезення до Росії — 10,2 млн дол. за рік. Введення Україною та Росією взаємних санкцій вигідне для авіаперевізників інших країн. На жаль, під критерієм боротьби за безпеку введені перераховані вище імперативні засоби щодо взаємного закриття повітряного простору між Україною та Росією. Тому навіть якщо правова заборона цих засобів не є достатньо обґрунтованою та не базується на вимогах чинних міжнародних домовленостей і теоретично може бути оскаржена, однак на практиці оскаржити або змінити ситуацію щодо закриття повітряного простору неможливо, виходячи з політичної спрямованості суб'єктів господарювання.

У зв'язку із гібридною війною рівень безпеки польотів та наземного обслуговування різко знизився. Розділом XI Повітряного кодексу України («Захист цивільної авіації від актів незаконного втручання») передбачається проведення планових, позапланових перевірок стану авіаційної безпеки, а також ситуаційних експериментів, випробування, оглядів, спостережень відповідно до Державної програми авіаційної безпеки цивільної авіації (Закон України від 20 лютого 2003 р. № 545-IV із змінами та доповненнями, внесеними від 23 грудня 2015 р. № 901-VIII). Виконання визначених цією Програмою заходів безпеки забезпечує спеціально уповноважений орган з питань авіаційної безпеки цивільної авіації — урядовий орган державного управління діяльністю цивільної авіації у складі центрального органу виконавчої влади з питань транспорту. З питань авіаційної безпеки Україна співпрацює з іноземними державами та міжнародними організаціями. У рамках співробітництва Україна надає на запит іноземної держави інформацію щодо вимог цієї Програми. Спеціально уповноважений орган з питань авіаційної безпеки цивільної авіації може призначати свого представника в державах з високою інтенсивністю авіаційних перевезень і робіт та в регіонах з високим ризиком для безпеки цивільної авіації зареєстрованих в Україні експлуатантів. Україна співпрацює з іноземними державами та міжнародними організаціями з питань розроблення програм підготовки персоналу у сфері авіаційної безпеки й обміну інформацією, що стосується цих програм. Двосторонні міжнародні угоди про повітряне сполучення між Україною та іншими державами повинні містити вимоги з авіаційної безпеки згідно з рекомендаціями типової статті, прийнятої як доповнення до резолюції Ради Міжнародної організації цивільної авіації від 25 червня 1986 р. Під час укладання Україною угод з іншими державами щодо співробітництва у сфері авіаційної безпеки врахову-

ються рекомендації Міжнародної організації цивільної авіації LE3/32-89/76 від 15 серпня 1989 р. Спеціально уповноважений орган з питань авіаційної безпеки цивільної авіації співпрацює з міжнародними організаціями цивільної авіації, у тому числі в рамках механізму надання державам технічної, фінансової, матеріальної допомоги у сфері авіаційної безпеки. З метою обміну інформацією з питань авіаційної безпеки з міжнародними організаціями цивільної авіації та іншими міжнародними організаціями спеціально уповноважений орган з питань авіаційної безпеки цивільної авіації на основі локальної інформативної мережі створює автоматизовану інформаційну систему управління «Авіаційна безпека» з базою даних, яка сприяє оперативному вирішенню питань безпечного функціонування цивільної авіації та використовується під час виникнення кризової ситуації. Керівники аеропортів разом із заінтересованими орендарями аеропорту визначають контрольовані та стерильні зони і зони обмеженого доступу, де виконуються важливі роботи для забезпечення безпечної діяльності цивільної авіації в аеропорту. Розміщення цих зон позначається на плані-схемі аеропорту, що є частиною програми забезпечення авіаційної безпеки аеропорту. У кожному аеропорту встановлюється пропускна система, що затверджується керівником аеропорту. З метою дотримання авіаційної безпеки повітряні судна повинні мати: конструкцію дверей та перегородки до кабін льотного екіпажу, які надійно захищають льотний екіпаж від проникнення сторонніх осіб; систему внутрішнього зв'язку між салоном, вантажним відсіком і кабіною екіпажу; пасажирські повітряні судна, крім того, налагоджену систему сигналізації «небезпека»; засув на дверях з внутрішнього боку кабіни екіпажу та оглядове вічко; штатні пристрої проти угону; поворотне дзеркало, маркери для маркування перевірених місць, ліхтарі та інші прилади. Експлуатанти несуть відповідальність за забезпечення безпеки своїх повітряних суден. В аеропортах України для забезпечення безпеки використовується таке обладнання: для захисту від проникнення до контрольованої зони та об'єктів аеропорту — захисні огорожі, пропускні пункти, автоматизовані системи контролю за доступом, кодові замки тощо; для виявлення та індексації випадків проникнення до контрольованої зони — сигналізація за периметром, охоронна сигналізація, замкнута телевізійна система спостереження тощо; захисні укриття з насипом для знешкодження вибухонебезпечних предметів і речовин, транспортні засоби для перевезення вибухонебезпечних предметів і речовин тощо; засоби зв'язку — телефонні апарати з функцією визначення номера абонента, інші засоби; для проведення контролю на безпеку — рентгенотелевізійні інтроскопи, стаціонарні металошукачі, портативні (ручні) металодетектори, детектори вибухових речовин, інші засоби виявлення зброї і вибухових речовин. Тобто з урахуванням вищевикладеного

чинне законодавство, зокрема Повітряний кодекс, необхідно доповнювати окремим розділом, який би передбачав організацію польотів, введення обмежень, забезпечення безпеки перевезень та авіаційної інфраструктури в умовах гібридної війни та враховував положення міжнародного законодавства у сфері цивільної авіації, зокрема Варшавську конвенцію 1929 р. із її угодами, якими передбачено комплекс нормативних актів у сфері договірних відносин повітряного транспорту та ін.

Іншим проблемним питанням у період гібридної війни є питання валютних спекуляцій при продажу авіаквитків. В Україні близько 85% квитків оформлюються через систему BSP Україна, утворений IATA для зручності у розрахунках між авіакомпаніями — членами цієї міжнародної організації, та акредитованими IATA агенціями. Одна з переваг системи розрахунків через BSP полягає у тому, що акредитований агент здійснює розрахунки в національній валюті, не роблячи зовнішньоторговельних операцій. Але ця властивість BSP може працювати й в інший бік, оскільки курси національної валюти стосовно основних світових валют установлює оператор національного сегменту BSP, цей курс може бути встановлено далеким від реальності.

АТО мало негативний вплив і на вже набуті перетворення в авіації, такі як оновлені внаслідок проведення в Україні Євро-2012 і запущені в дію аеропорти та їх інфраструктура в таких містах: Донецьк, Львів, Харків, Київ. Процеси АТО загальмували участь України у формуванні універсальної, ефективної, єдиної транспортно-логістичної системи, що з'єднувала б як Азію з Європою, так і країни Балтійського, Чорноморського, Каспійського та Середземноморського регіонів. Унаслідок загострення політичного конфлікту між Україною та Росією пасажиропотік іноземних громадян в Україну/із України різко зменшився. Потоки українських пасажирів також суттєво скоротилися — як через знецінення національної валюти, так і через загальні наслідки АТО. Отже, скорочення регулярних маршрутів, оптимізація чартерних програм з невід'ємними зривами вильотів груп, конфліктами між консолідаторами чартерів та приймаючими сторонами — негативні наслідки гібридної війни.

Проте існує можливість підвищення ефективності діяльності авіаційної галузі та конкурентоспроможності національних суб'єктів авіаційних перевезень в Україні в умовах навіть АТО. Так, наприклад, аеропорт «Житомир» знову розпочав свою роботу, навіть в умовах скороченого бюджету на 2016 р. Початок роботи аеропорту та те, що компанія, наприклад YanAir, зареєстрована в Житомирі, і саме в Житомирі проводиться технічне обслуговування бортів авіакомпанії, податки надходять до місцевого бюджету, а мешканці Житомира отримали нові робочі місця. Відкриття цього аеропорту позитивно

вплинуло на сферу авіації, оскільки таким чином вирішено питання запасного аеропорту для аеропорту Бориспіль, а також з'явилася можливість підвищити туристичний потік до Житомира, а це підвищить економічний рівень міста та знизить завантаженість аеропорту Бориспіль у м. Києві. Майбутній розвиток ринку авіаційних перевезень в Україні значною мірою залежатиме від ефективності державного регулювання, правовою основою якого є Повітряний кодекс України, закони України «Про природні монополії», «Про транспорт», «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» та ін. Важливою складовою державної політики також є удосконалення нормативно-правової бази у напрямі приведення її у відповідність до сучасних міжнародних вимог, що формуються з боку ЄС, Міжнародної організації цивільної авіації (ІКАО), Європейської конференції цивільної авіації (ЄКЦА), Європейської організації з безпеки аеронавігації (ЄВРОКОНТРОЛЬ). У рамках зазначених напрямів протягом 2012–2020 рр. затверджено низку регуляторних актів, спрямованих на підвищення ефективності механізмів державного регулювання ринку авіаційних перевезень. Серед них значне місце посідає рішення Ради національної безпеки і оборони України від 20 липня 2015 р. «Про заходи щодо захисту національних інтересів України в галузі авіації» (введено в дію 4 вересня 2015 р.), яким передбачено проведення низки заходів щодо захисту національних інтересів України в галузі авіації. До таких заходів належать адаптація чинного законодавства України до законодавства Європейського Союзу у сфері авіаційного транспорту, реорганізація Державної авіаційної служби України, оптимізація державного регулювання використання повітряного простору України, здійснення державного нагляду в галузі цивільної авіації, підготовка та внесення в установленому порядку на розгляд Верховної Ради законопроекту стосовно утворення національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері транспорту, утворення на базі державного підприємства «Міжнародний аеропорт Бориспіль» міжнародного вузлового аеропорту із спрощеними процедурами проходження прикордонного контролю громадянами України та транзитними пасажирами, розроблення з урахуванням вимог законодавства Європейського Союзу про конкуренцію механізмів надання державної підтримки вітчизняним авіакомпаніям, Антимонопольному комітету доручено забезпечити дослідження внутрішнього ринку повітряних перевезень та вживати в установленому порядку відповідних заходів реагування при виявленні ознак порушення суб'єктами авіаційної діяльності законодавства про захист економічної конкуренції. Також значну увагу приділено питанням оновлення аеронавігаційної системи в Україні, удосконалення механізмів державного регулювання стосовно сертифікації, страхування, державного контролю та нагляду за безпекою цивільної авіації,

подолання та подальшій лібералізації монополії аеропортової інфраструктури і наземного обслуговування в Україні.

Тому навіть в умовах АТО необхідно дотримуватись курсу інноваційних перетворень в авіації, які можуть бути здійснені шляхом розбудови сучасної аеропортової інфраструктури та поточної діяльності вітчизняних авіаперевізників. Постановою Кабінету Міністрів України від 30 жовтня 2013 р. №944 схвалено Концепцію Державної цільової програми розвитку аеропортів на період до 2023 р., спрямовану на подальший розвиток, розбудову та реконструкцію аеропортової інфраструктури. Розробка стратегій розвитку провідних аеропортів України стане вагомим кроком до створення на їхній основі системи «хабів» — інноваційної для України моделі організації і функціонування аеропортів, що передбачає не лише збільшення пасажиро- і вантажопотоку, а й будівництво вантажних логістичних терміналів, що у комплексі із розгалуженою системою залізничних і автомобільних доріг (в окремих обласних центрах — близькістю портів) сприятиме загальноекономічному розвитку регіонів, дозволить збільшити обсяг інвестицій, активно впливатиме на соціально-економічні процеси в регіонах, створюватиме нові робочі місця та конкуруватиме з авіатранспортними вузлами Центральної, Східної та Південно-Східної Європи.

Позитивним моментом є також продовження роботи щодо створення спільно з EASA (Європейським агентством з безпеки польотів) дієвої системи підтримання льотної придатності повітряних суден. Так, наказом Міністерства інфраструктури України від 10 лютого 2012 р. №85 затверджено Технічні вимоги для суб'єктів авіаційної діяльності відповідно до Стандарту EASA Part-M.

Необхідно розвивати інфраструктуру авіатранспорту, нарощувати парк літаків, збільшувати кількість маршрутів. Це все вимагає значних фінансових вливань. В умовах гібридної війни виконання окреслених завдань ускладнюється. А тому необхідно за допомогою різних механізмів залучати інвестиції з інших, крім державного бюджету, джерел. І тут на одне із перших місць виходить можливість застосування концесійних договорів. В Україні діють Закон «Про концесії» та «Про концесію на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг». Питанням застосування договорів концесії в авіаційній галузі уваги майже не приділялось. Згідно зі ст. 1 Закону «Про концесії» є надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній чи строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) право на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння),

за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язання по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику. Пунктом 2 ст. 3 цього Закону серед іншого визначено, що у концесію можуть надаватись об'єкти права державної чи комунальної власності, які використовуються для здійснення діяльності: …будівництво та (або) експлуатація залізниць, аеропортів, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів, інших шляхів сполучення та їх інфраструктури… Отже, можливість укладання концесійних договорів у галузі організації та здійснення авіаперевезень, їх інфраструктури передбачена. Стосовно майна Господарський кодекс України у п. 1 ст. 66 зазначає, що майно підприємства становлять виробничі й невиробничі фонди, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі підприємства. У сфері авіаперевезень майно суб'єктів господарювання має специфічний склад, який повинен визначатися Повітряним кодексом України. Проте у Кодексі це питання також не визначене. Навіть поняття «аеропорт» та «аеродром», виходячи з положень Кодексу, можуть використовуватися як на позначення об'єкта (сукупності майна), так і на позначення суб'єкта (підприємства). Основною відмінністю концесійного договору є наявність у ньому складних публічно-правових умов. Публічно-правовий характер концесійних договорів підтверджується наявністю державно-приватного партнерства. В авіаційній галузі слід залучати потоки інвестицій, проводити різноманітні заходи щодо підвищення функціональності державно-приватного співробітництва з метою будівництва аеропортів, їх експлуатацію та розвиток авіаційної інфраструктури для органічного поєднання соціально значущих інтересів авіаційної галузі та створення і зростання значимості цілісних майнових комплексів.

Висновки. Підсумовуючи все зазначене вище, слід ще раз наголосити на тому, що у сучасних умовах глобалізації основних процесів суспільної та економічної життєдіяльності людства ринок авіаперевезень є одним з найперспективніших та найдинамічніших транспортних ринків. Певна річ, АТО — гібридна неоголошена війна — відіграло негативну ключову роль у розвитку авіаційної галузі в Україні, сприяло закриттю повітряного простору між Україною та Росією, призупинило інноваційні перетворення в авіаційній галузі. Не викликає сумнівів, що авіаційний транспорт та його інфраструктуру необхідно розвивати у кількісному та якісному напрямах. Необхідно розвивати інфраструктуру авіатранспорту, нарощувати парк літаків, збільшувати кількість маршрутів. Це все вимагає значних фінансових вливань. В умовах гібридної війни виконання окреслених завдань ускладнюється. Од-

ним із основних засобів підвищення ефективності діяльності суб'єктів вітчизняних авіаперевезень та їхніх інфраструктур є ефективне дієве правове регулювання та державна підтримка вітчизняних авіаперевізників з метою подолання кризових явищ, зумовлених загостренням політичної агресії між Україною та Росією, підвищення конкурентоздатності суб'єктів вітчизняних авіаперевізників. Для підвищення ефективності діяльності авіаційної галузі в умовах АТО важливо проводити значну роботу щодо підвищення ефективності механізмів державного регулювання ринку авіаційних перевезень з метою приведення його у відповідність до європейських норм якості, безпеки польотів та перевезень, технічних стандартів, забезпечення рівних умов доступу на ринок для всіх суб'єктів господарської діяльності, удосконалити механізми ліцензування діяльності на ринку авіаційних перевезень, сертифікації об'єктів та суб'єктів авіаційного ринку, страхування послуг, поступово запроваджувати європейські правила поведінки суб'єктів господарювання на ринку послуг в галузі авіації. Також позитивним стане державне ініціювання соціалізації внутрішніх авіаперевезень. Для чого необхідно скасувати ПДВ на авіаційне пальне, яке використовується для перевезень пасажирів на внутрішніх рейсах, звільнити від податків на прибуток та інших обов'язкових відрахувань авіакомпанії, мінімізувати ставки на наземне обслуговування як літаків, так і пасажирів із одночасною фіксацією граничних цін на квитки на внутрішніх маршрутах, установити максимальну рентабельність на внутрішніх рейсах і т. п. Також вагомим внеском у подальше підвищення ефективності діяльності авіаперевезень стане дотримання курсу інноваційних перетворень в авіації. Необхідно за допомогою різних механізмів залучати інвестиції з інших, крім державного бюджету, джерел. І тут на одне із перших місць виходить можливість застосування концесійних договорів. Проводити різноманітні заходи щодо підвищення функціональності державно-приватного співробітництва з метою будівництва аеропортів, їх експлуатація та розвиток авіаційної інфраструктури для органічного поєднання соціально значущих інтересів авіаційної галузі та створення і зростання значимості цілісних майнових комплексів.

Тобто до основних господарсько-правових засобів підвищення конкурентоздатності авіаційної галузі та її інфраструктури, можливості повернення пасажиро-, вантажопотоків до України належать приведення законодавства України у сфері авіаційних послуг до нагальних потреб та норм міжнародного законодавства, підвищення рівня безпеки авіаційної галузі, включення вітчизняних перевезень у систему міжнародних перевезень, державна підтримка авіаційної сфери, розвиток державно-приватного партнерства, залучення іноземних інвестицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Задихайло Д. В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави : автореф. дис. … д-ра юрид. наук / Д. В. Задихайло ; Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». – Х., 2013. – 38 с.
2. Порошенко наказав посилити безпеку авіації та захисту повітряного простору України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.newsru.ua/ukraine/04sep2015/nakazawposylyty.html.
3. Кравченко М. В. Проблемні питання конкурентоспроможності авіаційних перевезень в Україні [Електронний ресурс] / М. В. Кравченко. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/22_PNR_2011/Gosupravlenie/2_90964.doc.htm.
4. Повітряний кодекс України №3393-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3393-17.
5. Транспортний бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tbu.com.ua/news/ukrainskie_aviakompanii_v_2020_g__perevezli_bolee_6_ml.
6. Чому у відкрите небо [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://http://news.finance.ua/ua/news/-/355889/chomu-u-vidkryte-nebo-pyvovarskogo-nihto-ne-letyt.
7. Чому Україна не закрила небо до початку катастрофи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://espreso.tv/news/2015/10/14/klimkin_poyasnyv_chomu_ukrayina_ne_zakryla_nebo_do_katastrofy_mn17.
8. Українські військові не готові до ведення гібридної війни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bbc.com/ukrainian/press_review/2015/02/150223_foreign_press_she.
9. Українська авіація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zik.ua/tv/video/30454/.
10. Державіаслужба збирається реорганізовуватись [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zib.com.ua/ua/118476poroshenko_vviv_v_diyu_rishennya_rnbo_schodo_aviacii.html.
11. Інтерв'ю асоціації підприємств авіаційної галузі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://aviaassociation.com.ua.

REFERENCES

1. Zadihaylo D. V. (2013) Pravovi zasadi formuvannya ta realizatsiyi ekonomichnoyi politiki derzhavi: avtoreferat dis. d-ra yurid. nauk. H.
2. Porochenko nakazav posiliti bezpeky aviazii ta zaxisty povitryanogo prostory Ukraini. Retrieved from: http://www.newsru.ua/ukraine/04sep2015/nakazawposylyty.html.
3. Kravchenko M. V. (2011) Problemni pitannya konkurentnozdatnosti avciaperevizniki v Ukraini. Retrieved from: http://www.rusnauka.com/22_PNR_2011/Gosupravlenie/2_90964.doc.htm.
4. Povitryanij kodeks Ukraini №3393-VI. Retrieved from: zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3393-17.
5. Transportnyj Busines. Retrieved from: http://tbu.com.ua/news/ukrainskie_aviakompanii_v_2020_g__perevezli_bolee_6_ml.
6. Vidkrite nebo. Retrieved from: http://news.finance.ua/ua/news/-/355889/chomu-u-vidkryte-nebo-pyvovarskogo-nihto-ne-letyt.

7. Ukraina ne zakrila nebo do katastrofi. Retrieved from: http://espreso.tv/news/2015/10/14/klimkin_poyasnyv_chomu_ukrayina_ne_zakryla_nebo_do_katastrofy_mn17.
8. Ukrainski vijskovi ne gotovi do vedennya gibridnoj vijni. Retrieved from: http://www.bbc.com/ukrainian/press_review/2015/02/150223_foreign_press_she.
9. Ukrainskya aviazia. Retrieved from: http://zik.ua/tv/video/30454/.
10. Dergaviaslygby zbirautsya reorganizyvaty. Retrieved from: http://zib.com.ua/ua/118476-poroshenko_vviv_v_diyu_rishennya_rnbo_schodo_aviacii.html.
11. Intervju asoziazii pidpriemstv aviazijnoi galyzi Ukraini. Retrieved from: http://aviaassociation.com.ua.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2015.

В. С. ВЕЛЬЦЕН
соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

АВИАЦИОННЫЕ ПЕРЕВОЗКИ В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ПРОВЕДЕНИЯ АТО: ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Статья посвящена анализу основных проблем хозяйственно-правового регулирования авиационной отрасли в условиях обострения политического конфликта между Россией и Украиной в 2014–2015 гг. Рассмотрены перспективы развития и наращивания конкурентоспособности отечественных авиакомпаний, а также правовая регламентация деятельности украинской авиации. Автором раскрыт ряд проблем приведения действующего законодательства Украины к европейским стандартам и стабильной государственной поддержки отечественных авиаперевозчиков с целью преодоления кризисных явлений, обусловленных обострением политической ситуации.

Ключевые слова: авиаперевозчик, ограниченный военный конфликт, грузовые и пассажирские перевозки, нормативно-правовой документ, конкурентоспособность субъектов авиационной отрасли, авиакомпании, концессия, договор концессии, правовое регулирование.

V. S. VELTSEN
PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

AIR TRANSPORTATION IN UKRAINE IN THE CONDITIONS OF THE ATO: LEGAL ASPECT

Problem setting of my article is connected with the intensifying of political conflict between Russia and Ukraine and its influence to the air transport, its safety of flights, level of the battle-worthiness of Ukraine aviation and its legal regulation at this time. Ukraine

may save the competition of the aviation industry in present terms only if Russian aggression against Ukraine will have a limit character.

Recent research and publications analysis. The question of the air transportations in the terms of intensifying the political crisis involved the attention of a lot scientist. Among them are V. E. Polivanova, V. P. Onichenko, G. S. Lazko, S. A. Dazuk, O. Moskaluk, V. Berezanskij, A. P. Chernega. But this area of research approach is unknown enough. But at the same time the most problems haven't been studied properly so far. This is due to high complexity of this subject.

Paper objective. The main task for Ukraine air transpirations in the period of the political conflict between Ukraine and Russia is the studying effective economical and legal indexes and later development in this industry. Really, by this conflict Ukraine has a lot of law and financial problems. But there is possibility increasing of the efficiency of the aviation industry activity even in the military conflict.

Paper main body. It is necessary to revalue the social-economical relations in our country in the period of the political conflict between Ukraine and Russia. Russian occupation and annexation of the Crimea, military aggression on the territory of Donbas, economical wars in the closing by Russia the air space for the Ukrainian airplanes has negative influence to the native civil aviation. The other problem in a period of the political aggression is based in the fact, that home airlines suffer from currency speculations at the sale of airline tickets. Domestic companies suffer from surplus of personnel and ineffective strategies of pricing. With the aim of strengthening of aviation safety, development of home aviation industry. One of the most necessary is to determine the possibility o the application of concession agreement in the aviation industry and develop govern-private partnership in its.

Conclusions of the research. Summing up, it is necessary to lead the native air standards and Ukraine law to the foreign standards. It is necessary of the legal adjusting and state support of home air carries with the aim of overcoming of the crisis phenomena that predefined by intensifying of political aggression between Ukraine and Russia , increase the competitiveness of home aviation industry. The state should initiate the socialization of the internal air traffics. The normal and safe operation of the airline industry is possible only with the proper level of implementation of international air law and government support.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is devoting to the basic questions of the economical — law adjusting of aviation industry in the period of political conflict between Ukraine and Russia and the further perspectives of the Ukraine civil aviation development and increasing the competitiveness of home airlines and its legal regulation.

Key words: air carries, limit military conflict, carriage and passengers transportations, legal documents and laws, the aviation industry competitiveness, airlines, govern-private partnership, concession, agreement of concession, legal adjusting.

УДК 346.543:330.341.1

К. М. ВРУБЛЕВСЬКА
аспірант кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: vkatrin21@gmail.com

ІННОВАЦІЙНЕ ІНВЕСТУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Розглядаються актуальні проблеми господарсько-правового забезпечення інноваційного інвестування. Докладно аналізуються корпоративна та договірна форми інвестування. З метою вирішення проблем у цій сфері підтримується ідея прийняття Інноваційного кодексу України або як менш радикальний вектор реформування законодавства у цій сфері пропонується внесення відповідних змін до Господарського кодексу України.

Ключові слова: інноваційне інвестування, корпоративне інвестування, договірне інвестування, франчайзинг, технології.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку ринкової економіки на теренах України все більшої актуальності набувають питання правового забезпечення нових господарських інститутів, до яких у тому числі належить інноваційне інвестування. Оптимізація вітчизняної економічної системи на засадах запровадження інновацій є пріоритетним завданням державної економічної політики в економічній сфері. Впровадження інновацій до складу виробничих фондів вітчизняних суб'єктів господарювання повинно призводити до якісного оновлення їх технологічного рівня та забезпечити сталу конкурентоспроможність українських товарів. Як свідчить досвід господарювання, такого результату можливо досягти лише при запровадженні до стратегічних галузей вітчизняної економіки передових технологій як основний різновид інноваційного продукту.

© Врублевська К. М., 2016

Актуальність цих питань посилюється і міжнародними тенденціями у вказаній сфері. Зокрема, у січні 2016 р. у Давосі на Всесвітньому економічному форумі досить багато було сказано про технологію. Керівники різних країн світу обговорили тему Четвертої промислової революції. При цьому особливий акцент було зроблено на інноваціях, зазначено, що радикальні і швидкі зміни треба здійснювати відповідально. Світовий економічний форум назвав Четверту промислову революцію цунамі технологічних досягнень, які трансформують економіку [1].

Інвестування на сьогодні слід розглядати як важливий елемент ринкового та економічного обороту поряд з організацією виробництва й реалізацією товарів і послуг. Разом із цим на сьогодні не є розвинутою відповідна законодавча база, зокрема, порушено питання законодавчої систематизації й кодифікації інвестиційного законодавства, проте й досі йому не було приділено належної уваги в юридичних наукових колах. У той же час розвиток законодавства у сфері регулювання інвестиційних відносин об'єктивно потребує моніторингу його стану, зокрема, в контексті відповідності цілям задіяних правових засобів і механізмів, часу, змісту й обсягу їх правового регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вказаним питанням тією чи іншою мірою приділяли увагу Р. П. Бойчук, В. І. Борисова, О. М. Давидюк, К. В. Єфремова, Д. В. Задихайло, О. М. Вінник, О. С. Марченко, А. В. Матвєєва та ін. Разом із цим далеко не всі проблеми господарсько-правового забезпечення інноваційного інвестування на сьогодні є вирішеними, у зв'язку із чим актуальним є їх розгляд та пошук шляхів вирішення.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є дослідження проблем господарсько-правового забезпечення інноваційного інвестування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Глобалізація, яка стала однією з визначальних характеристик світової економіки кінця XX — початку XXI ст., поставила перед урядами багатьох країн проблему пошуку нових форм і методів адаптації національного економічного та політико-правового середовища до сучасних вимог здійснення міжнародних економічних відносин [2]. На сьогодні відбувається активний розвиток економічних відносин в усьому світі, які починають базуватися на інших підходах і принципах, ніж, скажімо, десять-двадцять років тому.

Слід погодитися з Д. Цюльке, Д. Горецьким та С. Фішер, що жодна технологічна революція не починалася раптово. Частіше такі перевороти трапляються раз на кілька десятиліть, а їм передує еволюційний перехід у багатьох технічних сферах (технологічний стрибок). Свою роль у цьому процесі відіграють і нові вимоги ринку (ринковий попит). Найважливішим фактором у цьому процесі переходу є люди. Якщо проаналізувати три попередні революції, стає очевидним,

що головною рушійною силою для змін були потреби людей і рівень життя. Коли ці вимоги поєднуються з відповідними технологічними граничними умовами, створюється сприятливий ґрунт для інноваційних змін [3].

Дійсно, фактичні суспільні відносини, які в тому числі регулюються і нормами господарського права, перебувають у постійному динамічному розвитку. На сучасному етапі розвиток ринкових економічних відносин, зокрема інвестиційних, обумовлює гостру потребу у розробці вказаних питань.

Модернізація української економіки на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних важелів економічної політики та запобіганням конфлікту між їхніми впливами та між вирішенням стратегічних і поточних завдань. При цьому саме інновації здатні пояснити безпрецедентне зростання ринкової економіки розвинених країн, досягнення світових рівнів конкурентоспроможності та зайняття ними провідних позицій на міжнародних ринках товарів і послуг через вдалу конкурентну боротьбу та перемогу над суперниками. Інновації, які спрямовані на створення нової або поліпшення існуючої продукції, послуг або технологій, можуть розглядатися як головне питання підвищення конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і економіки в цілому [4, с. 73].

Слід зазначити, що в Україні згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» основними формами державного регулювання інноваційної діяльності є: формування і реалізація державних, галузевих, регіональних і місцевих програм; створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності; фінансова підтримка виконання інноваційних проектів; встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності; підтримка функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури.

Цим Законом також встановлені повноваження Верховної Ради України, Верховної Ради Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування у сфері інноваційної діяльності [5].

Варто звернути увагу і на існуючі форми інвестування. Основні правові форми інвестування — корпоративна (шляхом створення та/або участі в господарській організації) та договірна (шляхом укладення договорів інвестиційного характеру).

Перша передбачає інвестування в господарську організацію (її майнову базу, статутний чи складений капітал) шляхом її створення, участі у такій організації з метою отримання певного соціально-економічного ефекту. При цьому корпоративна форма може використовуватися інвестором без поєднання з договірною формою, якщо йдеться про створення унітарного підприємства, філії, представництва чи іншого відокремленого підрозділу, а також товариства однієї особи (акціонерного, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства

з додатковою відповідальністю). Разом з тим корпоративне інвестування може бути обтяжливим чи навіть неможливим для інвестора з огляду на вимоги законодавства щодо використання певних організаційно-правових форм для здійснення певних видів господарської діяльності. Корпоративне інвестування може здійснюватися з використанням різних організаційно-правових форм: унітарного підприємства, господарського товариства, кооперативу, створення відокремленого підрозділу іноземним суб'єктом господарювання.

У процесі корпоративного інвестування інвестор має зважати й на форму власності господарської організації, оскільки від цього залежать його можливості щодо інвестування. Залежно від форми власності, на базі якої вони функціонують, розрізняють державні, комунальні, колективні, приватні та змішані господарські організації [6, с. 106–110].

Друга ж, договірна форма, є однією з двох основних правових форм інвестування, опосередковуючи не лише вкладення інвестицій, а й організацію інвестиційного процесу. У сфері інвестування укладаються різні за своїм спрямуванням договори: одні з них опосередковують вкладення інвестицій з метою досягнення певного соціально-економічного ефекту, другі — виконують допоміжну роль, забезпечуючи надання учасникам інвестиційної діяльності різного роду послуги, що сприяють більш ефективному інвестуванню, але не є обов'язковою складовою інвестиційного процесу. Першу категорію договорів умовно можна назвати інвестиційними. В широкому розумінні термін «інвестиційний договір» застосовується щодо договорів, які укладаються між інвестором та іншими учасниками інвестування і спрямовані на реалізацію будь-яких видів і форм інвестицій з метою одержання прибутку або досягнення соціального ефекту [6, с. 177].

О. Е. Сімсон до ознак інвестиційних договорів відносить: 1) закріплення факту вкладення інвестиції (майна, майнових прав і інших цінностей, що мають ринкову вартість); 2) вкладення здійснюється інвестором безпосередньо в об'єкт інвестування чи шляхом передачі їх реципієнту для реалізації інвестицій; 3) об'єктом інвестування є такі об'єкти підприємницької діяльності, як основні фонди, обігові кошти, статутний фонд; 4) мета — одержання прибутку від використання інвестиції, що може бути пов'язаний з прибутком інвестованого підприємства, а може бути і не пов'язаний, можлива також змішана форма і, як правило, виражається у відсотках; 5) довгостроковий характер; 6) ризиковий фактор, пов'язаний із довгостроковим використанням інвестиції в підприємницькій діяльності [7, с. 11].

Незважаючи на специфічні особливості договорів на передачу інноваційних продуктів, слід погодитись із позицією В. С. Мілаш, що такі види договорів мають загальну формулу предмета, як і будь-який з підприємницьких

комерційних договорів, і утворюється з двох складових: а) певної дії (дій), яку зобов'язується вчинити продавець товару і б) товароздатного об'єкта договору [8, с. 201].

Разом з цим недоліком чинного законодавства є те, що і досі не передбачено спеціальних договірних форм стосовно передачі інноваційних продуктів, проте у чинному законодавстві містяться окремі види договорів, які є найбільш оптимальними у регулюванні відносин з передавання таких об'єктів. На сьогодні до таких договорів можна віднести такі: договори на виконання науково-дослідних, дослідно-конструкторських і технологічних робіт, спрямованих на доведення науково-технічних результатів до стадії практичного застосування; договори про відчуження (придбання) виключних прав або ліцензійні договори про використання готових результатів інтелектуальної діяльності; договір комерційної концесії; засновницький договір; договір про трансфер технологій.

Незважаючи на те, що чинне законодавство України не деталізує договори, за допомогою укладення яких може здійснюватись трансфер технологій, слід зазначити, що однією з правових форм передачі технологій є договір комерційної концесії (франчайзингу).

Підтвердженням зазначеної недосконалості правової регламентації є те, що Господарський кодекс України виокремлює лише одну договірну форму в межах цієї діяльності — договір на створення і передачу науково-технічної продукції, а Законом України «Про інноваційну діяльність» вказаний вид договірних відносин взагалі не регламентований.

Попередня редакція Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» містила перелік договірних форм трансферу технологій, серед яких був і договір комерційної концесії.

Саме договір комерційної концесії (франчайзингу), якщо його предметом є передача технологій, є ефективною формою трансферу технологій. Договір комерційної концесії (франчайзингу) є найбільш прогресивною формою господарського договору, за яким здійснюється передача технологій.

Особливістю інноваційного франчайзингу є його спрямованість на використання таких технологій, які здатні значним чином підвищити технологічний рівень виробництва.

Специфіка предмета договору інноваційної комерційної концесії потребує зосередження уваги саме на комплексі прав, що опосередковують інноваційний процес, ключове місце в якому займає передача інноваційних технологій. У зв'язку з цим можна з упевненістю говорити про те, що з усіх господарських договорів, які ґрунтуються на передачі комплексу виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності, саме договір комерційної концесії є найбільш пер-

спективною формою інноваційного інвестування, яка передбачає передачу до майнового комплексу не просто виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності, а таких об'єктів, які синтезовані в інноваційний продукт. Із цього можна зробити висновок, що для відносин комерційної концесії (франчайзингу) як форми інноваційного інвестування особливий інтерес становлять ті об'єкти інтелектуальної власності, які у комплексі опосередковують технологію, а, отже, здатні визначити цінові та споживчі характеристики товарів та забезпечити конкурентоспроможну господарську діяльність у відповідній сфері. У зв'язку з цим стосовно договору інноваційного франчайзингу умови передачі інноваційних продуктів-технологій, всі інші франшизи для предмета договору інноваційного франчайзингу не характерні [9, с. 194–195].

Незважаючи на велику кількість нормативних актів, фахівці у сфері інноваційного права справедливо стверджують, що на сьогодні законодавча база України з питань правового забезпечення інноваційної діяльності перебуває в розібраному стані — розрізнений, внутрішньо неузгоджений правовий матеріал не дає змоги досягти головної мети — забезпечити повномасштабне регулювання суспільних відносин, пов'язаних з інноваційними процесами. З метою повного, узгодженого та системного правового забезпечення функціонування національної інноваційної системи необхідний комплексний правовий акт, який би визначав правові засади функціонування інноваційної діяльності, найбільш оптимальною формою якого є Інноваційний кодекс України, проект якого розроблений та запропонований до прийняття Верховною Радою України.

Менш радикальним вектором реформування законодавства у цій сфері може стати внесення відповідних змін до Господарського кодексу України. Так, задекларований Господарським кодексом України перелік основоположних об'єктів, на підставі яких можуть функціонувати суб'єкти господарювання, не містить у собі жодного інноваційного об'єкта, а тим паче самої технології. Враховуючи потенціал та значення технології, інтерес до її поширення, доцільним вважається доповнити розд. 3 Господарського кодексу України гл. 16^1 під назвою «Використання в господарській діяльності наукоємних, нових та конкурентоздатних технологій чи її складових», в якому слід детально розкрити поняття та правові форми трансферу технологій, організаційно-правові, процедурні та інші засади господарсько-правового забезпечення цих процесів.

Важливою проблемою залишається і відсутність на законодавчому рівні чітко визначених форм інноваційного інвестування. Зокрема, у Законі України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» відповідні норми мали місце. Разом з цим вони з часом були просто виключені замість того, щоб розкривати їх сутність та деталізувати відповідні положення в інших нормативно-правових актах.

Неабияку роль у цих процесах має відіграти їх належне договірне оформлення. Як основні договірні форми, які використовуються при створенні інноваційної продукції, застосовуються договір на виконання науково-дослідних робіт та договір на виконання дослідно-конструкторських і технологічних робіт. Ці два договори утворюють єдиний договірний тип, є консенсуальними, взаємними й оплатними.

Видається за можливе виділити окремий договір інвестування в інновації, об'єктивність існування якого заснована на принципі свободи договору.

При цьому можна виділити такі загальні кваліфікаційні ознаки для правових форм інноваційного інвестування: по-перше, інвестор є правоволоділцем; по-друге, предмет відповідних договірних відносин — інноваційний продукт, який має бути захищений патентом. При цьому вказаний предмет можливо поділити на загальний та спеціальний. До загального можна віднести: продукт (винаходи, ноу-хау і т. д.), технологію (це об'єкти промислової власності, що можуть бути використані у виробництві) та промисловий зразок. У свою чергу спеціальний предмет — спеціальні види технологій (як приклад, біотехнології); по-третє, об'єктом цих відносин є інноваційне виробництво; по-четверте, результатом відповідної діяльності є отримання прибутку від реалізації інноваційних товарів та послуг.

Важливо зазначити, що інвестиційна політика на сьогодні є однією із складових господарсько-правової політики, яка, у свою чергу, включена до змісту економічної політики держави. Слід погодитися з Д. В. Задихайлом, що економічна політика держави — це форма реалізації державою власної суверенної економічної влади та відповідних функцій, що організаційно інституціалізована як особливий тип та процес діяльності, який за своїм механізмом складається з формування та здійснення офіційно затвердженого алгоритму застосування правових засобів державного впливу на зміст, структуру та динаміку внутрішньо- та зовнішньоекономічних відносин, на макроекономічні властивості ринкової рівноваги, шляхом відповідної корекції змісту правового господарського порядку, з метою досягнення програмно визначених кількісних та якісних властивостей функціонування національної економічної системи, забезпечення економічного народовладдя та суверенітету України [10, с. 217]. Інвестиційна політика на сьогодні виступає одним із найважливіших та найактуальніших векторів реалізації економічної політики держави.

Висновки. Отже, окреслене коло питань слід віднести до перспектив наукових досліджень у вказаній сфері. На доктринальному рівні, а потім і на законодавчому необхідно визначити правові форми інноваційного інвестування. Необхідною також є розробка класифікації договорів, предметом яких є передача інноваційного продукту та розробка класифікації договорів інно-

ваційного інвестування. До останніх, зокрема, слід відносити договори на виконання науково-дослідних, дослідно-конструкторських і технологічних робіт, спрямованих на розробку інноваційної продукції; договори про відчуження (придбання) виключних прав на використання або ліцензійні договори про використання готових результатів інтелектуальної діяльності; договори постачання нового обладнання, яке використовується при виробництві інноваційних продуктів; договори комерційної концесії; договори підряду на виготовлення дослідних зразків інноваційних виробів, робіт з установки нового обладнання, нових технологічних ліній і т. д.; договори оренди нового устаткування, яке використовується при виробництві інноваційних продуктів, у тому числі договір фінансової оренди (лізингу).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Давос: Четверта промислова революція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.euronews.com20/fourth-industrial-revolution-tsunami-warning-in-davos.
2. Крючко Л. С. Інноваційний тип розвитку в умовах економічної глобалізації [Електронний ресурс] / Л. С. Крючко. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=199.
3. Звіт про створення технологій майбутнього: як Інтернет речей зробить революцію у промисловому виробництві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.skf.com/ua/uk/news-and-media/news-search/2015-02-04_how_the_internet_of_things_will_revolutionise_industrial_production.html.
4. Плескач В. Л. Інноваційна діяльність в Україні: стан та проблеми / В. Л. Плескач, Т. Ю. Зінчук // XXVI Київський міжнародний симпозіум з наукознавства та науково-технологічного прогнозування : матеріали міжнар. симпозіуму «Інноваційна політика та законодавство в Європейському Союзі та в Україні: формування, досвід, напрямки наближення. – К. : Фенікс, 2011. – С. 69–73.
5. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV // Відом. Верхов. Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266.
6. Вінник О. М. Інвестиційне право : навч. посіб. / О. М. Вінник. – 2-ге вид., переробл. та допов. / О. М. Вінник. – К. : Прав. єдність, 2009. – 616 с.
7. Сімсон О. Е. Правові особливості договорів інвестиційного характеру : автореф. дис. … канд. юрид. наук / О. Е. Сімсон. – Х., 2002. – 20 с.
8. Мілаш В. С. Підприємницькі комерційні договори в господарській діяльності / В. С. Мілаш. – Полтава : АСМІ, 2005. – 450 с.
9. Гладка О. В. Технологія як складова договору комерційної концесії / О. В. Гладка // Вісн. Нац. ун-ту «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». – 2014. – № 2 (17). – С. 188–197.
10. Задихайло Д. В. Економічна політика держави в системі правового і законодавчого забезпечення / Д. В. Задихайло // Вісн. Нац. акад. прав. наук України. – 2013. – № 3 (74). – С. 214–221.

REFERENCES

1. Davos: Chetverta promyslova revolyutsiya. Retrieved from: http://ua.euronews.com20/fourth-industrial-revolution-tsunami-warning-in-davos.
2. Kryuchko L. S. Innovatsiynyy typ rozvytku v umovakh ekonomichnoyi hlobalizatsiyi. Retrieved from: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=199.
3. Zvit pro stvorennya tekhnolohiy maybutn'oho: yak Internet rechey zrobyt' revolyutsiyu u promyslovomu vyrobnytstvi. Retrieved from: http://www.skf.com/ua/uk/news-and-media/news-search/2015-02-04_how_the_internet_of_things_will_revolutionise_industrial_production.html.
4. Pleskach V. L., Zinchuk T. Yu. (2011) Innovatsiyna diyal'nist' v Ukrayini: stan ta problemy. Materialy mizhnarodnoho sympoziumu «Innovatsiyna polityka ta zakonodavstvo v Yevropeys'komu Soyuzi ta v Ukrayini: formuvannya, dosvid, napryamky nablyzhennya. Kyyiv.
5. Pro innovatsiynu diyal'nist'. Zakon Ukrayiny vid 04.07.2002. 40-IV. Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. 2002. 36. St. 266.
6. Vinnyk O. M. (2009) Investytsiyne pravo: navchal'nyy posibnyk. – 2-he vyd., pererob. ta dop. K.
7. Simson O. E. (2002) Pravovi osoblyvosti dohovoriv investytsiynoho kharakteru. Avtoreferat dys. … kand. yuryd. nauk. Kharkiv.
8. Milash V. S.(2005) Pidpryyemnyts'ki komertsiyni dohovory v hospodars'kiy diyal'nosti. Poltava.
9. Hladka O. V. (2014) Tekhnolohiya yak skladova dohovoru komertsiynoyi kontsesiyi. Visnyk Natsional'noho universytetu «Yurydychna akademiya Ukrayiny imeni Yaroslava Mudroho».
10. Zadykhaylo D. V. (2013) Ekonomichna polityka derzhavy v systemi pravovoho i zakonodavchoho zabezpechennya. Visnyk Natsional'noyi akademiyi pravovykh nauk Ukrayiny.

Стаття надійшла до редакції 26.10.2015.

Е. Н. ВРУБЛЕВСКАЯ

аспирант кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ИННОВАЦИОННОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Рассматриваются актуальные проблемы хозяйственно-правового обеспечения инновационного инвестирования. Подробно анализируются корпоративная и договорная формы инвестирования. С целью решения проблем в этой сфере поддерживается идея принятия Инновационного кодекса Украины, в качестве менее радикаль-

ного вектора реформирования законодательства в этой сфере предлагается внесение соответствующих изменений в Хозяйственный кодекс Украины.

Ключевые слова: инновационное инвестирование, корпоративное инвестирование, договорное инвестирование, франчайзинг, технологии.

К. М. VRUBLEVSKA
PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

INNOVATIVE INVESTING: PROBLEMS OF ECONOMIC AND LEGAL FRAMEWORK

Problem setting. Under contemporary conditions of market economy development in Ukraine, matters of legal regulation of new economic institutions, which, in particular, include innovative investing, are of considerable importance. Optimization of the domestic economic system based on implementation of innovations is a prior task of the governmental economic policy. Implementation of innovations within the structure of fixed capital assets of the domestic business entities should result in qualitative renovation of their technological level and provide stable competitiveness of Ukrainian commodities.

Recent research and publications analysis. R. P. Boichuk, V. I. Borysova, O. M. Davydiuk, K. V. Yefremova, D. V. Zadykhailo, O. M. Vinnyk, O. S. Marchenko, A. V. Matveieva, etc., have taken notice of the mentioned problem to some extent. At the same time, not all the problems of the economic and legal framework of innovative investing are solved nowadays. Therefore, consideration of these problems and ways of their solution are of particular relevance.

Paper objective. The article purpose is to research the problems of the economic and legal framework of innovative investing in Ukraine.

Paper main body. Factual social relations, which are particularly, but not exceptionally, regulated by the economic law norms, are in permanent dynamic development. In the modern phase, development of market economic relations, namely investment ones, stipulates a keen need for examination of the above-mentioned matters.

Investing include corporate and contractual forms. The contractual form consists in investing in an economic organization (its property or stakeholder's equity) through foundation of the organization and participation in it in order to gain a certain social and economic effect. In turn, the contractual form mediates not only investing, but also organizing an investment process.

The absence of special contractual forms regarding the transfer of innovative products is a disadvantage of the current legislation. Nevertheless, the current legislation contains particular types of contracts being the most optimal in regulation of relations concerning the transfer of such objects. The author proposes recommendations aimed at solution of these problems.

For the purpose of formation of the complete, coordinated, and complex legal framework of functioning of the national innovative system, it is expedient to pass the Innovative Code of Ukraine. Another possible alternative is to amend the current Economic Code of Ukraine.

Development of classification of contracts concerned with the transfer of an innovative product and development of classification of contracts concerned with innovative investing is of importance.

Conclusions of the research. Consequently, there is a need for determination of legal forms of innovative investing on doctrinal and legislative levels. Development of classification of contracts concerned with the transfer of an innovative product and development of classification of contracts concerned with innovative investing is of importance.

Short Abstract for an article

Abstract. The article considers topical problems of the economic and legal framework of innovative investing. The author thoroughly analyzes the corporate and contractual forms of investing. In order to solve the problem in this area, the author supports an idea of passing the Innovative Code of Ukraine. Another less radical vector of reformation of the legislation is to amend the current Economic Code of Ukraine.

Key words: innovative investing, corporate investing, contractual investing, franchising, technologies.

УДК 346.5 (477)

О. А. КОЛЕСНІКОВ
здобувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: kharkivdkrpp@ukr.net

ДЕРЖАВНА РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА ТА ДЕРЕГУЛЯЦІЯ: ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Проаналізовано співвідношення термінів «державна регуляторна політика» та «дерегуляція». Надано правовий аналіз змісту цих термінів. Запропоновано правове закріплення терміна «дерегуляція». Запропоновано деякі законодавчі зміни з метою приведення законодавства про державну регуляторну політику до вимог сучасності.

Ключові слова: регуляторна політика, економічна політика, дерегуляція, адміністративна реформа, організаційно-господарські повноваження, Державна регуляторна служба України.

Постановка проблеми. В умовах ринкової трансформації економіки України, підвищення ефективності економічної політики держави регуляторна політика у сфері господарської діяльності набирає вирішального значення не тільки для розвитку підприємництва, а і для покращення ефективності економіки держави в цілому.

У політичній та правовій сфері все частіше поряд із терміном «державна регуляторна політика» зустрічається термін «дерегуляція». Останнім часом Верховна Рада України та Кабінет Міністрів України все частіше застосовують цей термін відокремлено або навіть як самостійний напрям економічної політики. При цьому законодавчо термін «дерегуляція» не знайшов свого закріплення у нормативно-правовому просторі України.

Україна визначила Європейський вектор розвитку як суспільства, так і економіки, в тому числі і щодо приведення законодавства до стандартів За-

© Колесніков О. А., 2016

хідної Європи. Враховуючи досвід країн Організації економічного співробітництва і розвитку (далі — ОЕСР) на шляху проведення реформ у сфері регулювання господарської діяльності, доцільним є законодавчо закріпити поняття, що використовуються у сфері здійснення державного регулювання господарських відносин, ураховуючи досвід країн Західної Європи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У юридичній літературі питання співвідношення регуляторної політики у сфері господарської діяльності та дерегуляції не були предметом комплексних досліджень. Разом із тим деякі аспекти цієї проблеми були освітлені у працях О. Х. Юлдашева та Д. В. Задихайла. Зазначене зумовлює актуальність обраної теми.

Виклад основного матеріалу. У цілому державна економічна політика за визначенням Д. В. Задихайла є формою реалізації державної суверенної економічної влади та відповідних функцій, що організаційно інституціалізована як особливий тип та процес діяльності, який за своїм механізмом складається з формування та здійснення офіційно затвердженого алгоритму застосування правових засобів державного впливу на зміст, структуру та динаміку внутрішньо- та зовнішньоекономічних відносин, на макроекономічні властивості ринкової рівноваги шляхом відповідної корекції змісту правового господарського порядку, з метою досягнення програмно визначених кількісних та якісних властивостей функціонування національної економічної системи, забезпечення економічного народовладдя та суверенітету України.

У цьому контексті державна регуляторна політика є невід'ємною інституційною складовою такої економічної політики, але її специфічною особливістю є безпосередній зв'язок із законодавчою політикою держави у сфері господарювання.

Незважаючи на те, що державна регуляторна політика не знайшла свого закріплення у ст. 10 Господарського кодексу України серед основних напрямів економічної політики держави, це більшою мірою є недоопрацюванням з боку законодавчого органу держави, аніж применшенням її ролі для розвитку економічного потенціалу України.

Саме цей інструмент повинен стати засобом забезпечення якісного управління з боку держави у сфері господарської діяльності.

Разом із тим останнім часом все частіше з боку представників влади можна почути термін «дерегуляція» як універсальний механізм вирішення усіх економічних проблем України; приймається низка законів із дерегуляції: Закон України від 14 жовтня 2014 р. № 1699-VII «Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки», Закон України від 12 лютого 2015 р. № 191-VIII «Про внесення змін до законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)», Закон України від 2 жовтня 2012 р. № 5394-VI «Про внесення змін до законо-

давчих актів України щодо дерегуляції господарської діяльності з проведення робіт із землеустрою та землеоціночних робіт» та інші закони, що спрямовані на дерегуляцію в окремих галузях господарювання. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18 березня 2015 р. № 357-р затверджується План заходів щодо дерегуляції господарської діяльності.

За змістом виступів очільників держави можна зробити висновок щодо тотожності або навіть домінування поняття дерегуляції над державною регуляторною політикою.

Згідно з Положенням про Державну регуляторну службу України (далі — ДРС), ДРС є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України і який реалізує державну регуляторну політику, політику з питань нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності, ліцензування та дозвільної системи у сфері господарської діяльності.

Таким чином, навіть нормативно закріплене визначення Державної регуляторної служби України розмежовує функції реалізації державної регуляторної політики та дерегуляції господарської діяльності, що знайшло своє відображення як в організаційній, так і функціональній структурі цього центрального органу виконавчої влади. Так, поряд із Департаментом державної регуляторної політики створене відокремлене від цього департаменту Управління оперативного дерегулювання.

На наш погляд, такий стан не відповідає ані економічній суті, ані юридичній формі закріплення цих понять та процесів, пов'язаних із їх реалізацією.

Спробуємо розібратися, що таке «дерегуляція» і як вона співвідноситься із терміном «державна регуляторна політика» у сфері господарської діяльності.

Термін «дерегуляція» не знайшов свого нормативно-правового закріплення у законодавстві України.

Разом із тим Указом Президента України від 3 лютого 1998 р. № 79/98 «Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності», надано тлумачення терміна «дерегулювання».

Для цілей цього Указу під дерегулюванням слід розуміти сукупність спрямованих на зменшення втручання державних органів у підприємницьку діяльність, усунення правових, адміністративних, економічних та організаційних перешкод у розвитку підприємництва заходів, які включають:

спрощення порядку створення, реєстрації та ліквідації суб'єктів підприємницької діяльності;

скорочення переліку видів підприємницької діяльності, що підлягають ліцензуванню та патентуванню, вимагають одержання сертифікатів та будь-яких інших дозволів на здійснення підприємницької діяльності;

лімітування перевірок та контролю за діяльністю суб'єктів підприємництва;

спрощення процедури митного оформлення вантажів при здійсненні експортно-імпортних операцій;

забезпечення послідовності та стабільності нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності.

Разом із тим вчені-економісти та юристи, експерти міжнародних організацій (таких, як ОЕСР) під дерегуляцією розуміють процес скасування або скорочення державного регулювання у певних галузях суспільних відносин. Як правило, дерегуляція означає зменшення контролю держави над веденням бізнесу, наприклад, для стимулювання вільної конкуренції на ринку.

Відповідно до Закону України «Про засади державної регуляторної політики в сфері господарської діяльності» державна регуляторна політика визначена як напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно необґрунтованих та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією та законами України.

Закон України «Про засади державної регуляторної політики в сфері господарської діяльності» не містить поділу процесу здійснення регуляторної політики на етапи, разом з тим практика запровадження регуляторної політики розвинутими країнами свідчить про проходження усіх цих країн загальних етапів забезпечення якісного державного регулювання господарської діяльності, що і є метою здійснення регуляторної політики.

Починаючи із 70-х рр. минулого століття, після визнання того, що суттєвим гальмом для розвитку економіки, ринкових механізмів розвитку конкурентоспроможності продукції на світових ринках стала зарегульованість та/або неякісне регулювання з боку держави правовідносин у сфері господарювання, країни Західної Європи та Північної Америки на державному рівні почали проводити «чистку» регуляторного масиву.

Саме тому першим етапом здійснення регуляторної реформи стала процедура зменшення кількості та спрощення існуючих законодавчих актів, що регулюють господарську діяльність, зменшення контролю з боку держави за здійсненням підприємницької діяльності. Саме цей процес отримав назву «дерегуляція». Кожна країна мала свої особливості здійснення дерегуляції, які залежали від економічної та політичної ситуації в країні, звичаїв та існу-

ючої нормативно-правової бази, наявності політичної волі у проведенні реформ з боку вищих посадових осіб.

Так, у країнах, в яких органи виконавчої влади мали досить високий незалежний статус і відсутність політичної волі на дерегуляцію, остання майже завжди проводилася за принципом «регуляторної гільйотини», коли до усіх існуючих підзаконних регуляторних актів застосовувався принцип презумпції шкідливості для розвитку бізнесу та економіки, у зв'язку з чим кожний регуляторний орган повинен був відстоювати необхідність кожного регуляторного акта, інакше його було б анульовано.

В інших країнах процес дерегуляції проходив шляхом виділення напрямів регулювання за ступенем ризику для економіки держави, безпеки громадян та екологічного стану. Належність до низького рівня ризику автоматично скасовувала необхідність державного регулювання в тій чи іншій сфері суспільних відносин; середній ризик припускав обмежене регулювання з боку держави; діяльність або відносини, що пов'язані з високим рівнем ризику, супроводжуються обов'язковим державним регулюванням.

Наступним етапом регуляторної політики було відпрацювання загальних принципів та порядку прийняття регуляторних актів залежно від їх важливості для бюджету та залежно від інших критеріїв. Були розроблені та законодавчо закріплені загальні принципи та методологія оцінки впливу регуляторних актів на інтереси трьох груп заінтересованих сторін, а саме: на інтереси громадян, бізнесу та держави. Була відпрацьована система відстеження результативності дії введених в дію регуляторних актів, законодавчо закріплені принципи та методологія її проведення.

Далі провадилося відпрацювання та вдосконалення методик і критеріїв у розробці та контролі ефективності прийнятих регуляторних актів з метою досягнення якісного управління економікою.

Ураховуючи трансформації, що пов'язані з розвитком нових технологій, особливо в телекомунікаційній сфері, глобалізацією економіки та інших чинників, що впливають на господарсько-правові відносини, і сьогодні безперервно йде робота із вдосконалення механізмів аналізу впливу регуляторних інтервенцій та відстеження впливу чинних законодавчих актів на бізнес-середовище. Таким чином, закладений механізм вдосконалення регулювання надає можливість констатувати, що етап поліпшення якості управління може тривати досить довгий час.

Ураховуючи викладене, можна зробити висновок, що дерегуляція є тільки першим етапом реалізації державної регуляторної політики. При цьому в жодному разі неможливо ототожнювати ці поняття.

Із точки зору юридичної техніки дерегуляцію можна також розглядати як один із механізмів реалізації регуляторної політики, який застосовується

тільки у випадках прийняття політичного рішення щодо відсутності необхідності державного регулювання у тій чи іншій сфері або його кардинального зменшення. Наприклад, відмова від ліцензування юридичної практики або діяльності туристичних агентств, коли регулювання забезпечувало виключно наявність таких формальних вимог щодо освіти працівників, але не забезпечувало ані якості надання послуг, ані контролю за результатами діяльності. При цьому вхід у цей бізнес було значно ускладнений при низькому ризику для споживачів.

Аналізуючи співвідношення функцій державної регуляторної політики та дерегуляції, слід звернути увагу на обсяг завдань, які стоять перед ними.

Основними завдання державної регуляторної політики є:

– встановлення балансу інтересів держави (бюджету), громадянина та підприємця;

– врахування громадської думки;

– недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів;

– зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання;

– усунення існуючих перешкод для розвитку господарської діяльності;

– адаптування регуляторних актів до сучасних умов господарювання;

– забезпечення умов, які б гарантували прийняття необхідних, ефективних та збалансованих регуляторних актів.

Завданнями же дерегуляції є:

– зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання;

– усунення існуючих перешкод для розвитку господарської діяльності.

Таким чином, порівняльний аналіз завдань, які вирішує державна регуляторна політика та дерегуляція, надає змогу констатувати, що по суті дерегуляція вирішує тільки незначне коло завдань, які повністю охоплюються функціями державної регуляторної політики.

Разом з тим необхідно підкреслити, що дерегуляція за своєю природою — це масована разова акція, яка повинна бути чітко визначена у часі. Для успішної реалізації завдань, що стоять перед нею, необхідна наявність чітких критеріїв, принципів та методів здійснення дерегуляції, що має бути закріплено у відповідному плані дій уряду. Цей план повинен мати системний характер і охоплювати як різні рівні державного управління (вертикальні зв'язки), так і галузеві й міжгалузеві (горизонтальні) зв'язки.

На жаль, розроблений Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18 березня 2015 р. №357-р План заходів щодо дерегуляції господарської діяльності не має системного характеру, а є спробою точного врегулювання найбільш гострих питань.

Мабуть, саме тому Україна, ставши у 1998 р. із прийняттям Президентом України Указу від 3 лютого 1998 р. № 79/98 «Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності» на шлях дерегуляції, вже 17 років не може отримати необхідні результати.

Для успішної реалізації програми з дерегуляції необхідна наявність певних чинників, а саме:

– політичної волі вищого керівництва країни;

– чіткого системного плану з реалізації заходів з дерегуляції;

– наявність незалежного органу державної влади з достатнім рівнем повноважень у сфері регуляторної діяльності, в тому числі стосовно регуляторної діяльності органів місцевого самоврядування та органів влади вищого рівня;

– системи підготовки кадрів з питань регуляторної політики для органів державної влади та місцевого самоврядування.

Для успішного виконання своїх завдань дерегуляція повинна стосуватися всієї системи державного регулювання та мати свою внутрішню систему.

Так, пропонується запровадити таку систему розподілу об'єктів дерегуляції:

1. Дерегуляція малого та мікробізнесу. Сама по собі є комплексною та має міжгалузевий характер, оскільки пов'язана з необхідністю зниження трансакційних витрат і порушує як загальні питання (адміністрування податків, перевірки контролюючими органами, отримання документів дозвільного характеру та ін.), так і специфічні питання, пов'язані із здійсненням того чи іншого виду підприємницької діяльності (у будівництві — ліцензування, у рекламній діяльності — дозвіл на розміщення зовнішньої реклами та ін.).

2. Розподіл за галузевою ознакою господарської діяльності.

3. Розподіл за етапами здійснення господарської діяльності. Дерегуляція повинна пронизувати усі етапи здійснення господарської діяльності, починаючи від започаткування суб'єкта господарювання, його облік, відкриття банківських рахунків, отримання документів дозвільного характеру та ліцензій, поточну господарську діяльність, надання офіційної звітності, припинення діяльності та ліквідаційну процедуру.

Для успішної реалізації процесу дерегуляції, а також подальшого впровадження механізмів якісного регулювання необхідна наявність самостійного, відокремленого від регуляторних органів спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади. Такий орган повинен мати такий статус та ступінь самостійності у прийнятті рішень, які дозволять йому:

– розробляти та впроваджувати нормативно-правові акти, пов'язані із реалізацією завдань регуляторної політики, мати право безпосередньої законодавчої ініціативи з питань здійснення регуляторної діяльності;

– здійснювати дієвий неупереджений контроль будь-якого регуляторного органу, незалежно від його статусу;

– перевіряти регуляторні органи щодо здійснення регуляторної діяльності;

– надавати обов'язкові для виконання приписи регуляторним органам;

– призупиняти дію регуляторних актів, прийнятих із порушенням принципів державної регуляторної політики;

– приймати рішення про накладення адміністративно-правових та фінансових санкцій на посадових осіб регуляторних органів за результатами проведених перевірок;

– погоджувати призначення посадових осіб регуляторних органів, відповідальних за дотриманням цим органом законодавства про державну регуляторну політику.

Для успішної діяльності такого органу, враховуючи вимоги ч. 2 ст. 19 Конституції України, необхідно законодавчо закріпити регламенти взаємодії цього органу з регуляторними органами усіх рівнів державної влади. Особливу увагу необхідно звернути на порядок його взаємодії з органами місцевого самоврядування, Національним банком, Кабінетом Міністрів, Президентом та Верховною Радою України, як органів, які в силу свого статусу не дотримуються вимог державної регуляторної політики, незважаючи на те, що юридично їх діяльність регулюється Законом України «Про засади державної регуляторної політики в сфері господарської діяльності».

Висновки. Враховуючи викладене вище, можна зробити висновок, що «дерегуляція» є складовою частиною «державної регуляторної політики» як за своїм змістом, так і за обсягом завдань, які вона вирішує. Саме з позиції цього висновку необхідно забезпечити нормативно-правове закріплення процесів здійснення державної регуляторної політики і, зокрема, дерегуляції.

На законодавчому рівні закріпити поняття дерегуляції як системи заходів, спрямованих на зменшення втручання державних органів у господарську діяльність, усунення правових, адміністративних, економічних та організаційних перешкод у розвитку господарювання заходів.

Дерегуляцію слід розглядати як складний системний процес перетворень у державному регулюванні господарської діяльності, у зв'язку з чим необхідні наявність політичної волі та запровадження чіткого нормативно-правового регулювання процесу дерегуляції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Юлдашев О. Х. Проблеми вдосконалення регуляторної політики в Україні : монографія / О. Х. Юлдашев. – К. : Парламент. вид-во, 2005. – 360 с.

2. Задихайло Д. В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави : автореф. дис. … д-ра юрид. наук / Д. В. Задихайло. – Х., 2013. – 38 с.
3. Державна регуляторна політика у сфері господарської діяльності в Україні : довідник / Ю. А. Авксентьєв, Г. М. Білоус, К. О. Ващенко та ін. – К. : Логос, 2004. – 183 с.
4. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М. : Нов. изд-во, 2007. – 224 с.
5. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : Закон України від 11.09.2003 р. // Відом. Верхов. Ради України. – 2004. – № 9. – Ст. 79.
6. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. // Офіц. вісн. України. – 2003. – № 11. – Ст. 462.
7. Про лібералізацію підприємницької діяльності та державну підтримку підприємництва : Указ Президента України від 12.05.2005 р. № 779 // Офіц. вісн. України. – 2005. – № 49. – Ст. 3049.
8. Про деякі заходи щодо забезпечення здійснення державної регуляторної політики : Указ Президента України від 01.06.2005 р. № 901 // Офіц. вісн. України. – 2005. – № 22. – Ст. 1193.
9. Про концепцію вдосконалення державного регулювання господарської діяльності : Указ Президента України від 03.09.2007 р. № 816 // Офіц. вісн. України. – 2007. – № 30. – Ст. 602.
10. Про невідкладні заходи щодо вдосконалення державного регулювання господарської діяльності : Указ Президента України від 09.08.2008 р. № 698 // Офіц. вісн. Президента України. – 2008. – № 31. – Ст. 955.
11. Про офіційне оприлюднення регуляторних актів, прийнятих місцевими органами виконавчої влади, територіальними органами центральних органів виконавчої влади та їх посадовими особами, і внесення змін до Порядку оприлюднення у мережі Інтернет інформації про діяльність органів виконавчої влади : постанова Каб. Міністрів України від 11.02.2004 р. № 150 // Офіц. вісн. України. – 2004. – № 6. – Ст. 323.
12. Про затвердження Положення про апеляційну регуляторну комісію : постанова Каб. Міністрів України від 03.03.2004 р. № 226 // Офіц. вісн. України. – 2004. – № 9. – Ст. 532.
13. Про затвердження методик проведення аналізу впливу та відстеження результативності регуляторного акта : постанова Каб. Міністрів України від 11.03.2004 р. № 308 // Офіц. вісн. України. – 2004. – № 10. – Ст. 612.

REFERENCES

1. Yuldashev O. H. (2005) Problemi vdoskonalennya regulyatornoyi politiki v Ukrayini: monografiya. K.
2. Zadihaylo D. V. (2013) Pravovi zasadi formuvannya ta realizatsiyi ekonomichnoyi politiki derzhavi: avtoreferat dis. d-ra yurid. nauk. H.
3. Avksentev Yu. A., Bilous G. M., Vaschenko K. O., ta in. (2004) Derzhavna regulyatorna politika u sferi gospodarskoyi diyalnosti v Ukrayini: Dovidnik. K.

4. Ronald Kouz. (2007) Firma, rinok i pravo. M.
5. Pro zasadi derzhavnoyi regulyatornoyi politiki u sferi gospodarskoyi diyalnosti.Vidom. Verhov. Radi Ukrayini. 2004. 9. st.79.
6. Gospodarskiy kodeks Ukrayini vid 16.01.2003 r. Ofits. Visn. Ukrayini. 2003. 11.st.462.
7. Pro liberalizatsiyu pidpriemnitskoyi diyalnosti ta derzhavnu pidtrimku pidpriemnitstva: Ukaz Prezidenta Ukrayini vid 12.05.2005r. №779. Ofits. visn. Ukrayini. 2005. 49. st.3049/
8. Pro deyaki zahodi schodo zabezpechennya zdiysnennya derzhavnoyi regulyatornoyi politiki: Ukaz Prezidenta Ukrayini vid 01.06.2005r. №901. Ofits. visn. Ukrayini. 2005. 22. st.1193.
9. Pro kontseptsIyu vdoskonalennya derzhavnogo regulyuvannya gospodarskoyi diyalnosti: Ukaz Prezidenta Ukrayini vid 03.09.2007r. №816. Ofits. visn. Ukrayini. 2007. 30. st.602.
10. Pro nevidkladni zahodi schodo vdoskonalennya derzhavnogo regulyuvannya gospodarskoyi diyalnosti: Ukaz Prezidenta Ukrayini vid 09.08.2008r. №698. Ofits. vysn. Prezidenta Ukrayini. 2008. 31. st.955.
11. Pro ofitsiyne oprilyudnennya regulyatornih aktiv, priynyatih mistsevimi organami vikonavchoyi vladi, teritorialnimi organami tsentralnih organiv vikonavchoyi vladi ta yih posadovimi osobami, i vnesennya zmin do Poryadku oprilyudnennya u merezhi Internet Informatsiyi pro diyalnist organiv vikonavchoyi vladi: postanova Kabinetu Ministriv Ukrayini vid 11.02.2004r. №150. Ofits. visn. Ukrayini. 2004. 6. st.323.
12. Pro zatverdzhennya Polozhennya pro apelyatsiynu regulyatornu komisiyu: postanova Kabinetu Ministriv Ukrayini vid 03.03.2004r. №226. Ofits. Visn. Ukrayini. 2004. 9. st.532.
13. Pro zatverdzhennya metodik provedennya analizu vplivu ta vidstezhennya rezultativnosti regulyatornogo akta: postanova Kabinetu Ministriv Ukrayini vid 11.03.2004r. №308. Ofits. visn. Ukrayini. 2004. 10. st.612.

Стаття надійшла до редакції 03.11.2015.

А. А. КОЛЕСНИКОВ

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГУЛЯТОРНАЯ ПОЛИТИКА И ДЕРЕГУЛЯЦИЯ: ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Проанализировано соотношение терминов «государственная регуляторная политика» и «дерегуляция». Представлен правовой анализ содержания данных терминов. Предложено правовое закрепление термина «дерегуляция». Предложены некоторые законодательные изменения с целью приведения законодательства про государственную регуляторную политику к требованиям законодательства.

Ключевые слова: регуляторная политика, экономическая политика, дерегуляция, административная реформа, организационно-хозяйственные полномочия, Государственная регуляторная служба Украины.

O. A. KOLESNIKOV
PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

STATE REGULATORY POLICY AND DEREGULATION. ECONOMIC LEGAL ASPECT

Problem setting. In political and legal spheres the term «deregulation» with increasing frequency is met along with the term «state regulatory policy». In these days the Verkhovna Rada of Ukraine and the Cabinet of Ministers of Ukraine both have frequently started to use this term separately or even as an independent economic policy direction. Meanwhile, the term «deregulation» has not found any legislative recognition within statutory framework of Ukraine.

Recent research and publications analysis. In legal literature a matter of correlation of regulatory policy in the sphere of economic activity and deregulation has not been a subject for any complex research. At the same time some aspects of this matter were highlighted in the works of O. Yuldashev, D. Zadykhaylo. The aforesaid preconditions the timeliness of the chosen topic.

Paper objective. Taking into account the legal nature and having analyzed the stages of exercise of the state regulatory policy, mechanisms of its realization and scope of the functional tasks set before the deregulation and the state regulatory policy it may be concluded that deregulation is a part of the state regulatory policy both in its content and in the scope of tasks it deals with. It is necessary to ensure legal confirmation of the processes of the state regulatory policy exercise as well as the deregulation specifically from this perspective.

Paper main body. At the legislative level it is needed to formalize the term of deregulation as the system of measures aimed at decrease of interference of the state authorities in the business activity, elimination of legal, administrative, economical and organizational obstacles for the development of the ways of business processes.

Conclusions of the research. Deregulation should be considered as a complex systematic process of transformation in the state regulation of the economic activity, for which reason there is necessity in political will and implementation of clear legal and regulatory framework of the deregulation process.

Short Abstract to an article

Abstract. Correlation between the terms of «state regulatory policy» and «deregulation» has been analyzed. Legal analysis of the content of these terms has been provided. Legal definition of the term «deregulation» has been proposed. Several legislative changes have been proposed for the purpose of bringing the legislation on state regulatory police in line with the needs of the time.

Key words: regulatory policy, economic policy, deregulation, administrative reform, organizational economic powers, State Regulatory Service of Ukraine.

УДК 346.2(477)

А. М. ОМАРОВ
аспірант кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: anver.omarov@mail.ru

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті розглядаються особливості господарсько-правового регулювання малого підприємництва в Україні. Приділяється увага економічним та юридичним критеріям кваліфікації малого підприємництва. Зазначаються існуючі проблеми правового вирішення цих питань та пропонуються підходи до його удосконалення.

Ключові слова: підприємницька діяльність; мале підприємництво; господарсько-правове забезпечення; критерії малого підприємництва; державна підтримка підприємництва.

Постановка проблеми. Із прийняттям в Україні Конституції 1996 р. відбулося конституційне закріплення права на підприємницьку діяльність. Так, відповідно до ч.1 ст. 42 Конституції України кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. Це положення є концептуальною засадою провадження комерційної господарської діяльності, в тому числі і малого підприємництва в Україні.

Значення малого підприємництва в державі та економіці, крім зайнятості населення, визначають й інші властиві йому функції. По-перше, мале підприємництво, будучи уособленням конкурентного середовища за своєю суттю, допомагає утвердженню ринкових відносин. З одного боку, внаслідок власної чисельності та високого виробничого динамізму вони (малі підприємства) створюють реальне ринкове конкурентне середовище.

Із другого боку, за умов вузької спеціалізації й використання інновацій мале підприємництво є дієвим конкурентом, що підриває монопольні позиції

© Омаров А. М., 2016

великих корпорацій. Саме ця функція малого підприємництва відіграла у розвинених країнах суттєву роль у послабленні тенденції великого капіталу до монополізації.

По-друге, загальновідомим є великий внесок малого підприємництва у здійснення прориву в багатьох важливих напрямах впровадження інновацій (інформатика, електроніка). Наприклад, у США на сектор малого підприємництва припадає близько 50% науково-технічних розробок.

По-третє, сектор малого підприємництва оперативно реагує на зміну кон'юнктури, запити споживачів і надає ринковій економіці більшої гнучкості.

По-четверте, мале підприємництво виконує функцію пом'якшення соціальної напруги і демократизації ринкових відносин, бо саме воно є фундаментальною основою формування середнього класу населення [1, с. 62–63].

З огляду на це мале підприємництво є соціально, економічно та юридично значущим феноменом, що обумовлює актуальність і необхідність детального розгляду цієї проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначеним питанням цією чи іншою мірою приділяли увагу І. В. Труш, І. С. Похиленко, І. В. Щербак, В. І. Андреєв. Також аналізом вказаного вище питання займались Т. Васильків, В. Винниченко, А. Гініятулін, Т. Корягіна, М. Сафіна та ін. Разом із цим вказані праці переважно мають економічний характер, а тому доволі актуальним є дослідженням питань господарсько-правового забезпечення малого підприємництва в Україні сьогодні.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є дослідження господарсько-правового забезпечення малого підприємництва в Україні.

Виклад основного матеріалу. Як зазначають О. В. Довгальова та О. В. Балабенко, мале підприємництво — це особлива форма економічної активності, що передбачає орієнтацію на досягнення комерційного успіху; інноваційний та ризиковий характер діяльності; перспективність спрямування на подальший розвиток, розширення масштабів і сфери діяльності; свободу та самостійність суб'єктів у прийнятті управлінських рішень та здійсненні бізнесу; майнову відповідальність підприємця за результати господарювання; постійний характер господарської діяльності, укладання регулярних, а не одноразових [2, с. 14].

Автори навчального посібника «Малий бізнес» Т. А. Говорушко та О. І. Тимченко пропонують таке визначення: мале підприємництво — це особлива система економічних відносин, за яких головною рушійною силою, суб'єктом господарювання є підприємець, котрий поєднує особові й матеріальні фактори відтворення на інноваційній основі, особистій ініціативі та економічній відповідальності й зацікавленості, ризику з метою одержання підприємницького доходу. Щодо визначення малого бізнесу, то в посібнику

зазначається, що основу малого бізнесу становлять невеликі (малі) підприємства, характерними ознаками яких є незначна кількість штатних працівників та невеликі обсяги виробництва [3, с. 12].

Т. А. Говорушко уточнює визначення малого підприємництва як самостійну, на власний ризик, під власну майнову відповідальність ініціативу, діяльність власника, що характеризується прагненням до інновацій, незначними обсягами виробництва, ґрунтується на використанні економічних ресурсів та спрямована на отримання фінансово-економічного і соціального результату. Далі зазначається, що цей погляд ґрунтується на емпіричних дослідженнях, які свідчать, що мале підприємництво не можна трактувати як беззаперечно інноваційну діяльність. Інноваційна активність малих підприємств перебуває під впливом значної кількості чинників, які часто не сприяють реалізації підприємцем інноваційної функції. Тому більш доцільно вважати мале підприємництво діяльністю власника, що за певних сприятливих умов набуває інноваційного характеру [4, с. 10].

Болтонський комітет рекомендував систему кількісних критеріїв для визначення малих підприємств, а саме: чисельність працівників, оборот, розмір активів, кількість фірм або підрозділів, частка фірми на ринку, сукупний капітал. Щодо якісних критеріїв Болтонський комітет вважає, що малим є підприємство, яке має такі характеристики: порівняно мала частка на ринку; підприємством керують його власники; підприємство є незалежним від інших підприємств [5, с. 45].

Що ж до юридичних критеріїв малого підприємництва, їх можна вивести зі змісту ст. 55 Господарського кодексу України (далі — ГК України): стосовно фізичних осіб-підприємців — середня кількість їх працівників за звітний період (календарний рік) має не перевищувати 50 осіб, а також річний дохід від будь-якої діяльності не повинен перевищувати суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Що ж до юридичних осіб, то тут також має місце два критерії — середня кількість їх працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб, по-друге — річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

У березні 2012 р., із прийняттям нового Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» (від 22.03.2012 р.) в Господарський кодекс було внесено зміни стосовно визначення суб'єктів господарювання за їх розмірами. Введено нове поняття «суб'єкти мікропідприємництва», до яких належать фізичні особи-підприємці та юридичні особи, із середньооблiковою чисельністю працюючих за звітний

період до 10 осіб та обсягом річного доходу до 2 млн євро. Отже, із суб'єктів малого підприємництва виділено окрему групу осіб, які належать до мікропідприємств, що відповідає класифікації підприємств за їх розмірами в міжнародній практиці.

Таким чином, щоб визначити, до якої категорії належить конкретний суб'єкт господарювання, слід встановити середню кількість працівників та суму доходу в євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Як розрахувати ці величини — ні ГК України, ні Закон від 22 березня 2012 р. «Про розвиток та державну підтримку суб'єктів малого і середнього підприємництва в Україні» не визначають. Попередня редакція ГК України і Закон «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19 жовтня 2000 р. (втратив чинність 19 квітня 2012 р.) використовували критерії «середньооблікової» кількості працюючих і обсягу річного валового доходу, що передбачався у гривнях (у виключеній із прийняттям названого закону ч. 7 ст. 63 ГК України містився поділ підприємств на малі, середні та великі).

Для визначення середньої кількості працівників, вочевидь, слід користуватися Інструкцією зі статистики кількості працівників, затвердженою наказом Держкомстату України від 28 вересня 2005 р. №286 [6]. Відповідно до п. 3.1 Інструкції середня кількість працівників підприємства за період (місяць, квартал, із початку року, рік) визначається як сума таких показників: середньооблікової кількості штатних працівників; середньої кількості зовнішніх сумісників; середньої кількості працюючих за цивільно-правовими договорами. Таким чином, середня кількість працівників — це значно ширше поняття, ніж середньооблікова, оскільки включає в себе ще й зовнішніх сумісників та осіб, які виконують роботу за замовленням суб'єкта господарювання на умовах цивільно-правових договорів. Що ж стосується облікової кількості працівників, то вона згідно з п. 2.1 Інструкції охоплює штатних працівників, які уклали письмово трудовий договір (контракт) і виконували постійну, тимчасову або сезонну роботу один день і більше, а також власники підприємства, якщо, крім доходу вони отримували заробітну плату на цьому підприємстві. Відповідно середньооблікова кількість штатних працівників розраховується на підставі щоденних даних про облікову кількість штатних працівників, які повинні уточнюватись відповідно до наказів про прийом, переведення працівника на іншу роботу та припинення трудового договору (п. 3.2 Інструкції). Таким чином, можна зробити висновок, що законодавець зробив критерії віднесення до суб'єктів малого і середнього підприємництва в частині кількості працівників більш жорсткими.

Слід зауважити, що практика малого підприємництва є досить поширеною у зарубіжних країнах. Як приклад, у Польщі до малого бізнесу відносять під-

приємства із чисельністю працівників менше 50, середніх — менше 500. В Італії підприємства з кількістю працівників від 1 до 19 зараховуються до найменших, а від 20 до 29 — до малих. В Угорщині, крім кількості працівників, враховують сферу діяльності, у Франції — сферу діяльності і величину середньорічного обороту, у Чехії — виручку за останній фінансовий рік. В Іспанії немає чіткого законодавчого визначення поняття малого і середнього підприємництва. Регіональні і місцеві органи мають право самостійно встановлювати специфічні критерії віднесення підприємств до малих чи середніх у рамках тих чи інших програм державної підтримки [7]. Низка європейських країн, зокрема Німеччина, також не має власних визначень малих і середніх підприємств та послуговується загальними підходами Європейського Союзу, згідно з якими малими визнаються підприємства із чисельністю працюючих до 50 осіб та річним оборотом до 10 млн євро, середніми — до 250 та 50 млн євро відповідно [8].

На цей час в Україні здійснюється реформа державної влади — децентралізація державної влади, і в майбутньому ми зможемо перейняти європейський досвід встановлення критеріїв визначення малого підприємства, де національне законодавство України встановлює загальні критерії визначення малого і середнього підприємництва, а нормативно-правові акти органів місцевого самоврядування визначають специфічні критерії віднесення підприємств до малих і середніх підприємств.

Згідно із законом «Про малий бізнес» 1953 р. США до малого бізнесу відносять підприємства із чисельністю працівників до 100 осіб, до середнього — до 500. Крім того, підприємства повинні відповідати таким вимогам: бути комерційними структурами (мати на меті отримання прибутку), належати незалежним власникам і управлятися ними, не займати ключових позицій у своїй сфері економічної діяльності. Спеціально створений орган — Адміністрація США у справах малого бізнесу — виробила офіційні стандарти для визначення суб'єктів малого бізнесу в різних галузях господарювання [9].

В Японії, де частка малого і середнього бізнесу у виробництві промислової продукції перевищує 60%, а в зайнятості населення 70%, має розгорнуту класифікацію суб'єктів малого і середнього підприємництва, де як критерії визначення використані чисельність працівників і галузь діяльності. В КНР до уваги беруться кількість працівників, річний оборот, вартість активів, а в окремих сферах і інші показники [10].

Стосовно національного досвіду, останнім часом державою здійснюються спроби вчинення заходів, спрямовані на стимулювання розвитку підприємництва, у тому числі і малого. Наслідком таких заходів стало те, що упродовж останніх років характерними були позитивні тенденції збільшення кількості

суб'єктів господарської діяльності, малих підприємств (у тому числі на 10 тис. осіб наявного населення), частки малих і середніх підприємств у загальній кількості суб'єктів підприємницької діяльності, обсягів виготовленої і реалізованої продукції одним підприємством, зокрема у секторі малого і середнього бізнесу, поступове вдосконалення галузевої структури підприємництва. Негативними виявами є невисокі обсяги виробництва та реалізації продукції у розрахунку на одне діюче підприємство; скорочення частки сектору малого підприємництва в обсягах реалізованої продукції (наданих послугах); скорочення питомої ваги діючих підприємств та зростання частки збиткових; погіршення показників ефективності фінансово-господарської діяльності та використання ресурсного забезпечення підприємств; низький рівень легальної заробітної плати, особливо на малих підприємствах приватної форми власності; функціонування значної частини підприємств у тіньовому та необліковуваному секторах ринку; невисока інноваційно-інвестиційна активність підприємств [11, с. 145].

Разом із цим мале підприємництво має і ряд переваг. Як приклад, малий бізнес виникає за менший строк. Підвищення економічної активності призводить до виділення із соціальної маси підприємливих людей, які створюють нові підприємства невеликого розміру. Для цього немає необхідності накопичувати величезний обсяг ресурсів. Основою для створення малого підприємства є ресурси самого підприємця (час, знання, енергія, гроші), а також зайняті їм кошти на неформальному ринку капіталу (у родичів, знайомих та ін.), а також його ідеї, ініціатива та інші особисті якості. Природно, швидкість створення малого бізнесу залежить не тільки від підприємця, але і від рівня та структури адміністративних бар'єрів, які йому необхідно при цьому пройти. При відповідному характері таких перешкод ця перевага може бути практично повністю нівельована державою. Однак вона є дуже важливою для національної економіки. За рахунок швидкості народження ідеї малий бізнес проникає у нові сфери господарювання, ще не освоєні ринки і ринкові ніші. Це часто пов'язано з втіленням інноваційних ідей, що виникають шляхом усвідомлення потенційних можливостей попиту, який може виникнути.

Логічно, що малі підприємства можуть створюватись у тих областях і таких масштабах, для яких немає необхідності у значних обсягах витрат. Звідси випливає така перевага — готовність іти на ризик, тобто проникати у сфери, які характеризуються порівняно високим рівнем невизначеності. Важливо, що власник сам управляє своїм підприємством (і найчастіше є працівником), тому не виникає проблем, пов'язаних із довірою у прийнятті підприємницьких рішень та механізмом їх реалізації. Готовність прийняти високий ризик

пов'язана і з тим, що діяльність може виявитись високорентабельною і через новизну, і через відсутність на цьому ринку конкурентів.

Найважливішою перевагою малого бізнесу є інноваційна спроможність. Малі підприємства виникають на основі нових ідей, реалізація яких дозволяє створити нову ринкову нішу (або новий ринок) й уникнути прямої конкуренції з великим бізнесом. Такі інновації пов'язані з початком виробництва нового продукту або надання нової послуги. Малі підприємства виграють не тільки за рахунок оригінальності, але і через індивідуальний підхід до задоволення потреб конкретного споживача, враховуючи його особливі інтереси і вимоги. Це дуже складно зробити великим підприємствам. Інноваційна здатність малого бізнесу визначається низкою обставин: 1) інтелектом, талантом, ініціативністю, креативністю підприємця-власника; 2) самостійністю і незалежність у прийнятті рішень власником підприємства (відсутність бюрократії); 3) відносно невеликими обсягами капіталу, необхідного для освоєння інновації і початку діяльності (можливі втрати будуть невеликими); 4) оперативність, завдяки якій можна не втратити можливості реалізувати ідею інновації; 5) швидкість одержання доходу за рахунок скорочення строку створення підприємства і початку практичної діяльності. Враховуючи явні переваги у сфері інноваційної діяльності, слід зазначити, що з'явився окремий різновид малих підприємств, які займаються розробкою інноваційних продуктів і/або доведенням їх до практичного використання. Вони можуть працювати або самостійно (особливо у розробці нових продуктів), або на замовлення великих компаній (найчастіше із доведення інновацій до практичного використання), які прагнуть знизити витрати на інноваційну діяльність і підвищити її результативність. Завдяки спроможності до інновацій малий бізнес відіграє в економіці (а саме її інноваційному розвитку) велику роль. За рахунок малих підприємств не тільки з'являються інноваційні продукти, але й відбувається поява підприємців-новаторів. Створення власних підприємств дозволяє їм, по-перше, реалізувати свою ідею, виходячи із власного бачення і, по-друге, почати практичну діяльність, роблячи свій внесок у розвиток економіки [12, с. 87].

Важливою особливістю розвитку та державного регулювання малого бізнесу в Україні є відсутність акцентів на соціальній значимості малого підприємництва, його здатності швидко розширювати попит на робочу силу. Мале підприємництво розглядається в рамках державної політики виключно в економічній площині. Продовженням цієї проблеми є похідні проблеми надмірного державного регулювання, численні адміністративні бар'єри та низький рівень виконавчої дисципліни в органах державної влади, що погіршується високим рівнем корупції.

Аналіз змісту існуючих програм дозволяє розкрити їх найбільш суттєві недоліки: 1) неузгодженість, «нестиковку» елементів програм, зокрема аналітичних розділів і блоку основних заходів; 2) декларативність, неконкретність поставлених завдань; 3) занадто широкий спектр планованих заходів, що веде до розпорошення і без того мізерних коштів [13].

Слід погодитися з думкою, що вирішення проблем розвитку малого підприємництва в Україні слід пов'язувати із вирішенням питань щодо організаційного забезпечення малого підприємництва, насамперед: розробка та прийняття цільових і регіональних програм розвитку та підтримки малого підприємництва з відповідним фінансовим та організаційним забезпеченням; упровадження єдиної вертикальної системи органів виконавчої влади з питань малого підприємництва від Кабінету Міністрів України обласних, районних державних адміністрацій; розробка єдиної системи реєстрації та легалізації суб'єктів підприємництва; вдосконалення мережі та підвищення дієвості роботи громадських об'єднань малого підприємництва [14].

Таким чином, переваги малого підприємництва полягають у тому, що воно є провідним сектором ринкової економіки; складає основу дрібнотоварного виробництва; визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП; швидку окупність витрат, свободу ринкового вибору; забезпечує насичення ринку споживацькими товарами та послугами повсякденного попиту, реалізацію інновацій, додаткові робочі місця; має високу мобільність, раціональні форми управління; формує новий соціальний прошарок підприємців-власників; сприяє послабленню монополізму та розвитку конкуренції.

Висновки. Господарсько-правова політика держави, як зазначає Д. В. Задихайло, базуючись на положеннях конституційного економічного порядку, економічної політики держави та наукової господарсько-правової доктрини і зафіксована у змісті державних програм економічного розвитку як обов'язкова, структурна та інструментальна їх складова є імперативною концептуальною позицією держави щодо напрямів та змісту подальшого розвитку господарського законодавства, удосконалення практики його застосування, оптимізації правового господарського порядку як такого.

Отже, положення економічної політики держави мають бути обов'язково трансформовані в засоби її господарсько-правової політики. Це є необхідною умовою ефективності модернізації господарського законодавства і самих відносин господарювання, а отже, й ефективності функціонування національної економіки [15].

Сучасне господарсько-правове забезпечення малого підприємництва в Україні здійснюється Господарським кодексом України та рядом законодав-

чих актів. Разом з цим вирішення їх має бути комплексним, із урахуванням юридичних, економічних, соціальних, політичних та інших факторів. У зв'язку із цим доцільно розробити та прийняти Концепцію стимулювання розвитку малого підприємництва в Україні як важливого чинника розвитку ринкової економіки в нашій державі.

Згідно з такою концепцією основними правовими засобами формування підприємництва в Україні мають стати: закріплення чітких юридичних критеріїв віднесення суб'єкта господарювання до категорії малого бізнесу; диференціація сфери господарювання на окремі юридично визначені сегменти; забезпечення стимулюючої ролі держави шляхом створення необхідних гарантій реалізації принципу свободи підприємництва; формування державних та цільових програм з підтримки малого підприємництва та запровадження спеціальних режимів господарювання для малого бізнесу, що передбачають систему необхідних пільг та форм державної підтримки.

Тому залишається актуальною проблемою створення цілісної господарсько-правової концепції державної підтримки малого підприємництва в Україні, враховуючи окремі суспільно важливі сфери його реалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Майсюра О. М. Сутність та проблеми розвитку малого підприємництва в Україні // Економіка та держава. – 2010. – № 2. – С. 62–63.
2. Довгальова О. В. Управління малим бізнесом : підручник / О. В. Довгальова, О. В. Балабенко ; Донбас. нац. акад. буд-ва і архіт. – Макіївка ; Донецьк : Цифр. тип., 2011. – 298 с.
3. Говорушко Т. А. Малий бізнес : навч. посіб. / Т. А. Говорушко, О. І. Тимченко. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 200 с.
4. Говорушко Т. А. Ефективність розвитку малого підприємництва у харчовій промисловості в Україні : автореф. дис. … д-ра екон. наук : 08.00.04 / Т. А. Говорушко ; Нац. ун-т харч. технологій. – К., 2008. – 38 с.
5. Васильців Т. Г. Економіка малого підприємства : навч. посіб. / Т. Г. Васильців, О. І. Іляш, Н. Г. Міценко ; за ред. д-ра екон. наук Т. Г. Васильціва. – К. : Знання, 2013. – 446 с.
6. Про затвердження Інструкції зі статистики кількості працівників : наказ державного комітету статистики України від 28.09.2005 № 286 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1442-05/conv.
7. Гиниятулин А. Р. Правовое регулирование деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в зарубежных странах [Електронний ресурс] / А. Р. Гиниятулин // Евраз. юрид. журн. – 2012. – № 10 (53). – Режим доступу: http://www.eurasialaw.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=3538:-10-53- 2012&catid=304:-10-53-2012&Itemid=541.

8. Сафина М. Создание малых и средних предприятий в ЕС (на примере Германии) [Електронний ресурс] / М. Сафина, О. Рейберг // Регионал. центр инноваций и трансфера технологий. Некоммерческое партнерство. – Режим доступу: http://www.rcitt.ru/332.file.
9. Federal Small Business Programs and the Small Business Act of 1953 [Електронний ресурс] // Contract Management. – 2009. – P. 25–48. – Режим доступу: http://www.ncmahq.org/files/Articles/CM1009%20-%2024-41.pdf.
10. Винниченко В. В. Визначення суб'єктів малого і середнього підприємництва за законодавством України [Електронний ресурс] / В. В. Винниченко, В. М. Завгородня. – Режим доступу: http://www.bulletin.uabs.edu.ua/store/jur/2012/8a4ab128e673ec7b47aba3608950ec79.pdf.
11. Васильків Т. Г. Удосконалення державного регулювання підприємницької діяльності в Україні / Т. Г. Васильків // Стратегіч. пріоритети. – 2009. – № 1(10). – С. 145–150.
12. Орлова В. О. Природні переваги малого бізнесу – основа його розвитку / В. О. Орлова // Бізнесінформ. – 2012. – № 11. – С. 75–79.
13. Корягіна Т. В. Особливості державного регулювання малого підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa /4.3/69.pdf.
14. Удел украинского малого бизнеса – торговля и сектор услуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive. kontrakty. ua /gc /2007/5/21detskijj-sad.html.
15. Задихайло Д. В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави : автореф. дис. … д-ра юрид. наук : 12.00.04 / Д. В. Задихайло. – Х., 2013.

REFERENCES

1. Vasylkiv T. H. (2009) Udoskonalennia derzhavnoho rehuliuvannia pidpryiemnytskoi diialnosti v Ukraini. Stratehichni priorytety.1
2. Vasyltsiv T. H., Iliash O. I., Mitsenko N. H. (2013) Ekonomika maloho pidpryiemstva : navch. posib. K.
3. Vynnychenko V. V. (2012) Vyznachennia subiektiv maloho i serednoho pidpryiemnytstva za zakonodavstvom Ukrainy. Retrieved from: http://www.bulletin.uabs.edu.ua/store/jur/2012/8a4ab128e673ec7b47aba3608950ec79.pdf
4. Hynyiatulyn A. R. (2012) Pravovoe rehulyrovanye deiatelnosty subъektov maloho y sredneho predprynymatelstva v zarubezhnыkh stranakh . Evrazyiskyi yurydycheskyi zhurnal. Retrieved from: http://www.eurasialaw.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=3538:-10-53- 2012&catid=304:-10-53-2012&Itemid=541.
5. Hovorushko T. A. (2008) Efektyvnist rozvytku maloho pidpryiemnytstva u kharchovii promyslovosti v Ukraini: avtoref. dys. d-ra ekon. nauk: 08.00.04. K.
6. Hovorushko T. A., Tymchenko O. I. (2006) Malyi biznes : navch. posib. K.
7. Dovhalova O. V., Balabenko O. V. (2011) Upravlinnia malym biznesom : pidruchnyk as. nats. akad. bud-va i arkhit. Makiivka.
8. Koriahina T. V. Osoblyvosti derzhavnoho rehuliuvannia maloho pidpryiemnytstva v Ukraini Retrieved from: http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa /4.3/69.pdf
9. Maisiura O. M. (2010) Sutnist ta problemy rozvytku maloho pidpryiemnytstva v Ukraini. Ekonomika ta derzhava. 2.

10. Orlova V. O. (2012) Pryrodni perevahy maloho biznesu – osnova yoho rozvytku. Biznesinform. 11.
11. Pro zatverdzhennia Instruktsii zi statystyky kilkosti pratsivnykiv. Nakaz derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy vid 28.09.2005 № 286 Retrieved from: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1442-05/conv
12. Safyna M., Reiberh O. Sozdanye malыkh y srednykh predpryiatyi v ES (na prymere Hermanyy). Rehyonalnyi Tsentr Ynnovatsyi y Transfera Tekhnolohyi. Nekommercheskoe partnèrstvo. Retrieved from: http:// www.rcitt.ru/332.file.
13. Udel ukraynskoho maloho byznesa – torhovlia y sektor usluh Retrieved from: http://archive. kontrakty. ua /gc /2007/5/21detskijj-sad.html.
14. Federal Small Business Programs and the Small Business Act of 1953.Contract Management. 2009. Retrieved from: http://www.ncmahq.org/files/Articles/CM1009%20-%2024-41.pdf.
15. Zadykhailo D. V. (2013) Pravovi zasady formuvannia ta realizatsii ekonomichnoi polityky derzhavy: avtoref. dys. d-ra yuryd. nauk. 12.00.04. Kh.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2015.

А. М. ОМАРОВ
аспирант кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

В статье рассматриваются особенности хозяйственно-правового регулирования малого предпринимательства в Украине. Уделяется внимание экономическим и юридическим критериям квалификации малого предпринимательства. Рассматриваются существующие проблемы правового решения этих вопросов, предлагаются подходы его осуществления.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность; малое предпринимательство; хозяйственно-правовое обеспечение; критерии малого предпринимательства; государственная поддержка предпринимательства.

A. M. OMAROV
PhD Student, the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National University, Kharkiv.

ECONOMIC AND LEGAL SUPPORT OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE

Problem setting. The main problem of development of small business in Ukraine is the solution of issues concerning organizational support for small businesses, primarily. Also there are not complex purpose-oriented and regional programs of development and

support of small enterprises. And creation a unified system of registration and legalization of entrepreneurship etc.

Recent research and publications analysis. An issue of the economic and legal support of small business in Ukraine has been considered in scientific papers of lawyers such as I. V. Trush, I. S. Pokhilenko, I. V. Shcherbak, V. I. Andreev etc.

Also the analysis of the above issues were involved by T. Vasilkov, V. Vinnichenko, A. Hiniyatulin, T. Koryahina, M. Safin and others. At the same time, these works are mainly economic in nature, and therefore quite relevant is research on economic and legal support of small business in Ukraine today.

Paper objective. The purpose of this work is to research the economic and legal support of small business in Ukraine.

Paper main body. There are legal and economic criteria for qualifying small business in Ukraine. Attention is paid to the legal regulation of small enterprises in Ukraine. Offers a solution for the economic and legal support of small enterprise using the international experience. Also there are characteristics of small enterprises such as innovative form of sector of market economy.

Conclusions of the research. Economic and legal support of small business in Ukraine is regulating by the Commercial Code of Ukraine and a number of legislative acts. Unfortunately, practice shows the existence of a number of problems in this area, which are not legal, but more economic. At the same time, solve them should be comprehensive, taking into account the legal, economic, social, political and other factors. Therefore it is advisable to take the concept to develop stimulating small business development in Ukraine as an important factor in the development of market economy in our country.

Short Abstract for an article

Abstract. The article discusses the features of the economic and legal regulation of small business in Ukraine. Attention is paid to the economic and legal criteria for qualifying small enterprise. Points to the existing problems of the legal address these issues, and proposes an approach for its execution.

Key words: business activities; small business; economic and legal support; criteria for small enterprise; State support of entrepreneurship.

УДК 346.7:656.2

І. М. РУДЯГА
здобувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: rud_sinel@ua.fm

ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ ЯК ОБ'ЄКТ РЕФОРМУВАННЯ: ПОРІВНЯЛЬНО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Стаття присвячена теоретико-правовому дослідженню актуальності для економіки держави проведення реформування залізничної галузі та подальшої успішної інтеграції у єдину європейську та світову транспортні системи.

Ключові слова: транспорт, залізничний транспорт, реформування, європейський досвід, євроінтеграція.

Постановка проблеми. Останнім часом залізничний транспорт України перебуває у стані постійних перетворень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності. Отже, перед галуззю постає питання здійснення системного реформування для подальшого процесу інтеграції у єдину європейську та світову транспортні системи.

Залізниці є універсальним видом транспорту, що здійснюють перевезення усіх видів вантажів у міжрайонних і у внутрішньорайонних сполученнях, тобто забезпечують регулярні вантажні та пасажирські перевезення незалежно від природних та кліматичних умов, мають високу пропускну та провізну спроможність, високу економічність, ресурсозбережність та екологічні переваги щодо інших видів транспорту [1].

Питання реформування залізничної галузі України виникло досить нещодавно і є новим для нашої держави. Процес трансформації перебуває на початкову етапі, вже зараз проводиться ряд перетворень на законодавчому рівні

© Рудяга І. М., 2016

для здійснення успішного, раціонального та економічно вигідного процесу реорганізації. Однак для успішного завершення цього процесу і досягнення позитивних результатів потрібно здійснити розробку чіткої, раціональної стратегії формування конкурентного середовища, фінансового забезпечення впровадження та визначення шляхів найбільш ефективного досягнення поставлених завдань та цілей.

Слід звернути увагу на те, що залізничний транспорт в Україні має монопольне становище та належить до природних монополій. А науковці, особливо вітчизняні, стосовно питань реформування природних монополій, як правило, лише опосередковано згадують можливість виділення у цих галузях конкурентоспроможного середовища.

Проте дослідження структурних реформ у системі залізничного транспорту потребують подальшого доопрацювання та теоретичного обґрунтування з урахуванням науково-технічного осмислення результатів реструктуризації залізничного транспорту за кордоном та співвідношення наслідків зарубіжного досвіду трансформацій з можливими варіантами здійснення реформ в Україні, беручи до уваги специфіку її економічного, політичного та соціального розвитку [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми реформування залізничного транспорту знаходять відображення у працях як вітчизняних, так і іноземних вчених, таких, як А. В. Гречко, Г. Ю. Олійник, О. М. Гненний, Д. Г. Ейтутіс, О. Г. Дейнека, М. В. Макаренко, С. М. Резерп, Л. С. Федоров та ін. У своїх дослідженнях вони намагаються розв'язати важливе науково-практичне завдання щодо забезпечення ефективності функціонування залізничного транспорту в умовах його структурних змін і розвитку різних форм власності, а також здійснення ефективної побудови системи управління залізничним транспортом у сучасних умовах на шляху здійснення європейської інтеграції.

Формулювання цілей. Мета цієї статті полягає у визначенні основних напрямів та завдань реформування залізничного транспорту України і вибору моделі управління залізничним транспортом. А також у комплексному дослідженні зарубіжного досвіду реформування залізничного транспорту, здійсненні його аналізу для подальшого виділення негативних та позитивних наслідків перетворення з метою використання позитивних перетворень в основі реорганізації залізниць України.

Виклад основного матеріалу. Залізничний транспорт є одним із основних чинників динамічного розвитку економіки країни. Унаслідок своєї природи він ніколи не обмежувався однією державою, оскільки є відкритим економічним утворенням. Україна веде активну політику щодо своєї позиції у міжна-

родних організаціях із залізничного транспорту [3]. Зокрема, приєдналася до основних конвенцій та угод у галузі залізничного транспорту, у тому числі й до Європейського Союзу. Однією із пріоритетних цілей Європейського Союзу є посилення позицій залізничного транспорту в конкуренції з іншими видами транспорту, підвищення його ефективності та застосування Транс'європейської залізничної магістралі [4].

Реформування залізничного транспорту за кордоном органічно вписуються у глобальну тенденцію лібералізації економіки. Для окремих регіонів, країн існує свій конкретний набір причин, які спонукали проводити відповідні реформи. Але основною причиною необхідності проведення кардинальних змін у країнах Західної Європи та залізницях країн Центральної і Східної Європи став різкий спад пасажирських, вантажних перевезень та невпинне погіршення економічного стану, незважаючи на фінансову підтримку з боку держави [5].

Аналіз зарубіжного досвіду реформування дозволив виділити чотири істотні фактори здійснення перетворень залізничної галузі.

По-перше, залізничний транспорт у різних країнах перебуває на різних стадіях свого життєвого циклу. І якщо залізниці США, Канади, Японії перебувають деякою мірою на стадії підйому, то залізниці країн — членів Європейського Союзу темпи розвитку сповільнили, а країни Східної Європи і СНД — на стадії застою. У країнах Європи, а також у США, Канаді і Японії в останнє десятиліття спостерігається зменшення попиту на транспортні послуги залізниць. Питома вага перевезень залізницями зменшується, а якість обслуговування розвивається повільніше, ніж на інших видах транспорту. Продовження експлуатації соціально значущих пасажирських ліній вимагає дотацій держави і, найчастіше, дуже істотних.

По-друге, реструктуризація світових залізниць прийняла широкомасштабний і необоротний характер. Кінцева мета усіх цих перетворень — збереження позицій залізничного транспорту як великого перевізника пасажирів і вантажів.

По-третє, при реформуванні залізниць використовуються різні форми перетворень.

По-четверте, у всіх країнах, де впроваджується реформа залізниць, визначаються три форми власності: державна (муніципальна); часткова за участю держави (колективна); приватна [6].

При державній формі власності держава виконує дві функції: виступає як власник залізниць і як їх клієнт [6]. При цьому механізмом, що регулює питання співробітництва держави і залізниці, служить контракт-план. Контракт-план (у випадку України — це контракт із керівництвом заліз-

ниць) — це угода між власником державного підприємства і його адміністрацією, що встановлює виробничі завдання, розподіляє ресурси, делегує повноваження або визначає принципи компенсації витрат на виконання збиткових завдань.

При колективній чи приватній формах власності власник і клієнт залізниці вступають в економіко-правові відносини, що регулюються у кожному конкретному випадку по-різному. На сьогодні у країнах з розвинутою економікою існують дві основні моделі функціонування залізничного транспорту:

– американська (з орієнтацією переважно на приватні залізниці);

– європейська (допускає як державне управління, так і приватні залізниці).

Обидві моделі спрямовані на підвищення ефективності й утримання технічних засобів на рівні, необхідному для обслуговування клієнтів.

В основі структурних перетворень залізничного транспорту європейських країн лежить прийняття директив Європейським Союзом таких, як:

– директива ЄС № 91/440 «Про розвиток залізничних доріг Співтовариства» [6], яка спрямована на створення єдиної залізничної загальноєвропейської швидкісної системи комбінованих перевезень. Країни — учасниці ЄС відповідно до цієї директиви приступили до реформування господарської діяльності залізниць, в основі якого лежить не тільки докорінна зміна перевізного процесу з поділом інфраструктури та комерційної діяльності, а також і перегляд відносин власності [7];

– директива ЄС № 95/18 «Про ліцензування підприємств залізничного транспорту» визначає критерії, які застосовуються для видання, поновлення чи внесення змін до ліцензій, що призначаються державами-членами для залізничних підприємств, які були або будуть засновані у Співтоваристві. Особливістю є те, що перевізник може одержати нитку на графіку тільки в тому випадку, якщо він має ліцензію і сертифікат безпеки [8];

– директива ЄС № 95/19 «Про розподіл пропускної спроможності залізничної інфраструктури і стягування плати за користування інфраструктурою» усуває дискримінацію при розподілі пропускної спроможності інфраструктури і виключається дискримінація стосовно чужих перевізників [9].

Директивою ЄС № 91/440 визначені основні підходи до реформування залізничної галузі, хоча у кожній країні — учасниці ЄС цей процес мав свої особливості.

Так, **Великобританія** була першою європейською країною, що стала на шлях приватизації залізниць. Основною причиною реформи залізничного транспорту у цій країні постала необхідність зняття надмірного фінансового навантаження на державний бюджет, але, у свою чергу, передбачалася ліквідація громіздкої структури управління галуззю.

Ключовими напрямами реформування були:
– розділення інфраструктури і перевезень;
– повна приватизація залізничного транспорту;
– продаж франшиз на пасажирські перевезення;
– створення лізингових компаній, які надають в оренду рухомий склад;
– створення декількох операторів вантажних перевезень.

У результаті проведених реформ у 1994 р. було створено державну компанію Railtrack, яка повністю володіла інфраструктурою; пасажирськими перевезеннями займались 25 компаній-операторів (TOC); створено три спеціальні лізингові компанії (ROSCO); адміністрації з пасажирських залізничних франшиз (OPRAF) був наданий контроль із виконання угод із франшиз кожної компанії-оператора (TOC); створено Rail Passenger Counsel (RPC), до компетенції якого входили розгляд справ пасажирів і привернення уваги регулюючих органів до проблем споживачів; створено 6 операторів вантажних перевезень, однак п'ять з них було куплено British, Welsh & Scottish Railways (EWS), яка зараз контролює більше ніж 90% вантажних перевезень. Роль держави зводилась лише до утримання організації, яка контролює роботу залізничного транспорту [10].

Перевагами реформування було таке: збільшення урядових грандів, зниження витрат на обслуговування інфраструктури, поява додаткових послуг у поїздах та вокзалах, скорочення субсидування урядом залізничного транспорту. Недоліки виявились у погіршенні утримання рухомого складу, конфлікті інтересів між великою кількістю суб'єктів залізничного транспорту, зниження інвестицій в основні засоби, збільшенні кількості аварій на залізницях.

Упровадження британського варіанта «європейської моделі» вимагає високої правової та управлінської культури, яка в Англії знаходиться досить на прогресивно високому рівні, хоча навіть це не забезпечило 100% якісного проведення реформи.

Структура **швейцарських залізниць** відрізняється від залізниць Великобританії. Так, ще у 1998 р. федеральні залізниці Швейцарії (SBB) стали акціонерним товариством із 100% власністю держави. За цей час вони почали отримувати прибуток, що все менше залежав від субсидій держави і таким чином збільшили капітал компанії. Хоча проблеми в реформуванні існували.

SBB — одна з найуспішніших залізниць світу з експлуатаційними показниками та технікою. Високий рівень технічної оснащеності обумовлений великими обсягами інвестицій, які держава вкладає в розвиток рухомого складу та інфраструктури. Керівництво швейцарських залізниць не

вважає доцільним здійснювати розмежування інфраструктури та перевезень і висловлюється досить негативно щодо приватизації. Вважає, що здійснення приватизації легше на залізницях, де головним користувачем є вантажоперевізник. Причина полягає у надзвичайно дешевій інфраструктурі. Інфраструктура для організації руху пасажирських поїздів значно дорожча, бо вимагає багато заходів щодо забезпечення безпеки руху та комфорту пасажирів.

Таким чином, висновками реформування залізниць у Швейцарії є:

– акціонування залізниць зі 100% власністю держави може забезпечувати прибуткову діяльність;

– можна не здійснювати розподіл структури управління залізничним транспортом на компанію інфраструктури та експлуатаційній компанії операторів;

– проведення приватизації не є обов'язковою умовою для успішного функціонування залізничного транспорту [10].

Досить цікавим і найбільш опрацьованим є досвід реформування залізничної галузі **в Німеччині**. Після об'єднання Німеччини у 1990 р. залізниці ФРН зіштовхнулись з нелегкою проблемою адаптації в єдину транспортну мережу країни залізниць колишньої НДР, що в умовах руйнування централізованої економіки виявилось на межі краху. Для того щоб привести систему відповідно до стандартів західнонімецьких залізниць, необхідно було зробити великі інвестиції.

Для вирішення проблем, які виникли, потрібно було проведення негайної реформи, метою якої стало повернення залізниці конкурентоспроможності на ринку транспортних послуг.

Найбільш важливі моменти реформи німецьких залізниць можна звести до такого:

– звільнення «нових» залізниць від їхнього боргового тягаря і так званих «успадкованих боргів», за які нові комерційні структури не могли нести відповідальності;

– створення організаційної структури, що дозволила б об'єднаній системі залізничного транспорту ефективно перебороти існуючі недоліки системи і забезпечити незалежне і відповідальне керівництво системою залізничного транспорту в майбутньому;

– вибір правової форми акціонерної компанії як найбільш ефективної з управлінської точки зору;

– у стратегічному й організаційному плані нова система залізничного транспорту повинна бути орієнтована на ті сфери підприємницької діяльності, що обіцяють залізничній компанії найкращі перспективи;

– чіткий поділ державних і комерційних функцій, а саме відповідальність держави повинна обмежуватися державним сектором і функції, які виконуються в загальних інтересах, повинні здійснюватися на договірній основі;

– інвестиції в нову інфраструктуру, її заміну або розширення будуть вважатися обов'язком держави, як це має місце у випадку автомобільного, морського і повітряного транспорту, однак відповідальність за обслуговування інфраструктури буде нести сама залізнична компанія;

– держава візьме на себе відповідальність за інвестиції, необхідні для того, щоб привести в належний стан систему залізничного транспорту колишньої НДР, і пасажирські залізничні перевезення будуть побудовані за регіональним принципом, тобто відповідальність за них переходить до федеральних земель, що будуть отримувати необхідні послуги у залізничної компанії, використовуючи для цього фінансові засоби, надані федеральними органами влади [5].

Перший етап реформи почався у 1994 р. та продовжувався п'ять років. Він був використаний для підготовки і вирішення завдань другого етапу — створення цільової структури із самостійних акціонерних товариств на чолі з холдинговою компанією.

Завдання другого етапу реформи є реалізація на практиці структури управлення залізничним транспортом. Із 1999 р. підприємство — Deutsche Bahn (залізниці Німеччини) набуває статусу багаторівневого концерну на чолі з холдинговою компанією DBAG. У концерн, крім холдингової компанії, входять п'ять акціонерних товариств.

У ролі управлінської структури виступає холдингова компанія, яка відповідає за кінцеві результати діяльності залізниць, розподіляє інвестиції між дочірніми компаніями та являє собою суб'єкт господарювання.

Функції експлуатації виконують три компанії: DB Gargo — перевезення вантажів, DB Travel & Tourism — перевезення пасажирів у дальніх сполученнях, DB Regio — місцеві і регіональні пасажирські перевезення. Відповідальність за стан колії, засоби сигналізації, системи управління перевезеннями і електрифікації несуть дві компанії інфраструктури — DB Station & Service DB Network. Відділення тяги та рухомого складу скасовані, їхні основні фонди приписані до відповідних експлуатаційних компаній [11].

Завданням держави залишається регулювання та технічний контроль залізничного сектору, гарантування конкуренції на залізниці, утримання на необхідному рівні колійної інфраструктури через підтримку інноваційних проектів, а також підтримка транспортних послуг, що надають підприємства зі змішаними формами власності у приміському сполученні.

Одна з відмінних рис німецьких залізниць — регіоналізація місцевого пасажирського сполучення шляхом передачі відповідальності за організацію і фінансування від федерації до районів і громад. Наприклад, округом створюється компанія, яка здійснює не тільки перевезення пасажирів, а й вантажу до мережі магістралі. Приміські перевезення здійснюються на принципах замовлень округу і муніципалітету, що й оплачують їх.

Переваги, отримані у процесі реформування залізниць у Німеччині, такі:

– списання боргів із залізниць;

– інвестиції в нову інфраструктуру;

– суттєве посилення комерціалізації використання інфраструктури;

– прийняття на себе державою витрат з утримання персоналу та ліквідації забруднення навколишнього середовища через діяльність залізниць;

– відновлення рухомого складу, що використовується в дальніх, регіональних і місцевих сполученнях.

До недоліків реформування можна віднести те, що не було підвищено надійність локомотивного парку та надлишкову бюрократизацію, яка стримує доступ конкурентів до послуг інфраструктури [10].

Польща в реформуванні залізниць пішла шляхом акціонування. Нова структура в залізничній галузі зараз має назву PKP Polskie Linie Kolejowe (входить до складу PKP Group) і не є приватною фірмою. Це акціонерне товариство, акції якого закріплені в державній власності, проте господарською діяльністю займаються приватні структури [5].

У рамках європейської моделі реформування слід звернути увагу на зміни в залізничній галузі, які відбулися у **Швеції**. В основу реформи покладено поділ сфер інфраструктури та експлуатації. Державні залізниці Швеції (SJ) поділені на дві компанії. Одна з них відає питаннями розвитку та утримання інфраструктури (BV), інша (SJ) займається власне експлуатацією. Обидві компанії залишаються у державній власності, але працюють на комерційній основі.

У результаті реформи фінансове становище залізниць Швеції значно покращилось. Експлуатаційні витрати і чисельність персоналу знижувались щорічно. Значно підвищилась якість послуг, що надаються в пасажирських і вантажних перевезеннях. Це дозволило SJ посилити свої позиції на транспортному ринку. Також підвищився якісний рівень перевезень у приміському сполученні, які виконувались SJ [5].

Також слід розглянути процес реформування залізниць за «американською моделлю». Основна її відмінність від «європейської» — наявність декількох вертикально інтегрованих компаній, що оперують на своїх інфраструктурах,

з виділенням пасажирських перевезень в окрему компанію. Ця модель функціонує в США, Канаді, Японії. Американські фахівці вважають недоцільним поділ єдиної залізниці на компанії з перевезень і управління інфраструктурою, виходячи з того, що взаємозв'язок експлуатації та інфраструктури винятково тісний.

Світова практика (Західна Європа, Азіатсько-Тихоокеанський регіон, США) показує, що до реформування залізниць ці країни підійшли вже при сталій економіці. У цілому зарубіжний досвід не підтверджує однозначно, що поділ залізниць за видами діяльності є кращою формою управління залізничним транспортом. Хоча однією з найважливіших причин необхідності виділення інфраструктури є потреба у створенні умов рівної конкурентної боротьби з іншими видами транспорту і, насамперед, із автомобільним [12].

Узагальнивши в цілому зарубіжний досвід реформування, можна виділити такі шляхи здійснення функціональних перетворень на залізницях України:

– по-перше, залишити залізниці в державній власності та закріпити за державою регулювання в інфраструктурі (як, наприклад, є у Швеції, Швейцарії);

– по-друге, здійснити розмежування пасажирських і вантажних перевезень та інфраструктури (як, наприклад, у Швеції, Німеччині);

– по-третє, створити акціонерні компанії, які будуть здійснювати перевезення на конкурентних засадах (як, наприклад, у Німеччині, Швеції, Англії, Польщі);

– по-четверте, відокремлення приміського залізничного транспорту від загальних перевезень шляхом будівництва спеціалізованих залізничних ліній (як, наприклад, у Німеччині).

Висновки. Для забезпечення успішної роботи залізниць необхідно поставити чіткі цілі і визначити відповідальність держави та залізниць, а для успішної реорганізації залізниць необхідне звільнення від боргів, накопичених у минулому. Фінансова структура залізниць повинна забезпечувати можливість ефективного й незалежного управління залізницями.

Для сектору залізниць України вкрай необхідні нові капітали і обслуговуючі підприємства для поновлення послуг. Відкритий доступ до інфраструктури залізниць забезпечить можливість діяльності нових обслуговуючих підприємств, які пропонуватимуть нові і кращі послуги. Конкуренція примусить існуючі обслуговуючі підприємства поліпшити свою діяльність, як завжди буває, коли державні підприємства потрапляють в умови конкуренції. Відкритий доступ також дозволить транспортним підприємствам впроваджувати нові послуги, необхідні за відсутності обмежень, пов'язаних із кордонами між країнами, а також знайти нові ринки [13].

А, отже, потрібно визначити чітку економічну політику держави, особливо у сфері оптимізації залізничної галузі, яка за своїм механізмом складалася б із формування та здійснення офіційно затвердженого алгоритму застосування правових засобів державного впливу на зміст, структуру та динаміку внутрішньо- та зовнішньоекономічних відносин, шляхом відповідної корекції змісту правового господарського порядку [14].

Слід звернути увагу, що положення економічної політики держави мають бути трансформовані в засоби її господарсько-правової політики. Це є необхідною умовою ефективності модернізації господарського законодавства і самих відносин господарювання, а, отже, й ефективності функціонування національної економіки.

На сьогодні, на жаль, між положеннями економічної політики держави та господарсько-правовим порядком відсутня сполучна ланка — господарсько-правова політика. Без неї концептуальна програма діяльності держави є малоефективною, адже господарсько-правові засоби впливу, а не тільки регулювання, не отримують прямого функціонального призначення [14].

Саме тому під час аналізу процесу реформування залізничної галузі в окремих країнах Європи, США та Канади особливу увагу було приділено економічному аспекту. Так, для ефективного проведення оптимізації залізниць України потрібно визначитись із результативною моделлю реформування, яка б відображала особливості залізничних перевезень як природно-монопольного перевізника, на якого покладено значну соціальну функцію.

Тому першочерговому вирішенню підлягають такі питання:

– структура власності на майно технічної інфраструктури;

– система організаційно-господарського впливу на відносини на залізничному транспорті;

– механізм регулювання відносин за участю суб'єкта природної монополії;

– взаємодія суб'єктів природної монополії та інших суб'єктів господарювання;

– нормування розмірів економічної конкуренції;

– поділ господарювання на сфери обслуговування та її господарського використання.

Проведення реформування залізничної галузі України є беззаперечним фактом, адже необхідна модернізація інфраструктури та рухомого складу з урахуванням можливостей залучення коштів приватних інвесторів, підвищення ефективності роботи залізничного транспорту шляхом розвитку конкуренції у сфері перевезень. Зараз стратегія проведення вказаної реформи потребує глибинного доопрацювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Олійник Г. Ю. Організаційно-економічний механізм корпоративного управління підприємствами транспорту та зв'язку : монографія / Г. Ю. Олійник, Т. І. Лозова, П. С. Єщенко, В. В. Жебка, С. Я. Салига. – К. : Логос, 2012. – 423 с.
2. Гречко А. В. Досвід корпоративних трансформацій на залізницях деяких країн Європи / А. В. Гречко // Економ. вісн. НТУ «КПІ». – 2009. – № 6. – С. 137–142.
3. Цвєтков Ю. М. Залізничний транспорт України на порозі реформування : підручник / Ю. М. Цвєтков, М. В. Макаренко, А. Д. Лашко та ін. – К. : ДЕТУТ, 2008. – 189 с.
4. Шапочка М. К. Впровадження Європейського досвіду в оптимізацію інфраструктури залізничного транспорту України / М. К. Шапочка, О. І. Рибіна // Зб. наук. пр. Нац. ун-ту держ. податк. служби України. – 2011. – № 1. – С. 615–623.
5. Лимар Н. М. Зарубіжний досвід реформування залізничного транспорту / Н. М. Лимар // Вісн. економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 37. – С. 148–152.
6. Гненний О. М. Шляхом Європейської інтеграції України: особливості реформування залізниць країн світу / О. М. Гненний, В. О. Задоя, Л. В. Марценюк // Зб. наук. пр. ДЕТУТ : Серія «Економіка і управління». – Вип. 30. – ДЕТУТ, 2014. – С. 32–43.
7. Директива 91/440 ЕЭС Совета от 29 июля 1991 года, касающаяся развития железных дорог сообщества // Official. – № L 237. – 1991. – С. 25–28.
8. Директива Ради Європейського співтовариства 95/18 ЄС від 19.09.95 «Про розподіл виробничих потужностей інфраструктури і оплату за користування інфраструктурою залізниць» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994_952.
9. Директива Ради Європейського співтовариства 95/19 ЄС від 19.09.95 «Про розподіл виробничих потужностей інфраструктури і оплату за користування інфраструктурою залізниць» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994_952.
10. Бараш Ю. С. Аналіз реформування структур управління залізничним транспортом у розвинених країнах Європи / Ю. С. Бараш // Вісн. Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – Д. : Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна, 2003. – Вип. 1. – С. 158–162.
11. Бех П. В. Досвід ФРН в області реструктуризації залізничного транспорту / П. В. Бех, О. В. Машков, Н. В. Руденко // Транспорті системи і технології перевезень : зб. наук. пр. ДНУЗТ. – Д., 2011. – Вип. 1. – С. 25–30.
12. Петренко О. О. Реформування залізничного транспорту – реалії та перспективи / О. О. Петренко // Зб. наук. пр. ДЕТУТ : Серія «Економіка і управління». – Вип. 27. – ДЕТУТ, 2014. – С. 119–124.
13. Стратегія відновлення життєдіяльності залізниць у країнах Європейського співтовариства : офіц. док. «Біла книга» / Коміс. Європ. співтовариства. – Брюссель, 30.07.96 COM (96) 421, остаточна редакція.

14. Задихайло Д. В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави : автореф. дис ... д-ра юрид. наук : 12.00.04 / Д. В. Задихайло. – Х., 2013. – 38 с.

REFERENCES

1. Barash Yu. S. (2003). Analiz reformuvannya struktur upravlinnya zaliznychnym transportom u rozvynenyx krayinax Yevropy. Dnipropetrovsk.
2. Bex P. V., Mashkov O. V., Rudenko N. V. (2011). Dosvid FRN v oblasti restrukturyzaciyi zaliznychnogo transportu. Transporti systemy i texnologiyi perevezen: zb. nauk. pracz DNUZT.
3. Gnennyj O. M., Zadoya V. O., Marcenyuk L. V. (2014). Shlyaxom Yevropejskoyi integraciyi Ukrayiny: osoblyvosti reformuvannya zaliznycz krayin svitu. Zbirnyk nauk. pracz DETUT: Seriya «Ekonomika i upravlinnya».
4. Grechko A. V. (2009). Dosvid korporatyvnyx transformacij na zaliznycyax deyakyx krayin Yevropy. Ekonomichnyj visnyk NTUU «KPI»
5. Dyrektyva Rady Yevropejskogo spivtovarystva 95/18 YeS vid 19.09.95 «Pro rozpodil vyrobnychyx potuzhnostej infrastruktury i oplatu za kory`stuvannya infrastrukturoyu zaliznycz». Retrieved from: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994_952.
6. Dyrektyva Rady Yevropejskogo spivtovarystva 95/19 YeS vid 19.09.95 «Pro rozpodil vyrobnychyx potuzhnostej infrastruktury i oplatu za korystuvannya infrastrukturoyu zaliznycz». Retrieved from: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994_952.
7. Dyrektyva 91/440 YeS Soveta ot 29 iyulya 1991 goda, kasayushhayasya razvytyya zheleznyx dorog soobshhestva // Official. – №L 237. – 1991. – s. 25-28.
8. Zadyhajlo D. V. (2013). Pravovi zasady formuvannya ta realizaciyi ekonomichnoyi polityky derzhavy: avtoref. dys ... d-ra yuryd. nauk. Kharkiv.
9. Lymar N. M. (2012). Zarubizhnyj dosvid reformuvannya zaliznychnogo transportu. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti
10. Olijnyk G. Yu., Lozova T. I., Yeshhenko P. S., Zhebka V. V., Salyga S. Ya (2012). Organizacijno-ekonomichnj mexanizm korporatyvnogo upravlinnya pidpryyemstvamy transportu ta zvyazku: monografiya. Kiev.
11. Petrenko O. O. (2014). Reformuvannya zaliznychnogo transportu – realiyi ta perspektyvy. Zbirnyk nauk. pracz DETUT: Seriya «Ekonomika i upravlinnya». DETUT.
12. Strategiya vidnovlennya zhyttyediyalnosti zaliznycz u krayinax Yevropejskogo spivtovarystva: Oficijnyj dokument «Bila knyga» / Komisiya Yevropejskogo spivtovarystva. Bryussel.
13. Czvyetkov Yu. M., Makarenko M. V., Lashko A. D. ta in. (2008). Zaliznychnyj transport Ukrayiny na porozi reformuvannya: pidruchnyk. Kiev
14. Shapochka M. K., Rybina O. I. (2011). Vprovadzhennya Yevropejskogo dosvidu v optymizaciyu infrastruktury zaliznychnogo transportu Ukrayiny. Zbirnyk naukovyx pracz Nacionalnogo universytetu derzhavnoyi podatkovoyi sluzhby Ukrayiny.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2015.

РУДЯГА И. Н.
соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ХОЗЯЙСТВОВАНИЕ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ КАК ОБЪЕКТ РЕФОРМИРОВАНИЯ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Статья посвящена теоретико-правовому исследованию актуальности для экономики государства проведения реформирования железнодорожной отрасли и дальнейшей успешной интеграции в единую европейскую и мировую транспортные системы.

Ключевые слова: транспорт, железнодорожный транспорт, реформирование, европейский опыт, евроинтеграция.

I. M. RUDIANA
PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

THE RAILWAY TRANSPORT ECONOMY AS A SUBJECT TO REFORMATION: COMPARATIVE AND LEGAL ASPECT

Problem setting. An issue of reformation of the rail industry in Ukraine is new for our country. In order to achieve positive results, there is a need to develop a precise and rational strategy for formation of a competitive environment, financial support, and determination of ways of the most effective attainment of the established tasks and goals.

Recent research and publications analysis. Problems of the railway transport reformation are considered in scientific papers of both domestic and foreign scientists. Among them are A. V. Hrechko, H. Yu. Oliinyk, O. M. Hnennyi, V. O. Zadoiia, D. H. Eitutis, O. H. Deineka, M. V. Makarenko, S. M. Rezer, and L. S. Fedorova.

Paper objective. The paper objective consists in determination of the main directions and tasks of the railway transport reformation in Ukraine and the choice of a model for railway transport management.

Paper main body. The railway transport reformation abroad organically fits into the global tendency of economy liberalization.

Nowadays, there are two main models of railway transport functioning in developed countries:

– American (being mainly oriented towards private railroads);

– European (allows public administration as well as private railroads).

Both models are aimed at enhancement of efficiency and keeping technical equipment at a level being appropriate for servicing customers.

Conclusions of the research. To reform the rail industry in Ukraine successfully, the following matters should be immediately settled:

– the structure of ownership for technical infrastructure property;

– the system of the organizational and economic influence on relationships in the railway transport industry;

– the mechanism for regulation of relationships, which involves natural monopoly entities;

– interaction of natural monopolies entities and other business entities;

– standardization of economic competition rates;

– division of the economic industry into areas of servicing and its economic usage.

Short Abstract to an article

Abstract. The article is dedicated to theoretical and legal research of the reformation of the rail industry and its further successful integration into the single European and world transport systems.

Key words: transport, railway transport, reformation, European experience, European integration.

УДК:346.54:663.5

Р. О. ЦИГАНОК
здобувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: tsyganokr@gmail.com

СУЧАСНИЙ СТАН ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ТА ОБОРОТУ ГОРІЛЧАНИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ

У статті розкрито основні проблеми правового регулювання виробництва та обороту горілчаних виробів у сучасній Україні та визначено основні шляхи їх вирішення. Для цього з'ясовано основні правові засоби державного регулювання в цій сфері господарської діяльності. Надано пропозиції з удосконалення застосування відповідних засобів регулювання на ринку горілчаних виробів.

Ключові слова: правове регулювання, державна політика у сфері торгівлі алкогольними напоями, виробництво алкоголю, торгівля горілчаними виробами, акцизний збір на алкогольні вироби.

Постановка проблеми. Правове регулювання діяльності підприємств з виробництва і продажу горілчаних напоїв має збалансувати декілька складних, інколи й взаємовиключних завдань: наповнення дохідної частини бюджету; збереження фізичного і духовного здоров'я нації; захист інтересів населення від споживання недоброякісної продукції тощо [1]. Це вимагає комплексного підходу до вирішення вказаних завдань, яке здійснюється насамперед правовими засобами та зусиллями спеціально уповноважених державних органів, що вирішують питання створення правових основ виробництва та продажу алкогольних напоїв.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями окремих аспектів розвитку ринку горілчаних виробів займаються як практики, які без-

© Циганок Р. О., 2016

посередньо причетні до алкогольної галузі, так і науковці-теоретики, а саме: В. Голик, В. Гончарук, А. Дрига, Л. Дєткова, Т. Крушельницька та ін. У роботах цих авторів розглядалися окремі аспекти проблеми регулювання діяльності з виробництва та обороту алкогольних виробів, зокрема, питання вдосконалення системи державного регулювання й оподаткування цієї галузі [1–3], історичний аспект правового регулювання ринку алкоголю [4], пошуку ефективних методів боротьби з фальсифікатом та контрабандою [5] тощо. Однак динамічний розвиток галузі виробництва та обороту алкогольних і слабоалкогольних напоїв вимагає пошуку нових правових підходів у вирішенні проблеми збалансування інтересів держави та суспільства, що й спонукало до написання цієї статті.

Формулювання цілей. Мета публікації полягає у здійсненні аналізу сучасного стану правового регулювання господарської діяльності з виробництва та обороту алкогольних виробів в Україні, зокрема, оцінюванні сучасної нормативно-правової бази у сфері виробництва та обороту алкогольних напоїв виробів та виявлення тенденцій щодо подальшого регулювання і розвитку цієї галузі, особливо в аспекті правового регулювання.

Виклад основного матеріалу. Галузь алкогольного виробництва в Україні за своєю прибутковістю для державного бюджету займає одну з чільних позицій. Але в останні 3–5 років у національній економіці склалася парадоксальна ситуація: з одного боку, статистика фіксує постійне зниження виробництва алкогольних напоїв, а з другого — стабільний, а інколи й зростаючий рівень їх споживання. Основними чинниками породження цього парадоксу, на нашу думку, є відсутність скоординованої регуляторної державної політики, недосконале законодавство з регулювання та оподаткування підприємств у сфері виробництва й продажу алкоголю, а також інтенсивного зростання тіньового ринку, що є наслідком постійного збільшення акцизного збору тощо.

Тому завдання вдосконалення законодавства, що регулює відносини, які виникають у процесі руху товарів від виробника до споживача, має об'єктивні причини, адже, чим складніша й багатогранніша сфера правового впливу, тим складніше створювати для неї досконалий нормативно-правовий регулятор [9].

У цьому сенсі велике інструментальне значення покладається на господарсько-правову політику держави, яка, за визначенням Д. В. Задихайла, базуючись на положеннях конституційного економічного порядку, економічної політики держави та наукової господарсько-правової доктрини і зафіксована у змісті державних програм економічного розвитку як обов'язкова, структурна та інструментальна їх складова є імперативною концептуальною позицією держави щодо напрямів та змісту подальшого розвитку господарського за-

конодавства, удосконалення практики його застосування, оптимізації правового господарського порядку як такого [6].

Алкогольні напої завжди були і будуть «популярними», оскільки вони «примирюють людину з дійсністю», а тому держава дбає про те, щоб при постійному попиті на «популярні» напої уникнути різноманітних зловживань під час їх виробництва і продажу.

Основні засади державної політики щодо регулювання виробництва, оптової і роздрібної торгівлі алкогольними напоями, забезпечення їх високої якості та захисту здоров'я громадян визначають:

– закони України: «Про державне регулювання виробництва та обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту населення від впливу шуму», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обмеження споживання та продажу пива та слабоалкогольних напоїв»;

– постанови Кабінету Міністрів України: «Про затвердження Правил роздрібної торгівлі алкогольними напоями» від 30 липня 1996 р. № 854, «Про затвердження Порядку визначення виробників і покупців спирту та здійснення контролю за його обігом» від 29 серпня 2002 р. № 1266, «Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування населення» від 15 червня 2006 р. № 833;

– розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції реалізації державної політики у сфері профілактики правопорушень на період до 2015 року» від 30 листопада 2011 р. № 1209-р., а також рішення органів місцевого самоврядування, якими встановлено місця, де обмежено роздрібну торгівлю алкогольною продукцією.

Визначення терміна «алкогольні напої» наведено у Законі України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» [7]. Так, під алкогольними напоями слід розуміти продукти, одержані шляхом спиртового бродіння цукромістких матеріалів або виготовлені на основі харчових спиртів з вмістом спирту етилового понад 1,2 відсотка об'ємних одиниць, які належать до товарних груп Гармонізованої системи опису та кодування товарів під кодами 22 04, 22 05, 22 06, 22 08. Що стосується пива, то й воно відповідно до чинного законодавства сьогодні належить до алкогольних, але має певні особливості торгівлі й оподаткування.

Ураховуючи ситуацію зі зростанням алкоголізму в Україні та статистику правоохоронних органів, органи місцевого самоврядування зобов'язані передбачити досягнення балансу інтересів підприємництва та населення у сфері

профілактики і протидії виявам пияцтва й алкоголізму на території міст, містечок, селищ й інший населених пунктів задля усунення порушень громадського правопорядку у нічний час доби, культивування здорового способу життя.

Водночас Закон України «Про державне регулювання виробництва і обороту спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв і тютюнових виробів» не дає повноважень місцевій владі встановлювати обмеження на торгівлю пива і алкогольних напоїв, окрім святкових днів та масових заходів.

На жаль, регуляторних актів, які діяли б на окремих територіях та метою яких є врегулювання обігу алкогольних напоїв, слабоалкогольних напоїв та пива з урахуванням потреб громад, досі немає.

Альтернативним способом врегулювання цієї проблематики могло б стати внесення змін до законів України: «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» та «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» шляхом введення більш жорстких вимог до місць торгівлі алкогольними, слабоалкогольними напоями та пивом шляхом введення заборони продажу зазначених груп товарів у тимчасових спорудах, передбачивши їх реалізацію виключно в стаціонарних закладах торгівлі.

Також слід було б передбачити ширші повноваження органів місцевого самоврядування щодо регулювання зручного для населення режиму роботи підприємств торгівлі, ресторанного господарства та сфери послуг. Прийняття відповідних регуляторних актів на рівні органів місцевого самоврядування сприятиме припиненню зростання алкогольної залежності серед населення, збереженню здоров'я киян, зменшенню рівня злочинності, забезпечить громадський спокій у нічний час.

Як приклад вирішення проблем регулювання обороту алкогольних та слабоалкогольних напоїв можна взяти проект регуляторного акта — рішення Київської міської ради «Про обмеження реалізації алкогольних, слабоалкогольних напоїв та пива на території міста Києва» [8], який було оприлюднено з метою одержання зауважень і пропозицій громадськості.

Цим документом пропонується:

– обмежити торгівлю алкогольних, слабоалкогольних напоїв та пива на території міста Києва у стаціонарних об'єктах торгівлі, малих архітектурних формах та у закладах торгівлі, розміщених в окремих будівлях, крім закладів ресторанного господарства, шляхом заборони їх реалізації у період із 22.00 год вечора до 10.00 год ранку щоденно, враховуючи вихідні дні та свята;

– поширити дію цього рішення на всіх суб'єктів господарювання на території міста Києва незалежно від форм власності, які зареєстровані в установ-

леному порядку і мають ліцензію на право роздрібної торгівлі алкогольними напоями, отриману згідно з вимогами законодавства;

– суб'єктам господарювання міста Києва рекомендувати інформувати покупців про прийняте Київською міською радою рішення щодо заборони реалізації алкогольних, слабоалкогольних напоїв та пива на території міста Києва у період з 22.00 год вечора до 10.00 год ранку щоденно, враховуючи вихідні дні та свята;

– департаменту промисловості та розвитку підприємництва виконавчого органу Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації) доручити довести вимоги цього рішення до відома всіх суб'єктів підприємницької діяльності на території міста Києва, які підпадають під його дію;

– департаменту освіти і науки, молоді та спорту виконавчого органу Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації) доручити провести у шкільних та вищих навчальних закладах всіх рівнів акредитації у місті Києві роз'яснювальну роботу про шкідливий вплив алкогольних, слабоалкогольних напоїв та пива на організм людини й переваги здорового способу життя;

– головному управлінню МВС України в м. Києві рекомендувати активізувати роботу щодо посилення контролю за дотриманням вимог статей 178, 182 Кодексу України про адміністративні правопорушення з метою недопущення розпивання пива, алкогольних, слабоалкогольних напоїв на вулицях, у закритих спортивних спорудах, у скверах, парках, у всіх видах громадського транспорту та в інших заборонених законом місцях, появи в громадських місцях у нетверезому стані, сприяти захисту населення від шкідливого впливу шуму та дотриманню правил додержання тиші в населених пунктах і громадських місцях;

– контролюючим органам рекомендувати вживати заходів до суб'єктів господарювання міста Києва, які порушують заборону обмеження реалізації алкогольних, слабоалкогольних напоїв та пива, встановлених цим рішенням, шляхом звернення до відповідного органу ліцензування з рекомендацією щодо позбавлення суб'єкта господарювання ліцензії на право здійснення роздрібної торгівлі алкогольними напоями;

– органу, що здійснює видачу ліцензій на роздрібну торгівлю алкогольними напоями, рекомендувати здійснити проведення перевірок суб'єктів господарської діяльності міста Києва щодо виконання вимог цього рішення. Про результати таких перевірок інформувати виконавчий орган Київської міської ради (Київську міську державну адміністрацію);

– Київському міському голові рекомендувати протягом місяця розробити та подати Київській міській раді на розгляд план заходів з реалізації цього рішення із залученням правоохоронних органів;

– виконавчому органу Київської міської ради (Київській міській державній адміністрації) доручити щоквартально надавати на розгляд депутатського корпусу Київської міської ради звіт про виконання цього рішення.

У цьому проекті зазначено такі очікувані результати:

1) для населення міста Києва:

– збереження та покращення здоров'я;

– зменшення негативного впливу алкоголю на населення;

– зниження рівня злочинності;

2) для Київської міської ради:

– визнання здоров'я киян найвищою соціальною цінністю;

– реалізація державної політики щодо попередження вживання серед населення алкогольних напоїв, слабоалкогольних напоїв і пива;

– дотримання громадського правопорядку, зменшення кількості правопорушень, скоєних у стані алкогольного сп'яніння;

– зменшення скарг від мешканців міста щодо порушення правил дотримання тиші в громадських місцях;

3) для суб'єктів господарювання:

– підвищення культури обслуговування покупців;

– створення цивілізованих правил торгівлі алкогольною продукцією.

Інший законопроект, що, на нашу думку, заслуговує на увагу й детальний аналіз є внесений до Комітету з питань податкової та митної політики Верховної Ради України народними депутатами України О. К. Кондратюком, О. Р. Абдуллiним та іншими авторами «Про внесення змін до деяких законів України щодо спрощення регулювання виробництва та обігу пива, удосконалення окремих положень щодо продажу пива та інших алкогольних напоїв» від 17 червня 2015 р. № реєстрації 2971-1 [9].

На думку авторів, внесення змін до законів «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» та «Про рекламу» дозволить зменшити надмірне регуляторне навантаження, не пов'язане зі збільшенням податкових надходжень від галузі, удосконалити окремі положення щодо продажу пива та інших алкогольних напоїв, уточнити умови здійснення рекламування різних категорій алкогольної продукції.

Проте ключові наслідки змін до Закону України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового» не виправдовують цілі прийняття цього законопроекту. Колізія полягає в тому, що Законом від 28 грудня 2014 р. № 71-VIII до Закону «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» [10] внесено зміни, відповідно до яких пиво

прирівнюється до алкогольних напоїв, і щодо порядку його виробництва та реалізації повною мірою поширюються вимоги цього Закону. Зазначені зміни набувають чинності з 1 липня 2015 р. (абз. 2 п. 1 Прикінцевих положень Закону від 28 грудня 2014 р.). У свою чергу проектом пропонується внести зміни.

Внесення запропонованих змін до Закону «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» із одночасним віднесенням алкогольних напоїв та тютюнових виробів» у цілому до чинної наразі редакції Закону «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів», якими з 1 липня 2015 р. для пивоварної галузі скасовуються: атестація виробництва; сертифікація та підтвердження відповідності продукції; ліцензування виробництва; регулювання Кабінетом Міністрів України мінімальних оптово-відпускних або роздрібних цін тощо.

Однак при цьому пиво все рівно «залишатиметься» алкогольним напоєм. А отже й вимоги щодо оподаткування (сплати акцизного збору, митних платежів та ін.) пивоварної галузі залишаться такими ж, як і для алкогольних напоїв, оскільки жодних змін до Податкового кодексу України проектом не пропонується.

Те саме стосується й відсутності змін до Кримінального кодексу і Кодексу України про адміністративні правопорушення, якими встановлюється відповідальність за певні порушення законодавства у сфері обігу алкогольних напоїв (ст. 156^2 КУпАП «Порушення встановленого порядку промислової переробки, зберігання, транспортування або знищення конфіскованих спирту, алкогольних напоїв чи тютюнових виробів», ст. 204 КК «Незаконне виготовлення, зберігання, збут або транспортування з метою збуту підакцизних товарів» та ін.).

Отже, для досягнення мети проекту більш доцільним було б внесення змін до Закону від 28 грудня 2014 р. № 71-VIII (щодо скасування норм, які стосуються внесення змін до Закону «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів», стосовно віднесення пива до алкогольних напоїв, які мали набути чинності з 1 липня 2015 р.).

Крім того, відповідних змін потребують окремі положення Закону «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» та Податкового кодексу України, які були запроваджені до цих законодавчих актів на підставі Закону від 28 грудня 2014 р. № 71-VIII, і які наразі вже є чинними. Адже від-

несення законодавцем пива до алкогольних напоїв призведе до низки законодавчих колізій у сфері правового регулювання порядку виробництва та обігу пива (як алкогольного напою), створить тим самим реальні підстави для корупційних зловживань у цій сфері. Крім того, у ч. 14 ст. 15 Закону України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» зазначено, що « …виробники пива здійснюють поставку пива суб'єктам господарювання оптової і роздрібної торгівлі та іншим українським споживачам за наявності ліцензії на оптову торгівлю». Однак до ч. 5 ст. 15 Закону, де передбачені ставки плати за ліцензії на право оптової торгівлі алкогольними напоями (500 000 грн на рік), законопроектом відповідних змін не передбачено. Тобто у разі прийняття законопроекту у пропонованій редакції, за отримання такої ліцензії виробники пива будуть сплачувати нарівні з виробниками інших алкогольних напоїв. Встановлення однакових ставок плати за ліцензію на право оптової торгівлі пивом та іншими алкогольними напоями фактично зводить «нанівець» мету законопроекту та створює передумови для виникнення значних корупційних зловживань у сфері ліцензування оптової торгівлі пивом.

Тому ми підтримуємо думку експертів цього законопроекту й вважаємо, що його прийняття у пропонованій редакції є юридично необґрунтованим та сприяє виникненню певних корупційних ризиків. Відповідних змін потребує Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28 грудня 2014 р. № 71-VIII (щодо скасування норм, які стосуються внесення змін до Закону «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів», стосовно віднесення пива до алкогольних напоїв, які мали набути чинності з 1 липня 2015 р.).

Змін потребують також окремі положення Закону «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» та Податкового кодексу України, які були запроваджені до цих законодавчих актів на підставі Закону України від 28 грудня 2014 р. № 71-VIII, і які наразі вже є чинними.

Варто зауважити, що у 2016 році після прийняття змін до Податкового кодексу України щодо підвищення акцизного збору на алкогольні напої від 50% до 300% є велика загроза, що невеликі й середні винокурні та пивоварні «відійдуть у тінь» і будь-які зміни до врегулювання їх діяльності стануть не потрібними, адже держава не буде повною мірою регулювати цей ринок.

Висновки. У цілому можна визначити чотири ключових правових інструменти, що здійснюють найбільш дієвий вплив на процеси реалізації алкогольних напоїв як виду господарської діяльності.

По-перше, нормативне визначення обсягу поняття «алкогольні напої» і насамперед включення або невключення до нього пива та інших видів відповідної товарної номенклатури. Отже, визначається масштаб застосування відповідного правового режиму їх обігу.

По-друге, це ліцензійні вимоги та їх зміст, що визначають режим входження до відповідного ринку.

По-третє, характер розподілу повноважень органів публічної влади щодо регламентації відносин обороту алкогольних напоїв між органами держави та органами місцевого самоврядування.

По-четверте, це особливості оподаткування обороту алкогольних виробів, де центральне місце посідає адекватність розмірів податкових, зокрема акцизних ставок.

Використовуючи саме ці засоби здійснення державою організаційно-господарського впливу на сферу обігу алкогольних напоїв, публічна влада потенційно може кваліфіковано проводити державну політику в цій сфері господарювання, узгоджуючи публічні та приватні інтереси щодо неї.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Дєткова Л. А. Деякі питання державного регулювання виробництва та обігу алкогольних напоїв і тютюнових виробів в Україні [Електронний ресурс] / Л. А. Дєткова // Актуал. пробл. держави і права. – 2005. – С. 295–299. – Режим доступу: http://www.apdp.in.ua/v24/44.pdf.
2. Голик В. Що робити з акцизом / В. Голик //Алкоголь і тютюн України. – 2000. – жовт.-листоп. – С. 30–33.
3. Дрига А. Б. Активізація акцизного оподаткування в регулюванні соціальних процесів / А. Б. Дрига // Фінанси України. – 2001. – № 5. – С. 98.
4. Гончарук В. Я. Правове регулювання виробництва і обігу спиртних напоїв у Російській імперії в другій половині XIX – на початку XX ст. (на матеріалах українських губерній) : дис. … канд. юрид. наук / В. Я. Гончарук ; Ун-т внутр. справ. – Х., 2001. – 228 с.
5. Крушельницька Т. П. Акцизне оподаткування алкогольно-тютюнової продукції як чинник гарантованих надходжень до державного бюджету / Т. П. Крушельницька // Статистика України. – 2003. – № 3. – С. 57–62.
6. Задихайло Д. В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави : автореф. дис. … д-ра юрид. наук / Д. В. Задихайло ; Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». – Х., 2013. – 38 с.
7. Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів : Закон України від 19 грудня 1995 р. № 481/95 // Відом. Верхов. Ради України. – 1995. – № 46. – Ст. 345.
8. Про обмеження реалізації алкогольних, слабоалкогольних напоїв та пива на території міста Києва [Електронний ресурс] : проект рішення Київської міської ради. – Режим доступу: http://kievcity.gov.ua.

9. Про внесення змін до деяких законів України щодо спрощення регулювання виробництва та обігу пива, удосконалення окремих положень щодо продажу пива та інших алкогольних напоїв [Електронний ресурс] : законопроект від 17.06.2015 р. №2971-1. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua /pls/ zweb2/ webp roc4_1 ?pf3511=55618.
10. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи [Електронний ресурс] : Закон України від 28 грудня 2014 р. №71-VIII. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
11. Орленко В. І. До питання щодо критеріїв якості законів України в сфері торгівлі / В. І. Орленко // Державне регулювання торгівлі в ринкових умовах : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 24–26 жовт. 2001 р. / відп. ред. А. А. Мазаракі. – К., 2001. – С. 41.
12. Про внесення змін до деяких законів України щодо впорядкування обігу спирту, алкогольних напоїв і тютюнових виробів : Закон України від 18 листопада 2004 р. №2189-IV // Відом. Верхов. Ради України. – 2005. – №4. – Ст. 91.

REFERENCES

1. Detkova L. A. (2005) Deyaki pitannya derzhavnogo regulyuvannya virobnitstva ta obigu alkogolnih napoyiv i tyutyunovih virobiv v Ukrayini. Aktualni problemi derzhavi i prava. Retrieved from: http://www.apdp.in.ua/v24/44.pdf.
2. Golik V.(2000) Scho robiti z aktsizom. Alkogol i tyutyun Ukrayini.
3. Driga A. B. (2001) Aktivizatsiya aktsiznogo opodatkuvannya v regulyuvanni sotsialnih protsesiv. Finansi Ukrayini.
4. Goncharuk V. Ya. (2001) Pravove regulyuvannya virobnitstva i obugu spitnih napoyiv u Rosiyskiy Imperiyi v drugiy polovini XIX – na pochatku XX st. (na materialah ukrayinskih gubernIy) : Dis… kand. yur. nauk / U-nt vnutrish. sprav. H.
5. Krushelnitska T. P. (2003) Aktsizne opodatkuvannya alkogolno-tyutyunovoyi produktsiyi yak chinnik garantovanih nadhodzhen do derzhavnogo byudzhetu. Statistika Ukrayini.
6. Zadihaylo D. V. (2013) Pravovi zasadi formuvannya ta realizatsiyi ekonomichnoyi politiki derzhavi: avtoreferat dis. d-ra yurid. nauk. H.
7. Pro derzhavne regulyuvannya virobnitstva i obigu spirtu etilovogo, konyachnogo i plodovogo, alkogolnih napoyiv ta tyutyunovih virobiv: Zakon Ukrayini vid 19 grudnya 1995 roku 481/95 // Vidomosti Verhovnoyi Radi Ukrayini. 1995. 46. St. 345.
8. Pro obmezhennya realizatsiyi alkogolnih, slaboalkogolnih napoyiv ta piva na teritoriyi mista Kieva : proekt rishennya Kiyivskoyi miskoyi radi. Retrieved from: http://kievcity.gov.ua
9. Pro vnesennya zmin do deyakih zakoniv Ukrayini schodo sproschennya regulyuvannya virobnitstva ta obigu piva, udoskonalennya okremih polozhen schodo prodazhu piva ta inshih alkogolnih napoyiv: zakonoproekt vid 17.06.2015 r. Retrieved from: http://w1.c1.rada.gov.ua /pls/ zweb2/ webp roc4_1 ?pf3511=55618.
10. Pro vnesennya zmin do Podatkovogo kodeksu Ukrayini ta deyakih zakonodavchih aktiv Ukrayini schodo podatkovoyi reformi: zakon Ukrayini vid 28 grudnya 2014 roku 71-VIII

11. Orlenko V. I. (2001) Do pitannya schodo kriteriyiv yakosti zakoniv Ukrayini v sferi torgivli. Derzhavne regulyuvannya torgivli v rinkovih umovah: Materiali mizhnar. nauk.-prakt. konf. K.
12. Pro vnesennya zmin do deyakih zakoniv Ukrayini schodo vporyadkuvannya obigu spirtu, alkogolnih napoyiv i tyutyunovih virobIv: Zakon Ukrayini vid 18 listopada 2004 roku 2189. Vidomosti Verhovnoyi Radi Ukrayini. 2005. 4. St. 91.

Стаття надійшла до редакції 26.10.2015.

Р. А. ЦЫГАНОК
соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ОБОРОТА ВОДОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ В УКРАИНЕ

В статье раскрыты основные проблемы правового регулирования производства и оборота водочных изделий в современной Украине и определены основные пути их решения. В связи с этим рассмотрены основные правовые средства государственного регулирования в данной сфере хозяйственной деятельности. Внесены предложения по совершенствованию применения соответствующих средств регулирования на рынке водочных изделий.

Ключевые слова: правовое регулирование, государственная политика в сфере торговли алкогольными напитками, производство алкоголя, торговля водочными изделиями, акцизный сбор на алкогольные изделия.

R. O. TSYHANOK
PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

THE CURRENT STATE OF LEGAL REGULATION OF PRODUCTION AND TURNOVER OF VODKA PRODUCTS IN UKRAINE

Problem setting. Legal regulation of the activity of enterprises related to production and turnover of vodka beverages should coordinate several complicated tasks: pumping up the budget; preservation of physical and spiritual health of the nation; protection of the population from consumption of bad-quality products, etc.

Recent research and publications analysis. V. Holyk, V. Honcharuk, A. Dryha, L. Detkova, T. Krushelnytska research particular aspects of development of the alcoholic products market. Nevertheless, dynamic development of production and turnover of alcoholic and low-alcoholic beverages causes a need for new legal approaches.

Paper objective. The article objective is to analyze the current state of the legal regulation of the economic activity related to production and turnover of alcoholic products in Ukraine and to indicate tendencies concerning the further regulation and development of this branch.

Paper main body. Taking into account the situation of increasing alcoholism in Ukraine and the statistics of the law-enforcement bodies, the local self-governing bodies must facilitate achievement of the balance of interests of the entrepreneurs and the population in this area in order to eliminate disturbance of public peace and to conduce to a healthy way of life.

Amending the Law of Ukraine «On Public Regulation of Production and Turnover of Ethyl, Cognac, and Fruit Alcohol, Alcoholic Beverages, and Tobacco Products» would be one of regulation methods. These amendments should consist in setting stringent requirements for places of trade of alcoholic, law-alcoholic beverages, and beer and imposing prohibition on selling the mentioned product groups at temporary structures.

Conclusions of the research. There are four key legal instruments, which considerably affect processes of selling alcoholic beverages as a type of the economic activity: normative defining a scale of a concept «alcoholic beverages»; license requirements, which determine the regime of entering a corresponding market; an extent of division of governmental body powers aimed at regulation of alcoholic beverages turnover; taxation of alcoholic beverages, which should take into consideration the adequacy of tax and excise rates.

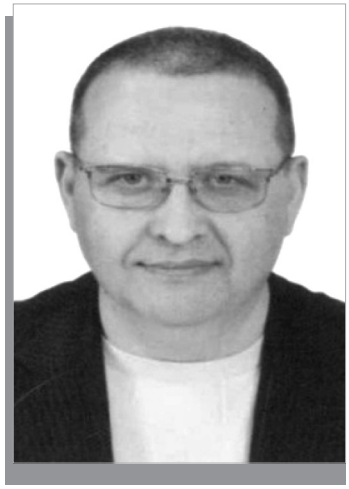
Short Abstract to an article

Abstract. The article considers the main matters of the legal regulation of production and turnover of vodka products in Ukraine and indicates the main ways of settling these matters. The author has determined the main legal measures of public regulation in this economic activity area. The author has suggested ways of improvement of application of the corresponding regulative measures in the alcoholic beverages market.

Key words: legal regulation, state policy in the area of alcoholic beverages trade, alcohol production, vodka products trade, excise duty on alcoholic products.

УДК 346:332.82

В. А. ЦІЛЕНКО
здобувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: hoslaw@nulau.edu.ua



ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТИМУЛЮВАННЯ БУДІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Досліджуються питання щодо способів стимулювання будівельної діяльності залежно від об'єктів будівництва. Особлива увага приділена такому засобу регулюючого впливу держави на будівельну діяльність, як державне замовлення. Досліджується сукупність нормативно-правових актів, якими передбачені різні форми господарсько-правового забезпечення будівельної діяльності.

Ключові слова: будівельна діяльність, об'єкти будівельної діяльності, житлове будівництво, стимулювання будівельної діяльності.

Постановка проблеми. Державне стимулювання будь-якої господарської діяльності здійснюється відповідно до основ державної економічної політики, державних програм економічного і соціального розвитку України, законів про Державний бюджет України тощо. Доктринально, з метою стимулювання розвитку окремих галузей економіки можуть здійснюватись такі заходи: цільове спрямування державних капітальних вкладень у розвиток виробничої, комунікаційної та соціальної інфраструктури; надання державної підтримки, в тому числі фінансової, суб'єктам господарювання, сприяння формуванню інфраструктури розвитку підприємництва; спрямування фінансової допомоги на розв'язання актуальних соціально-економічних та екологічних проблем, а також здійснення інших найважливіших заходів; сприяння зайнятості населення, забезпечення цільового фінансування програм перекваліфікації та професійного розвитку трудових ресурсів, удосконалення соціальної сфери, зокрема житлового будівництва, охорони здоров'я та охорони довкілля тощо.

© Ціленко В. А., 2016

Слід зазначити, що державна економічна політика, включаючи її структурно-галузевий аспект, має реалізовуватись у форматі удосконалення чинного законодавства відповідно до сформованої господарсько-правової політики. Адже під останньою розуміють імперативну концептуальну позицію держави щодо напрямів та змісту подальшого розвитку господарського законодавства, удосконалення практики його застосування, оптимізації правового господарського порядку як такого [1].

Так, відповідно до ст. 48 ГК України, з метою створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва, органи влади на умовах і в порядку, передбачених законом: надають підприємцям земельні ділянки, передають державне майно, необхідне для здійснення підприємницької діяльності; сприяють підприємцям в організації матеріально-технічного забезпечення та інформаційного обслуговування їх діяльності, підготовці кадрів; здійснюють первісне облаштування неосвоєних територій об'єктами виробничої і соціальної інфраструктури з продажем або передачею їх підприємцям у визначеному законом порядку; стимулюють модернізацію технології, інноваційну діяльність, освоєння підприємцями нових видів продукції та послуг; подають підприємцям інші види допомоги. Держава сприяє розвитку малого підприємництва, створює необхідні умови для цього. Зазначене може здійснюватися шляхом: визначення і підтримки пріоритетних напрямів господарської діяльності державного, галузевого, регіонального і місцевого рівнів; формування і реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих програм економічного розвитку; створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання окремих видів господарської діяльності; захисту прав та інтересів суб'єктів підприємницької діяльності; фінансової підтримки виконання інноваційних проектів. Наприклад, окремі дослідники серед засобів стимулювання господарської діяльності розрізняють такий вид, як державні закупівлі, зокрема, вони звертають увагу на визначення особливостей застосування державних закупівель як засобу стимулювання інноваційного розвитку економіки з позицій формування державної економічної політики. Так, на їх думку, зарубіжна практика засвідчує, що американські, французькі, канадські й інші виробники конкуруючих товарів одержують підтримку при досягненні своїх стратегічних цілей. Однак ефективне субсидування виробників оплачується не державою, а безпосередньо споживачами. Так зване приховане субсидування відбувається шляхом кредитування державою за низькими процентними ставками, гарантування позик і технічної регламентації виробництва. Крім того, державні закупівлі існують у вигляді програм, спрямованих на сприяння і регулювання торгівлі, будівництво житла і проекти розвитку міст, збереження природних ресурсів і захист навколишнього середо-

вища. Держава відіграє активну роль у перерозподілі доходів, регулюючи тим самим структуру економіки. Щорічно уряди розвинених країн здійснюють закупівлі товарів і послуг на суми від 20% до 52% їх ВВП з метою забезпечення національної безпеки, експлуатації доріг, поліпшення освіти й охорони здоров'я, дотримання порядку тощо. Зокрема кошти, що витрачаються на державні закупівлі, у США дорівнюють чверті національного виробництва, а у європейських країнах досягають 40% [2].

Однак стимулювання господарської діяльності у сфері будівництва має свої особливості, залежно від об'єктів житлового або промислового призначення. Зазначена проблема набирає обертів при будівництві об'єктів соціального призначення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стимулювання господарської діяльності в різних сферах ринкової економіки завжди було на порядку денному вчених-правознавців, зокрема, зазначенні питання досліджували з різних точок зору О. М. Вінник, Д. В. Задихайло, В. К. Мамутов, В. М. Пашков, О. П. Подцерковний, В. А. Устименко, О. В. Шаповалова, В. С. Щербина тощо. Проте зазначені науковці не приділяли достатньої уваги дослідженням проблем господарсько-правового забезпечення стимулювання саме будівельної діяльності.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є актуалізація господарсько-правових засобів будівельної діяльності залежно від призначення будівельного об'єкта.

Виклад основного матеріалу. В окремих галузях народного господарства України стимулювання здійснювалося за допомогою спеціальних законодавчих актів, зокрема, Законом України «Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001–2004 років», у якому регламентовано, що пріоритетний розвиток сільського господарства, серед іншого, забезпечується шляхом: підтримання стабільної законодавчої та нормативно-правової бази з метою забезпечення передбачуваних умов розвитку підприємництва в сільському господарстві; невтручання органів виконавчої влади у вибір форм господарювання та господарську діяльність суб'єктів підприємництва, крім випадків, передбачених законами; стимулювання розвитку приватного підприємництва; дотування виробництва продукції тваринництва, рибництва та рибальства, льону; сприяння розширенню вітчизняної сировинної бази для виробництва тютюнових виробів, а саме введенням обов'язкового використання вирощеної і ферментованої в Україні тютюнової сировини у вітчизняних сигаретах неліцензованих марок, захищених знаком для товарів України; поєднання обов'язкового і добровільного страхування; створення умов для забезпечення кредитами сільськогосподарських товаровиробників з урахуван-

ням сезонності виробництва; сприяння розвитку мережі дорадчих сільськогосподарських служб і системи моніторингу аграрного ринку.

Що стосується сфери будівництва, то можна зауважити про відсутність спеціального галузевого законодавчого акта щодо підтримки всієї галузі, проте можна відокремити такі нормативно-правові акти: 1) закони України: «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва»; «Про Генеральну схему планування території України»; «Про проведення експерименту в житловому будівництві на базі холдингової компанії «Київміськбуд»»; 2) постанова Верховної Ради України від 30 червня 1995 р. «Про схвалення Концепції державної житлової політики»; 3) укази Президента України: «Про заходи щодо підтримки індивідуального житлового будівництва на селі» від 27 березня 1998 р.; «Про заходи щодо забезпечення житлом військовослужбовців, звільнених у запас або відставку» від 11 травня 1999 р.; «Про Основні напрями забезпечення житлом населення України на 1999–2005 роки» від 15 липня 1999 р.; «Про Комплексну програму забезпечення житлом військовослужбовців та членів їх сімей» від 2 жовтня 1999 р.; «Про прискорення реформування житлово-комунального господарства» від 19 жовтня 1999 р.; 4) постанова Кабінету Міністрів України від 4 липня 1992 р. № 369 «Про сприяння розвиткові молодіжного житлового будівництва»; 5) розпорядження Кабінету Міністрів України від 31 грудня 2004 р. «Про схвалення Концепції Державної комплексної програми "Житло інвалідам"»; від 3 вересня 2005 р. «Про схвалення Концепції Державної програми "Соціальне житло"»; від 5 листопада 2008 р. «Про схвалення Концепції Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2009–2016 роки»; від 17 лютого 2010 р. «Про схвалення Концепції розвитку житлової кооперації та запровадження житлових будівельно-ощадних кас в Україні» тощо.

Так, відповідно до Закону України «Про Генеральну схему планування території України», з метою забезпечення ефективного використання територій, що мають особливу господарську, екологічну, наукову, естетичну цінність, передбачається розвиток за державної підтримки: територій з критичним рівнем виробничо-містобудівного освоєння та природно-техногенної небезпеки і низьким рівнем забезпеченості природними ресурсами — Донбасу, міст із населенням понад 500 тис. чоловік (Києва, Харкова, Дніпропетровська, Одеси, Львова, Запоріжжя, Кривого Рогу, Миколаєва), а також Севастополя, Сімферополя, Херсона, Керчі, Красноперекопська, Нововолинська, Червонограда; територій із значним природоохоронним, рекреаційним, оздоровчим, історико-культурним потенціалом, високим рівнем виробничо-містобудівного освоєння та природно-техногенної небезпеки — приміські зони міст Киє-

ва, Харкова, Дніпропетровська, а також Кримське узбережжя Чорного моря, Закарпатська область, заплави річки Сіверський Донець, курорти Бердянськ, Трускавець, гирла річок Дніпра, Дунаю, Дністра, Південного Бугу; територій із значним природоохоронним, рекреаційним, оздоровчим та історико-культурним потенціалом і низьким рівнем розвитку соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури і природно-техногенної небезпеки — Полісся, Східні Карпати, узбережжя Азовського моря, район Чорноморського біосферного заповідника; територій з високим рівнем радіаційного забруднення — Київська, Житомирська, Рівненська та Чернігівська області.

У свою чергу Закон України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва» прийнято з метою стабілізації будівництва, підвищення платоспроможності населення, забезпечення реалізації житлових прав громадян, які потребують державної підтримки, стимулювання розвитку будівельної та суміжних галузей в умовах світової фінансової кризи. Він спрямований на подолання кризових явищ у будівельній галузі та регулювання правовідносин, що виникають у зв'язку з будівництвом житла.

При цьому ст. 1 Закону України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва» наголошує, що подолання кризових явищ у будівельній галузі та житловому будівництві здійснюється відповідно до цього Закону шляхом: викупу в забудовників та/або фінансових установ нереалізованого житла в об'єктах будівництва, що споруджувались із залученням коштів фізичних осіб у разі неспроможності забудовників продовжувати будівництво житла у зв'язку з недостатнім обсягом коштів для формування фондів соціального та службового житла; надання громадянам державної підтримки на будівництво (придбання) доступного житла шляхом сплати державою частини його вартості; отримання громадянами житла в оренду з викупом за рахунок власних коштів громадян та коштів державної підтримки; надання фізичним та юридичним особам пільгових кредитів на будівництво житла та компенсацій процентної ставки за цими кредитами; збільшення статутних капіталів державних банків та Державної іпотечної установи для надання кредитів на завершення будівництва багатоквартирних житлових будинків; викупу державою у кредиторів іпотечних кредитів, отриманих фізичними особами на будівництво та придбання житла до набрання чинності цим Законом і віднесених до категорії ризикованих. При цьому основними джерелами фінансування окреслених заходів визначені кошти державного бюджету, зокрема Стабілізаційного фонду; кошти місцевих бюджетів; інвестиції юридичних та фізичних осіб, а також кошти інших джерел, якщо це не суперечить законодавству України [3].

Окремої уваги потребує розвиток будівництва на селі, зокрема житлового будівництва.

Так, основою розвитку будівельної діяльності в сільській місцевості, крім загальних нормативно-правових актів, можна вважати Закон України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві», що був уведений в дію 15 травня 1992 р., шляхом внесення змін до відповідного законодавчого акта УРСР.

За цим Законом (ст. 1) було задекларовано, серед іншого, створення будівельної індустрії шляхом спрямування інвестицій та переорієнтації промислового будівництва. Проголошено також (ст. 2), що формування програм будівельно-монтажних робіт і забезпечення їх матеріально-технічними ресурсами та обладнанням на всіх рівнях управління здійснюються в порядку, за якого потреби агропромислового комплексу та інших галузей, що здійснюють капітальні вкладення в розвиток соціальної і виробничої сфери села, задовольняються першочергово і в повному обсязі. Промислові підприємства, будівельні та інші організації компенсують у повному обсязі збитки за невиконання поставок матеріально-технічних ресурсів або будівельно-монтажних робіт.

Питома вага державних централізованих капіталовкладень (забезпечених лімітами підрядних робіт і ресурсами), що спрямовуються на зміцнення матеріально-технічної бази соціальної сфери села та агропромислового комплексу (ст. 5), має перевищувати його частку в національному доході України не менш як на п'ятнадцять пунктів.

Цим Законом передбачено: будівництво об'єктів освіти, закладів охорони здоров'я, культури і спорту, водопроводів, каналізаційних систем та споруд, мережі газо- і електропостачання, шляхів, об'єктів служби побуту, благоустрій територій, а у трудонедостатніх селах, крім цього, спорудження житла здійснюється за рахунок державного і місцевого бюджетів. До 2000 р. виконати державні програми газифікації, водопостачання, електрифікації, будівництва шляхів, благоустрою сіл, а також відродження трудонедостатніх, занепадаючих сільських населених пунктів. При будівництві об'єктів соціальної сфери села за рахунок державних централізованих капіталовкладень податок на додану вартість не сплачується.

Будівництво меліоративних, гідротехнічних, електроенергетичних споруд та мереж, обводнення земель, здійснення протиерозійних заходів, хімічної меліорації, закладка багаторічних насаджень, будівництво і технічне переозброєння підприємств переробної промисловості, сприяння розвиткові селянських (фермерських) господарств, колективних та інших підприємств, формування виробничої інфраструктури в сільській місцевості здійснюються відповідно до державних програм.

Витрати на утримання всіх закладів соціально-культурного та спортивного призначення в сільській місцевості, в тому числі будинків для інвалідів і ветеранів праці, дитячо-юнацьких спортивних шкіл, а також на проведення фізкультурно-спортивних заходів здійснюються з бюджету.

Усі шляхи, що зв'язують сільські населені пункти (у тому числі в межах цих населених пунктів) з мережею шляхів загального користування, належать до категорії шляхів загального користування і разом з усіма під'їзними шляхами до сільських населених пунктів передаються на баланс Українському державному концерну по будівництву, ремонту та утриманню автомобільних шляхів.

Селу (ст. 8), за цим Законом, надається перевага порівняно з містом (у розрахунку на душу населення) у спорудженні житла, об'єктів освіти, культури і спорту, охорони здоров'я, побуту, торгівлі, газифікації, водо- і електропостачання, телефонізації, зв'язку, комунальних об'єктів, у послугах радіо і телебачення, забезпечуються рівні з містом умови постачання промисловими та продовольчими товарами, а також рівень медичного, культурного, спортивного, комунально-побутового, транспортного і торговельного обслуговування за науково обґрунтованими нормативами.

Серед пільг для індивідуального житлового будівництва можна виокремити (ст. 11) такі:

1. При спорудженні житла в сільській місцевості підрядним способом за рахунок власних коштів індивідуального забудовника йому компенсується з державного бюджету частина кошторисної вартості жилого будинку і господарських споруд, що не належить до прямих витрат підрядних будівельних організацій і включається до кошторисів будівництва згідно з чинними нормативними актами.

2. Індивідуальні забудовники, які споруджують житлові будинки і господарські споруди, не користуються кредитами і працюють у сільському господарстві, переробній галузі або соціальній сфері села, отримують компенсацію за рахунок держави у розмірі 35% їх кошторисної вартості. Зазначені пільги зберігаються також за вказаними особами у разі спорудження житла та господарських споруд на кооперативних засадах.

3. За ст. 19 цього Закону прибутковий податок не сплачують особи, які виконують сільськогосподарські та будівельні роботи тимчасово або сезонно, а також члени студентських будівельних загонів, що споруджують об'єкти у сільській місцевості.

Зрозуміло, що дотримання всіх цих вимог зазначеного законодавчого акта перебуває під великим знаком питання.

На виконання цього Закону постановою Кабінету Міністрів України від 28 липня 1992 р. №421 «Про розвиток житлового будівництва та поліпшення

соціально-демографічної ситуації на селі», по-перше, обласні державні адміністрації були встановлені відповідальними за здійснення будівництва на селі.

По-друге, було встановлено, що індивідуальним сільським забудовникам, які споруджують житло і господарські будівлі на землях сільських населених пунктів, надається державний пільговий кредит обсягом не більше 90% вартості споруджуваного житла і господарських будівель на термін 30 років з оплатою 3% річних, а за наявності в них неповнолітніх дітей відсоткова ставка зменшується до таких розмірів: одна дитина — 2%, двоє — 1%, і у разі, коли є троє дітей, надається безвідсотковий кредит.

Постановою Кабінету Міністрів України від 4 квітня 1992 р. «Про компенсацію пов'язаних з лібералізацією цін додаткових затрат на будівництво житлових будинків, гаражів, дач та об'єктів садівницьких товариств» було визнано за доцільне компенсувати додаткові затрати, пов'язані з лібералізацією цін, на будівництво житлових будинків, гаражів, дач та об'єктів садівницьких товариств, здійснюване для житлово-будівельних (у тому числі молодіжних), гаражно-будівельних і дачно-будівельних кооперативів, садівницьких товариств та індивідульних забудовників житла, за умови, якщо укладено договори підряду і сплачено перші пайові внески до 2 червня 1992 р. Компенсація додаткових затрат покладалася на облвиконкоми, Київські та Севастопольські міськвиконкоми підрядним організаціям, що здійснюють будівництво таких об'єктів за рахунок коштів населення.

Далі Урядом було прийнято рішення про зміни компенсації витрат населення за будівництво житла постановою Кабінету Міністрів від 29 квітня 1993 р. «Про зміну розміру компенсації додаткових затрат на будівництво житлових будинків, здійснюване за рахунок коштів населення», а саме, з 1 січня 1993 р. середній індекс компенсації додаткових затрат на будівництво житлових будинків, здійснюване житлово-будівельними (у тому числі молодіжними) кооперативами та індивідуальними забудовниками житла, у розмірі 80 до вартості робіт, визначених у цінах, що діяли з 1 січня 1991 р., і застосовувати його згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 4 квітня 1992 р. №175 «Про компенсацію пов'язаних з лібералізацією цін додаткових затрат на будівництво житлових будинків, гаражів, дач та об'єктів садівницьких товариств» щодо об'єктів, будівництво яких розпочато до 2 січня 1992 р.

Постановою Кабінету Міністрів від 26 червня 1993 р. №483 «Про сприяння індивідуальному житловому будівництву за рахунок надання державного довгострокового пільгового кредиту» було встановлено, що, починаючи з 1994 р. індивідуальне житлове будівництво за власні кошти громадян може здійснюватись за бажанням забудовників з використанням державного довгострокового пільгового кредиту. А Міністерству фінансів, Міністерству

економіки, Міністерству у справах будівництва і архітектури за погодженням з Національним банком було доручено розробити і затвердити Положення про порядок надання державного довгострокового пільгового кредиту індивідуальним забудовникам, в якому передбачити, що вказаний кредит надається на 30 років за рахунок коштів, передбачених у державному бюджеті.

Правила надання довгострокових кредитів індивідуальним забудовникам житла на селі були затверджені постановою Кабінету Міністрів України від 5 жовтня 1998 р. № 1597.

За цими Правилами кредит індивідуальному забудовнику надається на термін до 20 років, а молодим сім'ям (подружжя, в якому вік чоловіка та дружини не перевищує 35 років) або неповним сім'ям (мати/батько) віком до 35 років) — до 30 років, із внесенням за користування ним плати у розмірі трьох відсотків річних.

Позичальник, який має трьох і більше дітей (у тому числі усиновлених та/або таких, що перебувають під його опікою/піклуванням), звільняється від сплати відсотків за користування пільговим кредитом протягом дії кредитної угоди, починаючи з дати подання копії підтверджувальних документів (свідоцтва про народження дітей, документів про усиновлення, встановлення опіки чи піклування).

Індивідуальні сільські забудовники користуються державним пільговим кредитом за умови їх проживання (або переселення для постійного проживання) у сільській місцевості в межах сіл і селищ, а також за межами сіл і селищ у відокремлених фермерських садибах та підтвердження ними своєї платоспроможності.

Указом Президента України від 27 березня 1998 р. «Про заходи щодо підтримки індивідуального житлового будівництва на селі» органам державної виконавчої влади було надано ряд доручень, у тому числі щодо звільнення від податку на додану вартість виконаних робіт (вартість робіт) із будівництва житла, що здійснюється за рахунок коштів фондів будівництва житла на селі та передбачати у проектах Державного бюджету України на наступні роки виділення фондам коштів для надання пільгових довгострокових кредитів індивідуальним забудовникам на селі на умовах внесення плати за користування кредитом у розмірі 3% річних.

Таким чином, підкреслюють фахівці, в Україні передбачена можливість за рахунок державних пільгових кредитів, наданих за сприяння Фондів підтримки індивідуального житлового будівництва на селі, здійснювати: будівництво житла на селі індивідуальним забудовником; придбання у сільській місцевості завершених або незавершених індивідуальних житлових будинків із надвірними підсобними приміщеннями та проведення їх добудови і реконструкції [4].

За Законом України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва» кредитно-фінансові установи здійснюють пільгове кредитування суб'єктів господарської діяльності, що здійснюють будівництво (забудовників), для будівництва житла та інших об'єктів будівництва під заставу цінних паперів, майнових прав та інших активів. Порядок надання таких кредитів визначається Кабінетом Міністрів України спільно з Національним банком України.

Державна підтримка будівництва (придбання) доступного житла здійснюється за рахунок коштів державного та/або місцевих бюджетів. Кошти, передбачені у державному бюджеті на надання державної підтримки, використовуються з урахуванням оптимізації кількості бюджетних програм шляхом концентрації видатків за єдиним головним розпорядником бюджетних коштів, визначених законом про Державний бюджет України на відповідний рік.

Умови здешевлення вартості будівництва доступного житла створюються шляхом: 1) надання органами місцевого самоврядування в користування забудовнику земельної ділянки під будівництво доступного житла без проведення аукціону з установленням річного розміру плати за користування земельними ділянками на рівні розміру плати за землю, що встановлюється Податковим кодексом України. Проектні та будівельно-монтажні роботи на таких земельних ділянках повинні розпочатися не пізніше ніж за три роки з дня надання земельної ділянки. У разі недотримання цього строку земельна ділянка повертається у власність органам місцевого самоврядування; 2) звільнення будівництва житла від пайової участі (внеску) на розвиток інженерно-транспортної та соціальної інфраструктури населених пунктів; 3) визначення архітектурно-планувальних та технічних норм і вимог до доступного житла; 4) здешевлення іпотечних житлових кредитів шляхом здійснення рефінансування уповноважених банків НБУ або Державною іпотечною установою під заставу облігацій, емітованих такою установою під державну гарантію; зменшення податкового навантаження на громадян через поширення механізму податкового кредиту на видатки, понесені ними для будівництва (придбання) доступного житла; 5) використання економічних і теплоефективних проектів житлових будинків масового застосування на основі проектів повторного використання; 6) залучення до виконання робіт технопарків, технополісів та зон інвестиційно-інноваційного розвитку, створених у регіонах; 7) застосування раціональних конструктивних та інженерних рішень, запровадження енергоефективних інноваційних технологій, у тому числі нанотехнологій; 8) використання місцевої сировини, матеріалів і виробів вітчизняного виробництва.

Важливим засобом забезпечення житлових потреб населення, яке стоїть у черзі на житло, є будівництво житла за рахунок державних коштів. Для його

реалізації державою повинні бути створені умови будівництва для середнього класу житла, вартість якого не перевищує опосередкованої вартості спорудження житла.

Держава повинна стимулювати будівельні організації, аби вони виконували житлові програми і досягали показників, закладених в індикативному плані будівництва доступного житла. Для цього слід використати низку мотиваційних заходів, які обґрунтовані такими угодами між органами державної влади та будівельними організаціями, як продаж землі під будівництво; зменшення податкової ставки; отримання кредиту за вигідною для забудовника ставкою; державні замовлення на будівництво.

Відомо, що продаж землі під будівництво житла здійснюють на основі аукціонів. Проте умовою аукціону може бути закладення певної частини держави у збудованому будинку на такій земельній ділянці. Щодо стимулювання будівельних організацій, то тут на весь період будівництва може бути передбачена зменшена податкова ставка. Це може бути один із об'єктів оподаткування, взамін чого будівельна організація передає державі певну частину побудованого житла. Внаслідок отримання кредиту за низькою ставкою держава покриває різницю у ставках, а будівельна організація виконує певні завдання держави.

Державне замовлення на будівництво — це найпоширеніша форма стимулювання будівельних організацій на виконання інвестиційно-житлових програм будівельної галузі. Поряд із цим для усунення бар'єрів на шляху конкуренції і зниження ризиків учасників інвестиційно-житлових відносин держава має активізувати роботу із створення сприятливого законодавчого й інвестиційного клімату на ринках житлового будівництва. Дієве державне заохочування незалежних забудовників і будівельних компаній сприяє їх активному залученню у житлове будівництво. В цих умовах зможуть краще проявлятись переваги покупців і користувачів житла. Лише при ефективній фінансово-кредитній підтримці держави можна чекати на позитивні зміни у збільшенні обсягів будівництва доступного житла.

За результатами дослідження проблем стимулювання пропозиції будівництва та відтворення житла визначено, що відповідної уваги потребує промисловість будівельних матеріалів, яка забезпечує будь-яке будівництво в якісних, екологічно чистих, сучасних за дизайном видах продукції. За своїм асортиментом та номенклатурою вони мають відповідати платоспроможності різних прошарків населення, як на елітне житло, так і на житлові будинки для громадян з невеликими доходами.

Продукція будівельної індустрії, яка реалізується на товарних ринках, повинна містити всю гаму будівельних матеріалів, виробів і конструкцій, які

відповідають сучасним вимогам архітектурної виразності і розмаїтості виробництва, економічної експлуатації житла і комфортності проживання в ньому з урахуванням оптимального використання сировинної бази галузі, а також промислових відходів, що є на територіях регіонів.

Висновки. Законодавець фактично серед засобів державного стимулювання виокремив засоби державної підтримки, до яких необхідно віднести підтримання стабільної законодавчої та нормативно-правової бази з метою забезпечення передбачуваних умов розвитку господарської діяльності у сфері будівництва; невтручання органів виконавчої влади у вибір форм господарювання та господарську діяльність суб'єктів підприємництва, крім випадків, передбачених законами.

Крім того, засоби державної підтримки у сфері будівництва необхідно класифікувати, по-перше, залежно від ринку у сфері будівництва: 1) ринку промислового будівництва, що, у свою чергу, поділяється на ринок: гідротехнічного, енергетичного, транспортного, сільського будівництва; 2) ринку житлового будівництва, що поділяється на ринок: багатоповерхових будинків та індивідуального будівництва; 3) похідного ринку від ринку промислового та житлового будівництва, це ринок проектно-вишукувальних робіт; 4) ринку ремонтно-будівельних робіт, поточного будівельного ремонту, реконструкції об'єктів; 5) ринку будівельних матеріалів, що поділяється на ринок: видобувної промисловості та ринок промислового виробництва будівельних матеріалів; 6) ринку будівельного машинобудування, обладнання та будівельного транспорту.

По-друге, за змістом, що поділяється на засоби підтримки: 1) економічного характеру використання: 1.1. податкових пільг; 1.2. пільгове кредитування; 1.3. застосування компенсаторних механізмів погашення відсотків при кредитуванні або сплати частини вартості житла; 1.4. збільшення статутних капіталів державних банків та Державної іпотечної установи для надання кредитів на завершення будівництва багатоквартирних житлових будинків; 1.5. викупу державою у кредиторів іпотечних кредитів, отриманих фізичними особами на будівництво та придбання житла; 1.6. здешевлення іпотечних житлових кредитів шляхом здійснення рефінансування уповноважених банків НБУ або Державною іпотечною установою під заставу облігацій, емітованих такою установою під державну гарантію; 1.7. зменшення податкового навантаження на громадян через поширення механізму податкового кредиту на видатки, понесені ними для будівництва (придбання) доступного житла; 2) соціального характеру шляхом: 2.1. викупу в забудовників та/або фінансових установ нереалізованого житла в об'єктах будівництва, що споруджувались із залученням коштів фізичних осіб у разі неспроможності забудовників

продовжувати будівництво житла у зв'язку з недостатнім обсягом коштів для формування фондів соціального та службового житла; 2.2. отримання громадянами житла в оренду з викупом за рахунок власних коштів громадян та коштів державної підтримки; 2.3. будівництво житла за державні кошти; 3) дозвільного характеру: 3.1. захисту прав власності на землю, майно, об'єкти будівництва та результати своєї праці; 3.2. державної підтримки наукових досліджень по створенню та впровадженню нових ресурсозберігаючих технологій вирощування; 3.3. проведення державних закупівель об'єктів соціального будівництва; підтримки інфраструктури ринку видобування та виробництва будівельних матеріалів, спрямованих на забезпечення екологічної безпеки держави; 3.4. формування цінового, податкового і кредитного механізмів з урахуванням специфіки надання будівельних послуг та виконання робіт; здешевлення вартості будівництва доступного житла: 3.4.1. надання органами місцевого самоврядування в користування забудовнику земельної ділянки під будівництво доступного житла без проведення аукціону з установленням річного розміру плати за користування земельними ділянками на рівні розміру плати за землю, що встановлюється Податковим кодексом України; 3.4.2. звільнення будівництва житла від пайової участі (внеску) на розвиток інженерно-транспортної та соціальної інфраструктури населених пунктів; 3.4.3. визначення архітектурно-планувальних та технічних норм і вимог до доступного житла; 4) організаційного характеру в частині: 4.1. вдосконалення системи розселення для забезпечення додержання гарантованих державою соціальних стандартів проживання: 4.1.1. обмежувального характеру, шляхом заборони в рекреаційних зонах будівництва нових і розширення діючих промислових підприємств, не пов'язаних із задоволенням потреб відпочиваючих і місцевого населення, або таких, що можуть негативно вплинути на природні лікувальні фактори; 4.1.2. заохочувального характеру шляхом створення в малих містах цехів та філій промислових підприємств, що виносяться з центрів; 4.2. використання економічних і теплоефективних проектів житлових будинків масового застосування на основі проектів повторного використання; 4.3. застосування раціональних конструктивних та інженерних рішень, запровадження енергоефективних інноваційних технологій, у тому числі нанотехнологій; 4.4. використання місцевої сировини, матеріалів і виробів вітчизняного виробництва; 4.5. створення мережі житлових асоціацій (операторів), які б безпосередньо отримували бюджетні кошти, що виділяються в рамках інвестиційно-житлової політики, а також мали змогу залучати кошти приватних інвесторів; 4.6. реформування систем будівельної індустрії, включаючи виробників будматеріалів і будівельні компанії, з метою підвищення їх ефективності; створення умов для виробництва інноваційних екологічно без-

печних будівельних матеріалів та устаткування для житлового будівництва; 4.7. розширення мережі спеціалізованих будинків для тимчасового проживання громадян (гуртожитків, будинків-інтернатів, готелів-притулків); 4.8. переорієнтування будівельних організацій та підприємств будівельних матеріалів на нові методи спорудження житла, випуск сучасних екологічно безпечних та енергозберігаючих конструкцій, виробів та устаткування в необхідних обсягах, розширення використання місцевих будівельних матеріалів; 4.9. створення ринку будівельних послуг, будівельних матеріалів, виробів, технологій, проектної документації; 4.10. залучення підприємств машинобудування, оборонної промисловості до випуску машин, механізмів, устаткування та засобів малої механізації для будівельних організацій, промисловості будівельних матеріалів; 4.11. розвиток іпотечного кредитування; 4.12. створення нових архітектурно-будівельних систем та використання швидкозбірних конструкцій будинків; 4.13. збільшення обсягу вітчизняного виробництва ефективних утеплювальних та покрівельних матеріалів, автономних систем інженерного забезпечення різної потужності, нових типів санітарно-технічного обладнання підвищеної економічності та надійності, будівельних виробів та матеріалів.

Також, на нашу думку, варто розглядати серед засобів державного стимулювання такий засіб, як лізинг будівельного обладнання, будівельної техніки тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Задихайло Д. В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави : автореф. дис. … д-ра юрид. наук : 12.00.04 / Д. В. Задихайло. – Х., 2013. – 38 с.
2. Федулова Л. І. Державні закупівлі як засіб стимулювання інноваційної діяльності / Л. І. Федулова, Г. А. Харченко // Стратегіч. пріоритети. – 2011. – № 3(20). – С. 69–75.
3. Паліга Н. Б. Підходи до оцінки ризиків організаційно-технічного і кадрового забезпечення будівельної галузі / Н. Б. Паліга // Економіка буд-ва і міськ. госп-ва. – 2008. – Т. 4. – № 4. – С. 197–202.
4. Ніщимна С. Правове регулювання державного кредитування індивідуального житлового будівництва на селі / С. Ніщимна // Підприємництво, госп-во і право. – 2007. – № 2(134). – С. 83–86.

REFERENCES

1. Zadykhailo D. V. (2013) Pravovi zasady formuvannia ta realizatsii ekonomichnoi polityky derzhavy: avtoreferat dys. d-ra yuryd. nauk : 12.00.04 Kh.
2. Fedulova. L. I., Kharchenko H. A. (2011) Derzhavni zakupivli yak zasib stymuliuvannia innovatsiinoi diialnosti. Stratehichni priorytety.3(20).

3. Paliha N. B. (2008) Pidkhody do otsinky ryzykiv orhanizatsiino-tekhnichnoho i kadrovoho zabezpechennia budivelnoi haluzi. Ekonomika budivnytstva i miskoho hospodarstva . Tom 4.
4. Nishchymna S. (2007) Pravove rehuliuvannia derzhavnoho kredytuvannia indyvidualnoho zhytlovoho budivnytstva na seli. Pidpryiemnytstvo, hospodarstvo i pravo. 2(134).

Стаття надійшла до редакції 30.10.2015.

В. А. ЦИЛЕНКО
соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯЕЛЬНОСТИ

Исследуются вопросы относительно способов стимулирования строительной деятельности в зависимости от объекта строительства. Особое внимание уделено такому регулирующему влиянию государства на строительную деятельность, как государственный заказ. Исследуется совокупность нормативно-правовых актов, которыми предусмотрены разные формы хозяйственно-правового обеспечения строительной деятельности.

Ключевые слова: строительная деятельность, объекты строительной деятельности, жилищное строительство, стимулирование строительной деятельности.

V. A. TSYLENKO
PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

THE ECONOMIC AND LEGAL SUPPORT OF ENCOURAGEMENT OF THE CONSTRUCTION ACTIVITY

Problem setting. Depending on housing or industrial purposes, there are different peculiarities being inherent to encouragement of the economic activity in the construction area. Solution of the mentioned problem is of great significance in the process of construction of social projects.

Recent research and publications analysis. Matters of encouragement of the economic activity in different areas of the market economy have been thoroughly researched by lawyers. Particularly, O. M. Vinnyk, D. V. Zadykhailo, V. K. Mamutov, V. M. Pashkov, O. P. Podtserkovnyi, V. A. Ustymenko, O. V. Shapovalova, V. S. Shcherbyna, etc., have comprehensively examined the mentioned matters. Nevertheless, the observed scientists

have not paid considerable attention to problems of the economic and legal support of encouragement of the very construction activity.

Paper objective. The article purpose is to actualize the economic and legal measures of the construction activity, depending on the construction project purpose.

Paper main body. As for the construction area, there is no special industrial legislative act on support of the whole industry. However, the author indicates the following normative and legal acts: a) the Law of Ukraine «On Prevention of the Influence of the World Crisis on Development of the Construction Industry and Housing Construction»; b) «On General Scheme of Planning the Ukrainian Territory».

The government should encourage construction organizations to execute housing programs and to achieve figures determined in individual plans for construction of affordable housing. To attain this goal, there is a need to apply a set of incentive measures substantiated by contracts between public authorities and construction organizations. The measures include selling lend for construction, decrease of a tax rate, obtaining a loan at a beneficial rate, and state-guaranteed orders.

A state-guaranteed order for construction is the most widespread form of encouragement of construction organizations used to execute investment and housing programs of the construction industry. In addition, to eliminate obstacles for competition and to decrease risks of participators of investment and housing relations, the government should activate the activity concerned with creation of the appropriate legislative and investment climate in housing construction markets. The effective governmental encouragement of independent constructers and construction companies conduces to their active engagement in the housing construction.

Conclusions of the research. The legislator has indicated measures of governmental support among measures of governmental encouragement. The measures of governmental support encompass support of the stable legislative and normative frameworks in order to ensure predictable conditions of development of the economic activity in the construction industry, non-involvement of executive power bodies in the choice of business forms and the economic activity of business entities, except in the cases determined by the law.

Short Abstract for an article

Abstract. The article researches matters regarding ways of encouragement of the construction activity, depending on construction projects. The author pays peculiar attention to a state-guaranteed order as a measure of the regulative influence of the government on the construction industry. The author examines a set of normative and legal acts, which determine different forms of economic and legal support of the construction activity.

Key words: construction activity, construction projects, housing construction, construction activity encouragement.

КРИМІНАЛЬНЕ ПРАВО

УДК 343.01

Є. В. ШЕВЧЕНКО
кандидат юридичних наук,
доцент кафедри кримінального права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: krimlaw1@nulau.edu.ua

ДО ПИТАННЯ ПРО ЗМІСТ ТА МІСЦЕ ГІПОТЕЗИ У СТРУКТУРІ НОРМИ КРИМІНАЛЬНОГО ПРАВА

У статті розглядаються питання, пов'язані зі структурою кримінально-правової норми і змістом утворюючих її елементів. Аналізуються різні концептуальні підходи до вирішення питання про зміст гіпотези як структурного елементу норми кримінального права, особливості її викладення та доктринальні погляди, що існують у сучасній теорії кримінального права з цього приводу.

Ключові слова: кримінально-правова норма, норма кримінального права, структура норми права, гіпотеза, диспозиція, санкція, кримінальне право.

Постановка проблеми. Здійснення правового регулювання боротьби зі злочинністю через закон, так само, як і обмеження законодавчим актом форм цього регулювання не є випадковим, бо світ ще не знає більш вдалого способу формалізації норм кримінального права. Однак вразливість різноманітних підходів до розуміння структури норми цієї галузі права як базису, на якому будується уявлення й про інші явища, як-то: правил законодавчої техніки при побудові норми, предмета та функцій цієї галузі, пов'язані з невизначеністю вказаного питання. Панівні погляди на цю галузь права крізь призму уявлень про особливість (не типовість) структури її норм все більше припиняє задо-

© Шевченко Є. В., 2016

вольняти правові дослідження на сучасному етапі розвитку науки. Тому, хоча новітні тенденції пізнань з приводу правознавства і вимагають поглиблення уявлень про сутність норми кримінального права та її структури, сукупність яких складає цю галузь, дуже повільні тлумачення структури цього юридичного феномену, що почали з'являтись останнім часом, навряд чи сприяє цій меті. А оскільки так, то, на думку автора, проведення відповідних досліджень з приводу цього питання, не повинно суттєво відхилятись від її традиційних ознак — злочинності, караності та інших видів кримінально-правового впливу тощо.

У цій статті автор, безперечно, не претендує на вичерпне вирішення поставленого питання, але вважає його вихідним матеріалом для подальшого, більш глибокого з'ясування співвідношення норм кримінального права з кримінальним законом (законом про кримінальну відповідальність).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З'ясуванням структури і змісту кожного з елементів, що утворюють норму кримінального права в науці кримінального права, займалися такі науковці, як Ю. В. Баулін, Я. М. Брайнін, С. М. Братусь, О. А. Герцензон, М. І. Панов, В. Г. Смирнов, А. Н. Трайнін, В. Д. Філімонов тощо. Утім неоднозначне розуміння саме гіпотези породжує в більшості випадків розбіжності з приводу визначення цих проблемних питань.

Формулювання цілей. Завдання цієї публікації полягає в тому, щоб на ґрунтовній теоретичній основі відновити цілісність кримінального права, єдність якого, на нашу думку, порушується завдяки існуванню поглядів про те, що його норми мають нетрадиційну двоелементну структуру. За допомогою тези про нерозривну єдність положень Загальної й Особливої частин КК і, на її підставі, автором пропонується відбивати властивості кримінально-правової норми через приписи Загальної частини КК як її невід'ємної частки, положення якої й утворюють такий структурний елемент, як гіпотеза. Запропонований підхід, на нашу думку, є комплексним і надає переваги при вдосконаленні чинного законодавства в межах реалізації відповідних повноважень органами законодавчої влади.

Виклад основного матеріалу. На початку XXI ст. наука все ще продовжує перебувати на стадії активного пошуку фундаментального підґрунтя для визначення структури кримінально-правової норми і змісту окремих його елементів що, вочевидь, пов'язано як із зростаючою різноманітністю поглядів на праворозуміння, так і з пошуком додаткових можливостей цієї галузі в справі боротьби зі злочинністю. Суттєвий вплив на вирішення цього питання, на нашу думку, має також і державна стратегія щодо гуманізації Кримінального кодексу України (далі — КК України) заради затвердження людини як найвищої цінності, на захист якої спрямоване все, в тому числі і її правові зусилля.

Зазначимо, що при дослідженні структури кримінально-правової норми, в тому числі й на загальному рівні, йдеться, як правило, про ті з них, що викладені саме в Особливій частині КК. Такий підхід, на нашу думку, не випадковий, а склався він через те, що кримінально-правові норми асоціюються у вчених, насамперед з тими, що виконують охоронну функцію суспільних відносин за допомогою передбачених в Особливій частині конкретних заборон на здійснення тих чи інших діянь під загрозою застосування покарання.

Проте думки криміналістів щодо універсальності запропонованої наприкінці першої половини XX ст. С. О. Голунським і М. С. Строговичем концепції побудови правової норми через її триелементність (триланцюговість) у складі гіпотези, диспозиції й санкції, взаємозв'язок яких зводиться до формули «якщо..., то..., інакше...» [1, с. 251 та ін.] й доцільності її поширення на кримінально-правову норму ніколи у правовій літературі не відрізнялися одностайністю.

І це не дивно, адже до 20-х рр. XX ст. у вітчизняному кримінальному праві переважала концепція двоелементної структури кримінально-правової норми, де сутність її приписів визначалася через безумовність (або категоричність), що давало підстави виділити в них дві частини: а) опис посягання, що забороняється під загрозою покарання, — частина визначальна (або диспозитивна); б) вказівка на наслідки забороненого діяння — частина каральна (або санкція) [2, с. 137].

Водночас відзначимо, що деякими вітчизняними правознавцями того часу висловлювалися й інші думки, наприклад, що всі юридичні норми і навіть такі, як заборона посягання на недоторканність людського життя, становлять умовні вимоги, тобто мають гіпотетичну природу. Так, М. М. Коркунов поділяв правову норму на два елементи: а) гіпотезу — визначення умов застосування правила; б) диспозицію — викладення самого правила [3, с. 125]. Що стосується кримінального закону, вчений іменував їх відповідно як диспозиція й санкція з тією відмінністю, що перша частина цього закону — гіпотеза — містить ще й вказівку на диспозицію норми, тобто фактично зливається з нею.

У подальшому ця концепція була інтерпретована в різних варіантах і мала вигляд поєднань: а) гіпотези й диспозиції (В. Г. Смирнов, В. М. Коган); б) диспозиції злитої з гіпотезою і санкції (Я. М. Брайнін, Ю. В. Баулін); в) гіпотези й диспозиції, злитої із санкцією (С. М. Братусь); г) диспозиції й санкції (О. А. Герцензон, А. Н. Трайнін); д) гіпотези й санкції (Б. Т. Базилєв).

Зустрічається в юридичній доктрині й так звана концепція мінливості структури кримінально-правової норми, суть якої зводиться до твердження про те, що різноманітні норми Кримінального кодексу України мають і різну структуру [4, с. 303 та ін.].

І дійсно, якщо звернутися до статей Особливої частини Кримінального кодексу України, в них ми побачимо безпосереднє законодавче викладення лише двох структурних елементів — диспозиції і санкції. Підкреслимо, що під диспозицією норми автор розуміє ту її частину, у якій законодавцем більшменш повно описуються ознаки конкретного суспільно небезпечного діяння (злочину), від вчинення якого особа повинна утримуватись, і наявність яких тісно пов'язана з виникненням кримінально-правових відносин, тобто, в буквальному тлумаченні — заборона на певну поведінку як вимога поведінки правомірної. Відзначимо, що в правовій літературі зустрічається й думка про те, що диспозиція норми обмежена одним лише правилом: «забороняється» без викладення змісту самої заборони [5, с. 226]. Такий підхід до тлумачення сутності диспозиції вважаємо неправильним, оскільки неконкретизованої заборони, тобто заборони «взагалі», не існує. Вона, як вбачається, має завжди бути наповнена певним змістом. У кримінально-правовому сенсі — це заборона вчинювати передбачене в законі злочинне діяння.

Оскільки при визначенні санкції в юридичній науці суттєвих розбіжностей немає, будемо ґрунтуватися на тому, що вона становить ту частину норми, в якій законодавцем названі правові наслідки (весь комплекс нормативних приписів, викладених як у Загальній, так і в Особливій частинах Кримінального кодексу України) недотримання встановлених правил поведінки через обмеження прав і свобод особи, яких вона може зазнати як делікт, ознаки якого зазначено в диспозиції.

Щодо гіпотези, то саме неоднозначне її розуміння і породжує в більшості випадків розбіжності з приводу визначення структури кримінально-правової норми. Власне кажучи, залежно від того, яка відповідь дається на це запитання (а його рішення, як відомо, лежить у площині того, яким саме змістом ті чи інші вчені наповнюють поняття кримінально-правових відносин в аспекті моменту їх виникнення, предмета, суб'єктної адресності тощо), залежить і відповідь — є ця структура триланцюговою чи дволанцюговою.

Відзначимо найбільш типові точки зору стосовно цієї проблеми. Так, І. Я. Козаченко доходить висновку, що в кримінальному праві частина норми, яку прийнято іменувати диспозиція, насправді є гіпотезою. Учений вказує, що остання полягає в передбачуваній тезі: «Якщо особа вчиняє діяння, що містить усі ознаки складу злочину, до неї буде застосована відповідна санкція» [6, с. 71]. Схожої позиції дотримується, однак уже з ототожненням диспозиції із санкцією, й Г. П. Новосьолов [7, с. 180]. Вочевидь, при такому розумінні гіпотези диспозиція виявляється або в самому вчиненні злочину, або в його кримінально-правових наслідках. Однак навряд чи можна погодитися з тим, що нормою права (правилом поведінки) визнається злочинний вияв сам по собі чи його наслідки.

Більш аргументовану позицію на захист такого підходу займає Ю. В. Баулін, який вважає, що гіпотеза містить у собі юридичний факт, який породжує кримінально-правові відносини, а саме: ознаки складу злочину як підставу кримінальної відповідальності [8, с. 25]. Таке трактування гіпотези засноване на розумінні цим ученим норми права як правомірної поведінки відповідних суб'єктів, тобто в кримінально-правовому значенні — саме суду, який уповноважений покладати кримінальну відповідальність на особу, яка вчинила злочин. Утім, на нашу думку, подібна адресність кримінально-правової норми універсальна лише у зв'язку зі здійсненням її охоронної і спеціально-превентивних функцій кримінального права. Що ж стосується її регулятивної спрямованості, тобто формування поведінки осіб на визначення меж (рамок) між правомірним і неправомірним (злочинним) проявом, а також її загальнопревентивного змісту, то цей постулат, вважаємо, вже не спрацьовує. Навпаки, досягнення такого завдання Кримінального кодексу України, як попередження злочинів (ч.1 ст.1 КК України), у багатьох випадках буде пов'язане саме з вимогою правомірної поведінки не тільки уповноважених органів судової влади, а й самої особи.

Існують також інші погляди на зазначене питання, наприклад, що гіпотеза становить лише саме припущення: «якщо, хто... », «усякий, хто... » і т. д. Як аргумент використовується текст статей закону кримінальних кодексів деяких країн (наприклад, ч. 2 § 371 гл. 19 тит. 18 Зводу законів США 1989 р.), якими встановлюється відповідальність за вчинення того чи іншого злочину, і з цього робиться висновок, що саме ця преамбула і є прямою законодавчою вказівкою на умови застосування правової норми. До речі, ця конструкція була досить поширеною й у вітчизняному законодавстві XIX ст. Так, статті «Уложення про покарання кримінальні та виправні» 1845 р. переважно починалися словами: «хто... », «коли... ». Близько 100 з них мали запитальну преамбулу: «якщо, хто... », «якщо хто-небудь... ».

Як вбачається, таке розуміння цього структурного елемента є досить вузьким, адже воно містить у собі лише вступну (запитальну) частину до подальшого судження про умови застосування кримінально-правової норми і не здатне віддзеркалити їхнього змісту.

Тому, що стосується гіпотези (від грец. *hypó* — під, знизу й *thésis* — положення), то автор буде ґрунтуватися на її тлумаченні як «умови, за якої конкретна норма вступає в силу» [9, с. 575], з тим лише доповненням, що це не просто умова, а та, що лежать в основі чогось і як причина, і як її сутність [10, с. 194]. Інакше кажучи, гіпотеза, як структурний елемент кримінально-правової норми, в нашому розумінні поєднує в собі не тільки пізнавальну постановку питання, а й пов'язані з нею значущі причини, умови й положення, що

лежать в основі чого-небудь і визначають що-небудь [10, с. 198], покладені в основу виникнення кримінально-правових відносин.

Чому ж сучасний законодавець у самому тексті статей Особливої частини Кримінального кодексу України утримується від мовного вираження цих умов і не дотримується хронологічної послідовності за формулою: «якщо..., то..., інакше...»? Чи означає цей факт, що триелементна (триланцюгова) структура не може бути застосовна до кримінально-правової норми? Або, навпаки, вона, як свого часу вказував М. Д. Дурманов, завжди лише абстрактно передбачається законодавцем у вигляді умови: «якщо особа, зазначена в диспозиції кримінально-правової норми, порушить заборону, що міститься в ній, і вчинить те, що описано в диспозиції цієї норми (включаючи й відповідні положення Загальної частини), тобто вчинить діяння, яке містить у собі склад злочину, до неї буде застосована санкція цієї кримінально-правової норми» [11, с. 182].

Відповідь на поставлене запитання, на нашу думку, слід шукати насамперед в сучасних правилах законодавчої техніки, що ґрунтуються, як відомо, на вимогах простоти, компактності і зручності викладення норм кримінального права. На підтвердження цього зазначимо, що саме з метою зручності у викладенні норм кримінального права законодавцем використовується і структурування кримінального кодексу. Стосовно ж досягнення відповідної простоти й компактності при формулюванні закону, який виражає зміст кримінально-правової норми, то, на нашу думку, воно неможливе без використання відсильної моделі її побудови (нехай і в завуальованому вигляді), точніше, без перенесення деяких ознак, понять і структурних елементів з окремо взятої статті Особливої частини Кримінального кодексу України в інші положення кримінального закону. Адже такий спосіб не порушує цілісності її логічної структури через нетотожність цих понять: кримінально-правова норма — це загальне для всіх правило поведінки, яке взяте законодавцем під охорону від злочинних посягань. У свою чергу кримінальний закон є актом державної влади, що є лише формою закріплення відповідного права, надаючи йому обов'язкового характеру. Як із цього приводу висловлювався К. Біндінг, «жоден злочин у світі не порушує кримінального закону, за яким карають: кожен злочин порушує правову норму, що кардинальним чином відрізняється від кримінального закону» [цит. за: 12, с. 18].

Тому вирішення питання про зміст структурних складників норм кримінального права, як вбачається, повинно ґрунтуватися на своєрідності побудови Кримінального кодексу України в цілому. Найважливішим тут буде те, що він є кодифікованим актом і його Загальна частина покликана виконувати особливі функції з точки зору кримінально-правового регулювання. Вона складається із принципів — відправних положень правового регулювання,

дефінітивних норм та ін., тобто того, що виступає як конкретні обставини, наявність або відсутність яких створює підстави для реалізації положень статей, розміщених законодавцем в Особливій частині.

Така побудова кримінального закону свідчить про особливу своєрідність [13, с. 24] структурування кримінально-правової норми, а не про брак одного з її елементів. Властиві кримінальному закону функції при зазначеному підході реалізуються в єдності утворюючих його приписів обома частинами Кримінального кодексу України так, що вони здатні розглядатися в сукупності: диспозиціям і санкціям статей (або частинам статті) Особливої частини завжди передують або супроводжують деякі приписи Загальної частини, виступаючи їх гіпотезами. Як справедливо зазначає М. І. Панов, їх зміст, як правило, випливає з положень, викладених законодавцем у статтях 1–3, 11, 19, 22 та ін. [14, с. 66].

Таким чином, стосовно вирішення питання про структуру кримінально-правової норми Загальна й Особлива частини Кримінального кодексу хоча й виступають самостійними елементами законодавства, переплітаючись між собою, разом утворюють такі структурні елементи кримінально-правової норми, як гіпотези, диспозиції й санкції. Ці елементи, у свою чергу, становлять власну за змістом конструкцію, що складається з різноманітних ознак.

Що ж до спроби визначення в структурі окремої статті закону всіх трьох структурних елементів норми права (як це прийнято в теорії кримінального права [15, с. 87]) або підміни назви одного структурного елемента — гіпотези — назвою іншого — диспозиції [12, с. 21], то цей підхід, як бачимо, не зовсім коректний і свідчить про часткове ототожнення понять «кримінально-правова норма» і «стаття закону», що ускладнює можливість поширення універсальної триелементної (триланцюгової) концепції будови правової норми на норми КК.

З огляду на викладене, складно погодитися і з висловленою у юридичній літературі думкою, що «гіпотеза зафіксована в кримінальному законі непрямим чином» [16, с. 116]. Навпаки, використовуючи сучасні синтаксичні прийоми побудови складнопідрядних речень, законодавець одержує можливість (і досить вдало використовує її — як у розглядуваному нами прикладі) хоча й асиметрично, але взаємозалежно розносити його підрядні й інфінітивні складники [17, с. 304] по різних статтях Загальної й Особливої частин Кримінального кодексу: «*якщо*... (умови, викладені в Загальній частині), *то*... (обов'язок утримуватися від діянь: ч. Особлива + ч. Загальна), *інакше*... (правові наслідки: ч. Загальна + ч. Особлива)».

При викладеному нами підході цілісну кримінально-правову норму логічним шляхом можна вивести в такий спосіб: *якщо* суспільно небезпечне діяння буде містити в собі ознаки складу злочину, передбаченого Кримінальним

кодексом України (гіпотеза), *то* особа зобов'язана утримуватися від, наприклад, незаконного відтворення, розповсюдження творів науки, літератури й мистецтва, комп'ютерних програм і баз даних, а так само незаконного відтворення, розповсюдження виконань, фонограм, відеограм і програм мовлення, їх незаконного тиражування й розповсюдження на аудіо- й відеокасетах, дискетах, інших носіях інформації або іншого умисного порушення авторського права й суміжних прав (**диспозиція**), *інакше* вона карається відповідно до положень Загальної частини і в межах, зазначених у ст. 176 КК (санкція).

Або інший приклад: ч. 4 ст. 27 КК містить визначення «підбурювача». У цьому випадку цілісна кримінально-правова норма може мати такий вигляд: *якщо* суспільно небезпечне діяння за наявності ознак складу злочину міститиме в собі ще й ознаки співучасті (гіпотеза), *то* особа зобов'язана утримуватися не тільки від незаконного відтворення й розповсюдження творів науки, літератури й мистецтва…, а й від схиляння іншого співучасника до вчинення цих дій шляхом умовляння, підкупу, погрози, примусу або іншим способом (диспозиція), *інакше* з урахуванням положень ч. 4 ст. 68 та інших статей Загальної частини Кримінального кодексу України вона карається в межах, зазначених ст. 176 КК (санкція).

Подібний підхід до розуміння гіпотези її змісту та місця в межах кримінально-правової норми дає можливість врахувати й низку інших положень Загальної частини, без яких приписи частини Особливої неможливі до застосування (наприклад, про незакінчений злочин, про обставини, що виключають злочинність діяння, тощо).

Висвітлена нами позиція, порівняно з іншими поглядами вчених, на нашу думку, має такі переваги: 1) за її допомогою наповнюється реальним змістом теза про нерозривну єдність положень Загальної й Особливої частин Кримінального кодексу України; 2) на її підставі відбиваються основні властивості кримінально-правової норми через приписи Загальної частини Кримінального кодексу України як її невід'ємної частки; 3) вона надає переваги при комплексному підході до вдосконалення чинного законодавства в межах реалізації відповідних повноважень органами законодавчої влади; 4) вона сприяє послідовній реалізації положень обох частин Кримінального кодексу України у правозастосовній діяльності, спонукаючи практичних працівників до врахування й подальшого застосування при кваліфікації злочинів нерозривно пов'язаних між собою положень, закріплених у статтях Загальної й Особливої частин Кримінального кодексу. Недотримання ж цих вимог є типовим явищем сьогодення, яке призводить до судових помилок.

Отже, навряд чи можна погодитися з думкою тих науковців, які заперечують теоретичне і практичне значення проблеми структурування норм кри-

мінального права, вказуючи, що концепція «розкладання» елементів кримінально-правових норм по різних статтях закону або різних законах не відповідає законодавчій практиці, певною мірою дезорієнтує нормотворчі органи й ускладнює розуміння проблеми правового регулювання [18, с. 77].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Голунский С. А. Теория государства и права : учебник / С. А. Голунский, М. С. Строгович. – М. : Юрид. изд-во, 1940. – 304 с.
2. Таганцев Н. С. Русское уголовное право : учебник [в 2-х т. Т.1] / Н. С. Таганцев. – Тула : Автограф, 2001. – 815 с.
3. Коркунов Н. М. Лекции по общей теории права МГУ / Н. М. Коркунов. – 9-е изд. – М. : Изд. Н. К. Мартинов, 1909. – 403 с.
4. Теория государства и права : учебник / под ред. А. С. Пиголкина. – М. : Юрайт, 2005. – 544 с.
5. Марченко М. Н. Теория государства и права : учебник / М. М. Марченко. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Проспект, 2004. – 640 с.
6. Уголовное право: Общая часть : учебник / под ред. И. Я. Козаченко. – М. : Норма, 2008. – 1008 с.
7. Новоселов Г. П. Учение об объекте преступления. Методологические аспекты : монография / Г. П. Новоселов. – М. : Норма, 2001. – 208 с.
8. Баулин Ю. В. Освобождение от уголовной ответственности : монография / Ю. В. Баулин. – К. : Атика, 2004. – 296 с.
9. Большая советская энциклопедия : в 30 т. Т. 3. – М. : Сов. энциклопедия, 1969–1978. – 354 с.
10. Толковый словарь русского языка / под ред. Д. Н. Ушакова. – М. : Изд-во иностр. и нац. словарей, 1935–1940. – Т. 3. – 1424 с.
11. Курс советского уголовного права: Учение об уголовном законе : Часть Общая. – Т.1 / под ред. А. А. Герцензона, Н. Д. Дурманова, А. А. Пионтковского [и др.]. – М. : Наука, 1970. – 312 с.
12. Брайнин Я. М. Уголовный закон и его применение : монография / Я. М. Брайнин. – М. : Юрид. лит., 1967. – 240 с.
13. Уголовное право: Общая часть : учебник / под ред. Л. В. Иногамовой-Хегай, А. И. Рарога, А. И. Чучаева. – М. : КОНТРАКТ : ИНФРА-М, 2008. – 560 с.
14. Панов М. И. Кримінальна протиправність як ознака злочину / М. И. Панов // Право України. – 2011. – № 9. – С. 62–75.
15. Курс уголовного права: Общая часть : учебник [для вузов] / под ред. Н. Ф. Кузнецовой, И. М. Тяжковой. – М. : Зерцало-М, 2002. – Т. 1 : Учение о преступлении. – 592 с.
16. Российская юридическая энциклопедия / под ред. А. Я. Сухарева. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 1100 с.
17. Гвоздёв А. Н. Очерки по стилистике русского язика / А. Н. Гвоздёв. – М. : Уч-педгиз, 1952. – 336 с.
18. Малков В. П. Совокупность преступлений (вопросы квалификации и назначения наказания) : монография / В. П. Малков. – Казань : Изд-во Казан. ун-та, 1974. – 307 с.

REFERENCES

1. Baulyn Yu. V. (2004). Osvobozhdenye ot uholovnoi otvetstvennosty: monohr. Kyev.
2. Bolshaia sovetskaia entsyklopedyia v 30t. M. T. 3 (1969–1978).
3. Brainyn Ya. M. (1967). Uholovnyi zakon y eho prymenenye: monohr. M..
4. Hvozdev A. N. (1952). Ocherky po stylystyke russkoho yazyka. M.
5. Holunskyi S. A. (1940). Teoryia hosudarstva y prava: uchebnyk. M.
6. Korkunov N. M. (1909). Lektsyy po obshchei teoryy prava MHU, 9-e yzd.M.
7. Kurs sovetskoho uholovnoho prava: uchenye ob uholovnom zakone: ch. obshch. (1970); pod. red. Hertsenzona A. A., Durmanova N. D., Pyontkovskoho A. A.. M. T.1.
8. Kurs uholovnoho prava: obshch. ch.: uchenye o prestuplenyy: ; pod. red. Kuznetsovoi N. F., Tiazhkovoi Y. M. (2002). M.
9. Malkov V. P. (1974). Sovokupnost prestuplenyi (voprosy kvalyfykatsyy y naznachenyia nakazanyia): monohr. Kazan.
10. Marchenko M. N.(2004). Teoryia hosudarstva y prava: uchebnyk. M.
11. Novoselov H. P.(2001). Uchenye ob obъekte prestuplenyia. Metodolohycheskye aspekty: monohr. M.
12. Panov M. Y. (2001). Kryminalna protypravnist yak oznaka zlochynuv. Pravo Ukrainy. 9.
13. Rossyiskaia yurydycheskaia entsyklopedyia: pod. red. A. Ya. Sukhareva. (1999). M.
14. Tahantsev N. S. Russkoe uholovnoe pravo: uchebnyk (2001). Tula. T. 1.
15. Teoryia hosudarstva i prava: uchebnyk: pod red. A. S. Pyholkyna.(2005). M.
16. Tolkovyi slovar russkoho yazika: pod red. D. N. Ushakova. (1935-1940) M. T 3.
17. Uholovnoe pravo: obshch. ch.: uchenyk: pod red. L. V. Ynohamovoi-Khehai, A. Y. Raroha, A. Y. Chuchaeva.(2008). M.
18. Uholovnoe pravo: obshch. ch.: uchebnyk: pod. red. Y. Ya. Kozachenko. (2008). M.

Стаття надійшла до редакції 12.10.2015.

Е. В. ШЕВЧЕНКО

кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры уголовного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

К ВОПРОСУ О СОДЕРЖАНИИ И МЕСТЕ ГИПОТЕЗЫ В СТРУКТУРЕ НОРМЫ УГОЛОВНОГО ПРАВА

В статье рассматриваются вопросы, связанные со структурой нормы уголовного права и содержанием такого образующего её элемента, как гипотеза. Анализируются различные концептуальные подходы к решению вопроса об особенностях законодательной техники при изложении гипотезы как структурного элемента нормы уголовного права и её содержании, существующие в современной теории уголовного права.

Ключевые слова: норма уголовного права, структура нормы, гипотеза, диспозиция, санкция, уголовное право.

YE. V. SHEVCHENKO
PhD. in Legal Sciences, associate professor of the Criminal Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

VIEWS CONCERNING A MATTER OF THE SENSE AND A POSITION OF A HYPOTHESIS WITHIN THE STRUCTURE OF A CRIMINAL LAW NORM

Problem setting. Indication of the correlation between criminal law norms and the criminal legislation is of considerable importance. It deals with settling the matter concerning the sense of a hypothesis as a structural element of a criminal law norm.

Recent research and publications analysis. The structure and the sense of each element of a criminal law norm have been considered in scientific papers of numerous scholars. Among them are Yu. V. Baulin, Ya. M. Brainin, S. M. Bratus, O. A. Hertsenzon, M. I. Panov, V. H. Smirnov, A. N. Trainin, V. D. Filimonov, etc.

Paper objective. Since the unity of criminal law is disturbed because of an effect of views regarding the non-traditional two-element structure of the criminal law norms, the article objective is to revive the criminal law integrity.

Paper main body. There are several advantages of the conception of the three-element structure of the criminal law norm: the conception gives substance to an assumption on the indissoluble integrity of statements of the General and the Special Chapters of the Criminal Code; the conception indicates the main properties of a criminal and legal norm, owing to legal provisions of the General Chapter of the Criminal Code as its inalienable part; application of the conception provides prevalence in a case of the complex approach to improvement of the current legislation within implementation of corresponding powers belonged to legislative authority bodies; the concept conduces to gradual implementation of statements of both parties of the Criminal Code in the law-enforcement activity.

Conclusions of the research. The article conclusions are able to form an «intellectual framework» not only for further examination of the structure of the criminal law norm and its particular components, but also for facilitation of improvement of law-making methods and procedures.

Short Abstract for an article

Abstract. The article considers matters related to the structure of the criminal and legal norm and the sense of its basic elements. The author analyzes various conceptual approaches to settling the matter concerning the sense of a hypothesis as a structural element of the criminal law norm, peculiarities of its restatement, and doctrinal views regarding this matter existing in the modern theory of criminal law.

Key words: criminal and legal norm, norm of criminal law, structure of legal norm, hypothesis, disposition, sanction, criminal law.

КОНСТИТУЦІЙНЕ ПРАВО

УДК 342.4:32

А. А. ЯКОВЛЄВ
кандидат юридичних наук,
заступник головного вченого секретаря
Національної академії правових наук України,
Київ
e-mail: iakovliev@ukr.net

СПІВВІДНОШЕННЯ ПОЛІТИКИ І ПРАВА У КОНСТИТУЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ

У статті досліджується співвідношення політичної та правової детермінант у сучасному конституційному процесі в Україні. Автор аналізує вплив політичного процесу та політичної культури на процес модернізації Конституції України, а також роль суспільно-політичних трансформацій в оформленні системи державної влади. Обґрунтовується необхідність збалансування політичної і правової логіки в сучасному конституційному процесі з метою дотримання фундаментальних принципів правової держави.

Ключові слова: публічна влада, конституційний процес, політичний процес, конституційне право, верховенство конституції, реформування системи державної влади.

Постановка проблеми. Процес модернізації Конституції України, який зумовлений низкою цілком об'єктивних причин і факторів, істотно підвищує теоретичну і практичну значущість наукового конституційно-правового забезпечення цієї діяльності. Разом з тим, говорячи про основні детермінанти конституційної модернізації, не можна не визнати того, що вони включають

© Яковлєв А. А., 2016

у себе як власне правові, так і політичні чинники. Таким чином, особливої науково-теоретичної й теоретичної значущості набуває проблема визначення характеру співвідношення політики і права у конституційному процесі. Причому ця проблема повинна досліджуватись щонайменше на двох рівнях: а) загальнотеоретичному, коли йдеться про загальне поняття конституційного процесу безвідносно до конкретних соціально-історичних обставин його протікання; б) безпосередньо практичному, коли поняття конституційного процесу аналізується в контексті сучасного стану та перспектив розвитку незалежної України.

Утім, визначаючи загальну проблему аналізу специфіки та характеру співвідношення права та політики у конституційному процесі з погляду її ролі для розвитку сучасної науки конституційного права, необхідно вказати й на ті причини, які роблять її актуальною для сьогодення, як у теоретико-методологічному, так і в практичному аспектах. У цьому плані вкажемо лише на найбільш важливі з них.

По-перше, до сьогоднішнього дня у наукових колах як в Україні, так і за її межами залишається поширеним сприйняття конституційного права саме як «державного права», яке, з одного боку, визначає основи та пріоритети розвитку держави і державного ладу, а з другого — закладає фундамент для державного регулювання суспільних відносин у тих сферах, які обирає сама ж держава. Серед вітчизняних фахівців на цю специфіку сприйняття конституційного права та на необхідність її трансформації неодноразово звертав увагу О. Скрипнюк [1, с. 6–10]. Підтримуючи в цілому його позицію, вважаємо за потрібне наголосити на тому, що такий спосіб тлумачення конституційного права практично унеможливлює розвиток «людиноцентричного тлумачення» сутності сучасного конституціоналізму, або, як писав В. Авер'янов, «людиноцентричної ідеології» в характеристиці взаємодії держави і суспільства [2, с. 86]. Разом з тим, асоціюючи чи навіть ототожнюючи поняття «конституційне право» та «державне право», тим самим приймається припущення, що ключовим фактором розвитку конституційного права є саме держава, яку просто неможливо собі уявити поза політичним контекстом. У цьому сенсі цілком природною стає така методологічна модель опису конституційного процесу, коли його основними стимулами є політика та різноманітні політичні рішення, інтереси, потреби. Очевидно, що зазначена тенденція входить у певні суперечності з тими новими доктринальними підходами у тлумаченні конституційного права, які наразі набувають дедалі більшого визнання як в Україні, так і за її межами.

По-друге, важливим аспектом актуальності цього дослідження є сучасний стан конституційного процесу в Україні. Справді, навіть після початку роботи Конституційної комісії та реалізації цілого ряду завдань, що перед нею ставились, не лише в наукових колах, але й у суспільстві, не припиняються суперечки щодо впливу політичних факторів на її діяльності, а також щодо політичної вмотивованості її рішень. У цьому сенсі постає проблема не лише про те, якою мірою політика повинна або не повинна впливати на діяльність цього органу, але й про те, чим саме повинна керуватись Конституційна комісія при розробці та прийнятті тих чи інших рішень. Як слушно зазначає Р. Ященко, будь-яка правотворча діяльність в умовах перехідних суспільств, яка пов'язана з розвитком держави та врегулювання її відносин з громадянським суспільством, завжди зазнає на собі істотного впливу політики [3, с. 25–26]. Однак, визнаючи цей факт, не можна не погодитись і з тим, що сама внутрішня логіка побудови та постання правової держави, втілення її принципів [4, с. 290] накладає певні обмеження на вплив політичних мотивів у сфері правотворчої діяльності. У цьому сенсі реалізація конституційно визначених цілей постання України як правової держави означає визнання правових детермінант конституційного процесу, які пов'язані саме з розвитком (еволюцією) права і правової системи, частиною якої, поза будь-яким сумнівом, є й конституційне законодавство.

По-третє, з огляду на активний розвиток такої галузі конституційно-правових досліджень, як теорія конституційного права, слід визнати, що питання про співвідношення політики і права у правотворчій діяльності може бути віднесено до групи фундаментальних проблем цієї теорії. Справді, як зазначають В. Дробишевський та В. Леонтьєв, розвиток права і політики нерозривно пов'язані не лише історично, але й теоретично, адже як політичне, так і правове життя суспільства (особливо в умовах правової держави та реалізації її основних принципів) тісно пов'язані і часто знаходяться у нерозривному діалектичному зв'язку [5, с. 21–22]. До певної міри це пояснюється тим, що легітимація права і політики безпосередньо корелюють між собою, оскільки і легітимація права, і його заперечення, як правило, завжди відбуваються не тільки у суто юридичній, але й у загальносуспільній, а отже, й політичній площині [6, с. 18–23]. До речі, з-поміж російських вчених на це одним із перших звернув увагу О. Малько, який на доктринальному рівні чітко обґрунтував наявність чітких кореляцій між політичним та юридичним буттям суспільства. Саме через ці категорії він розглядав взаємозв'язок між правовим та політичним життям. Як пише цей автор, «правове життя постає складовою частиною і особливим різновидом суспільного життя, адже право — соціальний інститут, адаптований до специфіки життя конкретного народу… право-

ве життя є однією з умов існування державно організованого суспільства, оскільки воно покликане в певний спосіб оформлювати особисте, державне і суспільне життя» [7, с. 35]. Більше того, ця проблема набуває свої актуальності й у контексті розвитку міжнародного права та діяльності міжнародних судових органів, про що пише Л. Сімкін [8, с. 100–101; 9, с. 2–6].

Усе зазначене вище робить проблематику співвідношення політики і права у конституційному процесі важливою та актуальною як для сучасної юридичної науки в цілому, так і для конституційного права зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Джерельну базу статті утворюють праці з питань конституціоналізму, конституційного процесу та його проблем в Україні, а також розвідки співвідношення права і політики. Зокрема, йдеться про праці таких вчених, як А. Гетьман, Ю. Барабаш, В. Колісник, А. Колодій, А. Крусян, В. Медведчук, М. Орзіх, П. Рабінович, С. Серьогіна, В. Сіренко, О. Скрипнюк, В. Федоренко, В. Тацій, В. Тихий, С. Шевчук, Ю. Шемшученко, О. Ющик та ін.

Формулювання цілей. Стаття має на меті дослідити характер взаємозв'язку між політикою (політичним процесом) та правом у конституційному процесі України.

Виклад основного матеріалу. Приступаючи до аналізу питань, що пов'язані з визначенням характеру взаємозв'язку між політикою (політичним процесом) та правом у конституційному процесі, необхідно з'ясувати те, в який спосіб ці поняття тлумачаться у сучасній юридичній науці. Стосовно поняття конституційного процесу, наразі можна засвідчити наявність цілого ряду відмінних підходів щодо його тлумачення. Наприклад, Х. Приходько вказує на чотири основні значення поняття конституційного процесу: а) як самостійний вид судового процесу; б) як самостійний вид юридичного процесу, який охоплює динамічні та статуарні якості юридичного процесу; в) як галузь процесуального права України; г) як галузь процесуального законодавства України [10, с. 63]. Водночас дедалі більшого наукового визнання набуває позиція, яка тлумачить конституційний процес у контексті такого поняття, як «конституційна діяльність». Із цього погляду можна навести позицію В. Бородіна, який вказує, що конституційний процес — це не лише діяльність, пов'язана з розробкою або внесенням змін до конституції, але й процес її реалізації, в ході якого формується цілісна система конституційного процесу, що відображає конституційну діяльність [11, с. 16–18]. Так само не можна не згадати цікаві аргументи В. Пастухова, який ще на початку 90-х рр. минулого століття доводив доцільність більш широкого застосування поняття конституційного процесу, як діяльності щодо конституційного забезпечення розвитку суспільства і держави [12, с. 89–96]. Також варто навести думку Р. Хакі-

мова, який зазначає, що конституційний процес — це фактично визначення та реалізація загального конституційного вектора розвитку державності, що передбачає як внесення змін і доповнень до конституції (а у разі потреби — розробку нових конституційних актів чи прийняття нової конституції), так і практичну реалізацію конституційних положень стосовно конституційного регулювання найважливіших суспільних відносин (насамперед публічно-владного характеру) [13, с. 61–66]. Такий підхід дозволяє розмежувати за змістом такі поняття, як «конституційний процес» та «процес конституційного судочинства», оскільки, якщо виходити з вузького розуміння сутності конституційного процесу, то тоді такі явища, як конституційне реформування, конституційна модернізація, прийняття нової конституції не входитимуть до сфери конституційного процесу, що істотно збіднює це поняття та знижує його науковий потенціал. Зрозуміло, що у разі аналізу процесу конституційного судочинства сама постановка питання про політичні фактори впливу на нього не є коректною, оскільки, як і будь-який процес судочинства, конституційне судочинство повинно реалізовуватись виключно на підставі закону і конституції як Основного Закону держави і суспільства. До речі, як справедливо наголошує К. Бабенко, політичні фактори можуть досліджуватись виключно у контексті процесу реалізації конституції, а не в ході винесення тих чи інших рішень органами конституційної юрисдикції: «проблема формування політично сприятливого середовища для реалізації Конституції України є однією з найбільш актуальних для сучасного етапу державно-правового розвитку України за тієї причини, що через негативний вплив політичних факторів норми Конституції виявляються не забезпеченими стабільним функціонуванням політичного організму…, при цьому важливість політичних чинників зумовлюється тим, що зазначена сфера постає не лише об'єктом конституційного регулювання, але й складається з суб'єктів…, які в процесі взаємодії повинні гарантувати як стабільність Конституції, так і її реалізацію» [14, с. 63]. Тобто, якщо Конституційний Суд України керуватиметься при розгляді справ політичними мотивами і його рішення матимуть політичний характер, то тоді цей орган конституційної юрисдикції буде принципово неспроможним реалізовувати таку фундаментальну свою функцію, як забезпечення принципу верховенства конституції [15, с. 54–61]. У цьому ж сенсі висловлюються вітчизняні фахівці в галузі конституційного права, які попереджають про небезпеку такого феномену, як маніпуляція конституцією, в основі якого лежить саме намагання привнести у процес конституційного судочинства політичні мотиви та політичні інтереси [16, с. 58–59]. Тому у подальшому використовуватиметься саме широке поняття конституційного процесу, яке органічно включає у себе й таке явище, як конституційна модернізація.

Стосовно поняття політичного процесу, також слід наголосити на наявності декількох теоретико-методологічних способів його тлумачення. Так, А. Волинський описує політичний процес як створення, відтворення і розвиток основних форм політичної діяльності та політичних відносин, яке пов'язано з функціонуванням політичної влади та реалізацією політичними суб'єктами існуючих суспільно-політичних інтересів [17, с. 465]. На думку інших авторів, політичний процес — це сукупність видів діяльності політичних суб'єктів, включених у динаміку практично-політичних відносин [18, с. 409], або ж сукупність будь-яких форм взаємодії носіїв публічної політичної влади [19, с. 29]. І хоча доволі часто це поняття описується виключно як предмет досліджень політичної теорії, останнім часом можна спостерігати появу цікавих і змістовних досліджень його змісту в контексті проблематики конституційного права. Скажімо, А. Француз аргументує важливість конституційно-правової регламентації функціонування як політичної системи, так і протікання найважливіших для суспільства політичних процесів. На думку цього автора, однією з найважливіших умов успішності побудови в Україні демократичної політичної системи та забезпечення демократизму триваючих у ній політичних процесів є чітке усвідомлення тих фундаментальних конституційних принципів, які уможливлюють цей складний і тривалий процес [20, с. 112].

Очевидно, що сама по собі конституційна модернізація як один із різновидів конституційного процесу зумовлюється цілим спектром різноманітних факторів. Наприклад, аналізуючи причини та специфіку протікання конституційного процесу в сучасній Україні, М. Оніщук наголошує на об'єктивній потребі подолання того розриву, який існує між державно-бюрократичною організацією і суспільними інтересами в Україні за останні роки, що супроводжувався послабленням ряду провідних конституційних органів та політичних інститутів (зокрема, йдеться про інститути парламентаризму, виборів, громадянського контролю тощо) [21, с. 104]. На думку П. Євграфова, однією з основних рушійних сил процесу конституційної модернізації став розрив між номінальною та реальною Конституцією, а також неврегульованість значної кількості базових для існування держави і суспільства питань (наприклад, конституційне визначення форми державного правління) [22, с. 89]. Не викликає сумніву, що з-поміж усіх цих суспільних детермінант конституційного процесу винятково важлива роль належить політичним факторам. З одного боку, це пов'язано зі специфікою предмета конституційного регулювання, якими є насамперед публічно-владні, а отже й політичні відносини. З другого боку, це зумовлюється необхідністю розв'язання тих проблем у сфері політичного життя, які мають визначальний для держави і суспільства характер.

Так само слід вказати й на фактор урегулювання процесів боротьби за політичну владу та політичної конкуренції, адже, незважаючи на свою політичну природу, ці процеси у правовій державі завжди урегульовуються правом, що дозволяє правомірність, легальність та легітимність політичної конкуренції та протиборства різних політичних сил.

Причому, говорячи про політичні детермінанти конституційного процесу, було б неправильним ототожнювати їх виключно з політичними інтересами держави. Насправді у розвиненій демократичній державі народ є не лише носієм певних політичних інтересів, але є активним і часто вирішальним суб'єктом політичного процесу, що безпосередньо відображається у таких поняттях, як «народний суверенітет» і «безпосереднє народовладдя». Як правило, це пов'язується з участю громадянського суспільства та його інститутів у політичному житті, у прийнятті політичних рішень, формуванні політичного порядку денного (political agenda), політичною активністю тощо. Разом з тим динамічний розвиток політичних відносин часто вимагає певних змін на рівні системи та механізмів конституційно-правового регулювання, що може виражатись у внесенні відповідних змін до конституції в частині трансформації балансів між різними гілками державної влади, зміні форми правління або форми державно-територіального устрою, зміні виборчої системи, реформуванні організаційної структури тих чи інших вищих органів державної влади тощо. Зазначені суспільно-політичні потреби надають динамізму конституційним відносинам та самому конституційному регулюванню. Більше того, говорячи про процес внесення змін до конституцій, слід зазначити, що саме їх ініціювання, як правило, передбачає політичну активність або окремих органів державної влади, або певної частини суспільства. Наприклад, статтями 154–156 Конституції України передбачено, що законопроект про внесення змін до Конституції України може бути поданий до Верховної Ради України Президентом України або не менш як третиною народних депутатів України від конституційного складу Верховної Ради України. Законопроект про внесення змін до Конституції України, крім розд. I «Загальні засади», розд. III «Вибори. Референдум» і розд. XIII «Внесення змін до Конституції України», попередньо схвалений більшістю від конституційного складу Верховної Ради України, вважається прийнятим, якщо на наступній черговій сесії Верховної Ради України за нього проголосувало не менш як дві третини від конституційного складу Верховної Ради України. Законопроект про внесення змін до розд. I «Загальні засади», розд. III «Вибори. Референдум» і розд. XIII «Внесення змін до Конституції України» подається до Верховної Ради України Президентом України або не менш як двома третинами від конституційного складу Верховної Ради України і, за умови його прийняття не менш

як двома третинами від конституційного складу Верховної Ради України, затверджується всеукраїнським референдумом, який призначається Президентом України. Водночас можна вказати на цілий ряд випадків з європейської конституційної практики XX ст., коли внесення змін до конституцій або прийняття нових конституцій відбувалось саме як результат загального політичного консенсусу основних суспільно-політичних сил.

Тобто саме по собі ініціювання процесу модернізації конституції у більшості випадків має вагому політичну складову і постає як загальносуспільне політичне рішення або ж як рішення, що приймається вищими органами державної влади країни. Зокрема, поява Указу Президента України № 119/2015 «Про Конституційну Комісію» від 3 березня 2015 р. була спричинена політичним рішенням глави держави утворити спеціальний допоміжний орган, який би підготував законопроект (законопроекти) про внесення змін до Конституції України. Нагадаємо, що основними завданнями Конституційної комісії відповідно до цього Указу є: узагальнення практики виконання норм Конституції України, пропозицій щодо її вдосконалення з урахуванням сучасних викликів та потреб суспільства; напрацювання узгоджених пропозицій щодо проведення конституційної реформи в Україні; забезпечення широкого громадського та професійного обговорення пропозицій щодо проведення конституційної реформи в Україні за участю провідних фахівців у галузі конституційного та інших галузей права, у сфері суспільно-політичних наук, громадських діячів, представників громадських об'єднань та міжнародних організацій; підготовка за результатами широкого громадського та професійного обговорення законопроекту (законопроектів) щодо внесення змін до Конституції України; сприяння налагодженню ефективного механізму взаємодії державних органів, інститутів громадянського суспільства та міжнародних організацій з питань підготовки і реалізації конституційної реформи в Україні; забезпечення інформування громадськості про роботу з підготовки пропозицій щодо проведення конституційної реформи, її реалізації.

Однак наявність політичної вмотивованості дій різних суб'єктів конституційного процесу не означає, що сама конституційна модернізація перетворюється на один із різновидів політичного процесу, в якому розв'язання основних проблем відбувається шляхом пошуку політичного компромісу або через політичне знищення опонентів. З огляду на це необхідно зазначити, що конституційний процес розвивається під впливом як політичних факторів, так і правових. Перша група факторів має зовнішній стосовно конституційного процесу характер. Це означає, що політична детермінанта конституційного процесу може включати в себе: а) політичні імпульси та політичні причини, що спричинили процес конституційної модернізації; б) участь у конституцій-

ному процесі суб'єктів, що є одночасно й суб'єктами політичного процесу; в) політичний характер рішень щодо специфіки протікання конституційного процесу та його кінцевих результатів. Друга група факторів — це внутрішні фактори, які визначаються логікою розвитку права, закону та правової системи. Ці фактори не можуть бути предметом політичних домовленостей або політичних маніпуляцій, оскільки вони випливають з тих базових правових категорій, принципів, цінностей та ідей, що лежать в основі функціонування та розвитку держави і суспільства. У цьому плані поняття правової держави включає у себе цілий ряд інститутів та конституційних механізмів регулювання суспільних відносин, які повинні знаходити своє закріплення на конституційному рівні для того, щоб та чи інша держава була правовою не лише номінально, але й реально. Те ж саме стосується й інших фундаментальних понять і категорій, які є визначальними для конституційного ладу тієї чи іншої держави. Таким чином, конституційна модернізація як різновид конституційного процесу — це завжди розвиток права, який зумовлюється відповідними об'єктивними і суб'єктивними факторами. Ці фактори можуть мати як політичний, так і правовий характер. Але при цьому важливо усвідомлювати, що політичні фактори (політичні інтереси, політичні потреби, політична конкуренція тощо) є завжди зовнішніми стосовно конституційного процесу і не можуть визначати його зміст. Те ж саме стосується і результатів конституційного оновлення. Не викликає сумніву, що будь-яке конституційне оновлення завжди має ті чи інші політичні наслідки, які пояснюються провідною роллю самої конституції у житті суспільства і держави. Але це жодним чином не свідчить ані про політичний зміст, ані про політичну детермінованість внутрішніх аспектів конституційної модернізації.

Висновки. Узагальнюючи результати проведеного дослідження співвідношення політики і права у конституційному процесі сучасної України, можемо зробити такі висновки. По-перше, зважаючи на специфіку предмета конституційно-правового регулювання, конституційне право та конституційний процес є безпосередньо дотичними до регулювання саме публічно-владних відносин, які складають серцевину сучасної політики. Утім визнання цього факту не є свідченням того, що конституційне право повинне змінюватись і трансформуватись під впливом поточних політичних обставин чи поточних політичних потреб. У цьому сенсі навіть наявність чітко виражених прогалин у сфері регулювання політичних відносин повинно заповнюватись та удосконалюватись не під впливом волі держави, органів державної влади, їх посадових та службових осіб, а через обґрунтування та усвідомлення загальносуспільної значущості конституційно-правового регулювання даних політичних відносин. Ще більш небезпечним видається привнесення полі-

тичних мотивів у процес конституційного судочинства, що не лише спотворює його результати, але і його сутність та суспільно-правове призначення. По-друге, виступаючи самостійними категоріями «конституційний процес» і «політичний процес», є, проте, пов'язаними в умовах правової державності за тієї причини, що у правовій державі право визначає загальні параметри, норми та правила взаємодії основних суб'єктів політики, встановлює та закріплює базисні цінності та цілі державної політики в основних сферах суспільного й державного розвитку. Тому для конституційного процесу у правовій і демократичній державі політичні детермінанти можуть відігравати лише роль зовнішніх факторів стосовно тієї чи іншої діяльності в частині конституційної модернізації. По-третє, на сьогоднішній день для України в ході триваючого конституційного оновлення виняткового значення набуває відновлення прийнятного балансу між політичними та правовими факторами, які визначають характер протікання, зміст та спрямованість цього процесу. З цього погляду, як конституція в цілому, так і конституційна модернізація не можуть сприйматись як елементи політичного процесу та інструменти політичної конкуренції. Сам факт прийняття політичного рішення про початок конституційної модернізації не повинен сприйматись як визнання домінування політичних мотивів у ході оновлення Конституції України, адже метою конституційного процесу є приведення системи конституційно-правового регулювання відповідно до партикулярних політичних потреб, а до загальносуспільних потреб, які, власне, й визначають сутність та засоби конституційно-правового регулювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Скрипнюк О. В. Курс сучасного конституційного права України : академічне видання / О. В. Скрипнюк. – Х. : Право, 2009. – 468 с.
2. Авер'янов В. Б. Вибрані наукові праці / В. Б. Авер'янов. – К. : Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2011. – 448 с.
3. Ященко Р. Ю. Правотворчість в умовах перехідних суспільств як предмет теоретико-правового дослідження / Р. Ю. Ященко // Юрид. Україна. – 2009. – № 6. – С. 24–31.
4. Гринюк Р. Ф. Ідея правової держави: теоретико-правова модель і практична реалізація / Р. Ф. Гринюк. – К. : Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2004. – 388 с.
5. Дробышевский В. С. Право и политика: проблемы детерминации в теории права / В. С. Дробышевский, В. И. Леонтьев // Закон и практика. – 2005. – № 6 (16). – С. 21–24.
6. Бирюков С. В. Легитимация права и его отрицание / С. В. Бирюков // Право и политика. – 2009. – № 1 (109). – С.18–23.
7. Малько А. В. Политическая и правовая жизнь России: актуальные проблемы / А. В. Малько. – М. : Юристъ, 2000. – 256 с.

8. Симкин Л. С. Последние решения Европейского Суда: политика и право / Л. С. Симкин // Соврем. право. – 2007. – № 12. – С. 100–105.
9. Симкин Л. С. Последние решения суда: политика и право / Л. С. Симкин // Междунар. публич. и част. право. – 2008. – № 4. – С. 2–6.
10. Приходько Х. В. Теорія конституційного процесу: доктринальні та прикладні аспекти : монографія / Х. В. Приходько. – Тернопіль : Джура, 2010. – 292 с.
11. Бородин В. В. Нормативная база системы конституционного процесса / В. В. Бородин // Правовые исследования : сб. науч. ст. – Екатеринбург : Изд-во УрЮИ МВД России, 2001. – Вып. 6. – С. 16–20.
12. Пастухов В. Б. Становление российской государственности и конституционный процесс: политологический аспект / В. Б. Пастухов // Государство и право. – 1993. – № 2. – С. 89–96.
13. Хакимов Р. С. Конституционный процесс в Российской Федерации: тенденции и перспективы / Р. С. Хакимов // Пробелы в российской Конституции и возможности ее совершенствования. – М. : Изд-во Центра Конституц. исслед. МОНФ, 1998. – С. 61–66.
14. Бабенко К. А. Політичні чинники впливу на процес реалізації Конституції України / К. А. Бабенко // Вісн. Конституц. Суду України. – 2007. – № 2. – С. 57–64.
15. Бабенко К. А. Роль Конституційного Суду України у забезпеченні верховенства Конституції України / К. А. Бабенко // Вісн. Конституц. Суду України. – 2007. – №. 3. – С. 54–61.
16. Скрипнюк О. В. Конституція України та її функції: проблеми теорії та практики реалізації / О. В. Скрипнюк. – К. : Акад. прав. наук України, 2005. – 168 с.
17. Волинський А. К. Актуальні проблеми визначення специфіки політичного процесу в період суспільно-політичних трансформацій / А. К. Волинський // Держава і право : зб. наук. пр. Юрид. і політ. науки. – К. : Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2002. – Вип. 18. – С. 459–466.
18. Человек и общество : крат. энциклопед. словарь-справочник. Политология / отв. ред. Ю. С. Борцов. – Ростов н/Д : Феникс, 1997. – 608 с.
19. Lewis E. (1977) American Politics in a Bureaucratic Age: Citizens, Constituents, Clients and Victims. Cambridge: Winthrop Publishers, Inc.
20. Француз А. Й. Конституційно-правові основи демократичного розвитку політичної систем сучасної України (концептуальний та нормативний аналіз) / А. Й. Француз. – К. : Логос, 2006. – 516 с.
21. Оніщук М. Доктрина конституційної перебудови: завдання та напрями реформи / М. Оніщук // Вісн. Конституц. Асамблеї. – 2013. – № 1. – С. 103–109.
22. Євграфов П. До методології змін до Конституції України / П. Євграфов // Вісн. Конституц. Асамблеї. – 2013. – № 1. – С. 88–93.

REFERENCES

1. Skrypnyuk O. V. (2009) Kurs suchasnoho konstytutsiynoho prava Ukrayiny: akademichne vydannya. Kharkiv: Pravo.
2. Aver'yanov V. B. (2011) Vybrani naukovi pratsi. Kyiv: In-t derzhavy i prava im. V. M. Korets'koho NAN Ukrayiny.

3. Yashchenko R. Yu. (2009) Pravotvorchist' v umovakh perekhidnykh suspil'stv yak predmet teoretyko-pravovoho doslidzhennya. Yurydychna Ukrayina. Vol. 6.
4. Hrynyuk R. F. (2004) Ideya pravovoyi derzhavy: teoretyko-pravova model' i praktychna realizatsiya. Kyiv: Kontsern «Vydavnychiy Dim «In Yure».
5. Drobyshevskyy V. S., Leont'ev V. Y. (2005) Pravo i polytyka: problemy determynatsii v teorii prava. Zakon i praktika. Vol. 6 (16).
6. Byryukov S. V. (2009) Lehytymatsyya prava y eho otrytsanye. Pravo i polytyka. Vol. 1 (109).
7. Mal'ko A. V. (2000) Politicheskaya i pravovaya zhyzn' Rossii: aktual'nyie problemy. Moscow : Yuryst'.
8. Symkyn L. S. (2007) Poslednie resheniya Evropeyskogo suda: politika i pravo. Sovremennoe pravo. Vol. 12.
9. Symkyn L. S. (2008) Poslednie resheniya suda: politika i pravo. Mezhdunarodnoe publichnoe i chastnoe pravo. Vol. 4.
10. Prykhod'ko Kh. V. (2010) Teoriya konstytutsiynoho protsesu: doktrynal'ni ta prykladni aspekty: Monohrafiya. Ternopil': Dzhura.
11. Borodyn V. V. (2001) Normativnaya baza systemy konstytutsyonnogo protsessa. Pravovye issledovaniya. Sbornik nauchnykh statey. Ekaterinburg: Yzd-vo UrYuI MVD Rossii. Vol. 6.
12. Pastukhov V. B. (1993) Stanovlenye rossiyskoy gosudarstvennosti y konstytutsyonnyy protsess: polytologicheskiy aspect. Gosudarstvo i pravo. Vol. 2.
13. Khakymov R. S. (1998) Konstytutsyonniy protsess v Rossiyskoy Federatsyy: tendentsyy i perspektyvy. Probely v rossyyskoy Konstytutsyy i vozmozhnosti ieio sovershenstvovaniya. Moscow: Izd-vo Tsentra Konstytuts. issled. MONF.
14. Babenko K. A. (2007) Politychni chynnyky vplyvu na protses realizatsiyi Konstytutsiyi Ukrayiny. Visnyk Konstytutsiynoho Sudu Ukrayiny. Vol. 2.
15. Babenko K. A. (2007) Rol' Konstytutsiynoho sudu Ukrayiny u zabezpechenni verkhovenstva Konstytutsiyi Ukrayiny. Visnyk Konstytutsiynoho Sudu Ukrayiny. Vol. 3.
16. Skrypnyuk O. V. (2005) Konstytutsiya Ukrayiny ta yi funktsiyi: problemy teoriyi ta praktyky realizatsiyi. Kyiv: Akademiya pravovykh nauk Ukrayiny, 2005.
17. Volyns'kyy A. K. (2002) Aktual'ni problemy vyznachennya spetsyfiky politychnoho protsesu v period suspil'no-politychnykh transformatsiy / A. K. Volyns'kyy. Derzhava i pravo: Zbirnyk naukovykh prats'. Yurydychni i politychni nauky. Vol. 18.
18. Bortsov Yu. S., ed. (1997) Chelovek i obshchestvo: Kratkiy entsyklopedicheskyy slovar'-spravochnyk. Polytologiya. Rostov on Don.: Izd-vo «Fenyks».
19. Lewis E. (1997) American Politics in a Bureaucratic Age: Citizens, Constituents, Clients and Victims. Cambridge: Winthrop Publishers, Inc.
20. Frantsuz A. Y. (2006) Konstytutsiyno-pravovi osnovy demokratychnoho rozvytku politychnoyi system suchasnoyi Ukrayiny (kontseptual'nyy ta normatyvnyy analiz). Kyiv: Lohos.
21. Onishchuk M. (2013) Doktryna konstytutsiynoyi perebudovy: zavdannya ta napryamy reformy. Visnyk Konstytutsiynoyi Asambleyi. Vol 1.
22. Yevhrafov P. (2003) Do metodolohiyi zmin do Konstytutsiyi Ukrayiny. Visnyk Konstytutsiynoyi Asambleyi. Vol. 1.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2015.

А. А. ЯКОВЛЕВ
кандидат юридических наук, заместитель главного ученого секретаря Национальной академии правовых наук Украины, Киев

СООТНОШЕНИЕ ПОЛИТИКИ И ПРАВА В КОНСТИТУЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

В статье исследуется соотношение политической и правовой детерминант в современном конституционном процессе в Украине. Автор анализирует влияние политического процесса и политической культуры на процесс модернизации Конституции Украины, а также роль общественно-политических трансформаций в оформлении системы государственной власти. Обосновывается необходимость сбалансирования политической и правовой логики в современном конституционном процессе в целях соблюдения фундаментальных принципов правового государства.

Ключевые слова: публичная власть, конституционный процесс, политический процесс, конституционное право, верховенство конституции, реформирование системы государственной власти.

A. A. YAKOVLEV
PhD. (Legal Sciences), Deputy Chief Scientific Secretary, the National Academy of Legal Sciences of Ukraine, Kyiv

THE RELATION OF POLITICS AND LAW IN THE CONSTITUTIONAL AMENDMENT: ISSUES OF THEORY AND PRACTICE

Problem setting. An issue concerned with characterization of the relation of politics and law in the constitutional amendment should be examined on two levels: a) the general theoretical level, where scientists consider a general concept of a constitutional process; b) the practical level, where scientists analyze the constitutional process concept in the context of a current state and prospects of development of independent Ukraine.

Recent research and publications analysis. Numerous scientists such as A. Hetman, Yu. Barabash, V. Kolisnyk, A. Kolodii, A. Krusian, V. Medvedchuk, M. Orzikh, P. Rabinovych, S. Seriohina, V. Sirenko, O. Skrypniuk, V. Fedorenko, V. Tatsii, V. Tykhyi, S. Shevchuk, Yu. Shemshuchenko, O. Yushchyk, et al., have considerably contributed to research of the relation of politics and law in the constitutional amendment.

Paper objective. The paper objective is to examine nature of the interrelation between politics (the political process) and law in the Ukrainian constitutional amendment.

Paper main body. The article is dedicated to thorough analysis of approaches to the constitutional process concept being the conceptual framework of the research. The author proves the expediency of application of the very broad concept of the constitutional amendment process, which non-randomly includes a phenomenon such as constitutional modernization. The author examines various theoretical and methodological procedures of defining the constitutional amendment process.

The author points out that, considering political determinants of the constitutional amendment process, the latter should not be identified with state political interests. Really, in a developed democratic country, the people are not only bearers of certain political interests, but they are also an active and critical unit of a political process. These features are expressed by concepts such as «sovereignty of the people» and «direct democracy».

The author indicates that both political and legal factors affect the constitutional process development. Factors of the first group are external with respect to the constitutional process. This means that the political determinant of the constitutional process can contain: a) political incentives and political reasons, which have caused the constitutional modernization process; b) participation of subjects, which are simultaneously subjects to constitutional as well as political processes; c) decisions regarding the specificity of the constitutional process flow and final results depend on the political will. The second group of factors is internal factors affected by the flow of development of law, the legislation, and the legal system. These factors cannot be subject to political arrangements or manipulations, since they derive from basic legal categories, principles, values, and ideas, which underlie functioning and development of the country and the society.

Conclusions of the research. Firstly, taking into account the specificity of the subject of constitutional and legal regulation, the constitutional law and the constitutional process are directly concerned with regulation of the very relations of the state power being the basis of the modern politics. Secondly, regardless of apartness of the categories «constitutional process» and «political process», they are interrelated under conditions of the state governed by the rule of law. This interrelation is caused by a property of the democratic state to determine general parameters, norms, and rules of the interaction of the main political units and to establish basic values and goals of a state policy in the main areas of social and state development. Thirdly, re-establishment of appropriate equilibrium between the political and the legal factors, which determine the sense, the course, and the direction of the constitutional amendment process, is of extreme importance in continuous constitutional renovation in Ukraine.

Short Abstract for an article

Abstract. The article examines the relation between political and legal determinants in the context of the modern constitutional amendment process in Ukraine. The author

analyzes the influence of the political process and political culture on the process of modernization of the Constitution of Ukraine and the role of social and political transformations in formation of the legislative background of the state power system. The author substantiates the necessity of balancing political and legal logics of the modern constitutional process in order to adhere to fundamental principles of the state governed by the rule of law.

Key words: state power, constitutional amendment process, political process, constitutional law, supremacy of the Constitution, reformation of a state power system.

ВИМОГИ
ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ У ЗБІРНИКУ
«ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО»

Загальні правила подання статей

1. Мова статті — *українська, англійська, російська;* 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, вичитаний і підписаний усіма авторами (2 примірники у форматі А4);

– ***електронний варіант статті*** на магнітному носію (CD);

– ***рецензію*** доктора/кандидата наук за фахом видання (для статей докторів наук рецензія не подається);

– ***витяг*** із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку (для авторів поза Національним юридичним університетом імені Ярослава Мудрого);

– ***розширена (від 2000 до 3000 знаків із пробілами) анотація статті англійською мовою*** в електронному й паперовому вигляді; відповідно до наказу МОНмолодьспорту України від 17.10.2012 р. № 1111 англомовний 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) (див. *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 з 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 набраним у текстовому редакторі WORD (версія 1998 –2003) for WINDOWS) шрифтом Times New Roman № 14 з міжрядковим інтервалом 1,5 з полями: ліворуч — 3 см, праворуч — 1,5 см, угорі та внизу — 2 см.

Вимоги щодо оформлення статті (див. *додаток 3*):

– у лівому верхньому куті першої сторінки зазначається шифр УДК;

– наступний рядок (використовується шрифт Times New Roman кегль 14 з міжрядковим інтервалом 1,5) — *відомості про автора (співавторів) мовою статті*: прізвище, ім'я, по батькові (напівжирне написання), науковий ступінь, вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор (співавтори); місто, в якому знаходиться організація, вказується, якщо у її назві відсутнє посилання на нього; e-mail автора;

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

– нижче по центру наводиться *назва статті мовою статті* (використовується шрифт Times New Roman кегль 14 з міжрядковим інтервалом 1,5, напівжирний).

Якщо стаття містить матеріали досліджень, що проводилися в межах грантів, цільових програм, фундаментальних або прикладних досліджень за рахунок видатків державного бюджету або за фінансової підтримки інших установ, рекомендуємо вказувати цей факт у виносці до заголовка статті. Такі роботи заслуговують на особливу увагу та схвалення журналів, що включені до наукометричних баз. Наприклад:

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

– *анотація* обсягом до 50 слів і *ключові слова (5–7) мовою статті* (використовується шрифт Times New Roman кегль 12 з міжрядковим інтервалом 1,5).

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

Більш детально див.: http://en.wikipedia.org/wiki/JEL_classification_codes;

– текст статті (див. вимоги щодо структури статті);

– список використаної літератури (див. вимоги до списку використаної літератури);

– під заголовком **REFERENCES** має бути транслітерація бібліографічного опису джерел. Слід звернути увагу: а) джерела англійською мовою необхідно оформити за міжнародним бібліографічним стандартом APA (стандарт APA http: // www.bibme.org/citation-guide/APA/book); б) транслітерувати влас-

ні назви, прізвища та імена слід згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 27.01.2010 р. №55 «Про впорядкування транслітерації українського алфавіту латиницею»; в) бібліографічний опис джерел, написаних мовою, що використовує кириличний алфавіт, необхідно транслітерувати латинськими літерами (див. таблицю);

Таблиця

Транслітерація бібліографічного опису

Список використаної літератури	References
1. Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2014. — 404 с.	1. Shevchenko L. S., Hrytsenko O. A., Kamins'ka T. M. (2014). Nematerial'na ekonomika: upravlinnya formuvanyam i vykorestannyam intelektyal'noho kapitaly. Kharkiv: Pravo
2. Teng T. L. Analyziz of the Formation Path of the Risidual Value Risk in Public Private Partnership Projects Basede on SEM Method / Teng T. L., Juan J. F., Li Q. M. // Advanced Materials Research. — 2014. — Vol. 1079–1080. — P. 1126–1130	2. Teng T. L., Juan J. F., Li Q. M. (2014). Analyziz of the Formation Path of the Risidual Value Risk in Public Private Partnership Projects Basede on SEM Method. Advanced Materials Research, 1079–1080. 1126–1130
3. Мирошниченко Н. В. Интеллектуальные услуги: подходы к определению и типологизации [Електронний ресурс] / Н. В. Мирошниченко. — Режим доступу: http://cdn.scipeople.com/materials/9038/ Интел % 20/.pdf	3. Miroshnichenko N. V. Intellektyal'nye uslugi: podxody k opredeleniju i tupologizacii. Retrieved from: http://cdn.scipeople.com/materials/9038/ Intel % 20/.pdf

– відомості про автора (співавторів) російською мовою, якщо українська є мовою статті/українською мовою, якщо російська є мовою статті): прізвище, ім'я, по батькові (напівжирне написання), науковий ступінь, вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор (співавтори); місто, де розташована організація, вказується, якщо у її назві відсутнє посилання на нього (використовується шрифт Times New Roman кегль 12 з міжрядковим інтервалом 1,5);

– нижче по центру наводиться *назва статті російською мовою, якщо українська є мовою статті/українською мовою, якщо російська є мовою статті* (використовується шрифт Times New Roman кегль 12 з міжрядковим інтервалом 1,5, напівжирний);

– *анотація* обсягом до 50 слів і *ключові слова (5–7) російською мовою, якщо українська є мовою статті* / *українською мовою, якщо російська є мовою статті* (використовується шрифт Times New Roman кегль 12 з міжрядковим інтервалом 1,5);

Якщо англійська є мовою статті, то після списку використаної літератури додаються відомості про автора (співавторів) та назва статті, анотація і ключові слова українською і російською мовами. Розширена анотація надається українською мовою.

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 15.01.2003 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***, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття;

– ***формулювання цілей*** статті (постановка завдання);

– ***виклад основного матеріалу*** дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– ***висновки*** з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку в 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 **«СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ»** (шрифт Time 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 іншомовних джерел (за наявності).

Додаток 1

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 — від 2000 до 3000 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)*.
Short Abstract for an article (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
«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 «Економічна теорія та право».

З 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 в мережі Інтернет на офіційних сайтах Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (nauka.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

Додаток 3

ЗРАЗОК ОФОРМЛЕННЯ СТАТТІ

УДК
В. М. ПЕТРЕНКО
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
адреса електронної скриньки
ORCID ID:

ФОТО

АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ У СФЕРІ БОРОТЬБИ З КІБЕРЗЛОЧИННІСТЮ

Розкрито зміст …..
Ключові слова:
JEL Classification: (для статей з економічних проблем).
Постановка проблеми.
Аналіз останніх досліджень і публікацій.
Формулювання цілей.
Виклад основного матеріалу.
Висновки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ
REFERENCES

В. М. ПЕТРЕНКО
доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ БОРЬБЫ С КИБЕРПРЕСТУПНОСТЬЮ

Раскрыто содержание…
Ключевые слова:

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

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).*

Short Abstract for an article (Основна анотація до статті)

Abstract: *(переклад анотації до статті, 3–5 речень).*

Key words: *(переклад ключових слів).*

Підписано до друку з оригінал-макета 15.12.2015.
Формат 70×100 $^{1}/_{16}$. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 19,9. Обл.-вид. арк. 14,9. Вид. № 1451.
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