

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПРАВО

ECONOMIC THEORY AND LAW

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 4 (27) 2016

Харків
«Право»
2016

*Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
(протокол № 3 від 25.11.2016 р.)*

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

Економічна теорія та право : зб. наук. пр. / редкол.: А. П. Гетьман та ін. – Х. : Право, 2016. – № 4 (27). – 276 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. Задохайло** – 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 (наказ Міністерства освіти і науки України від 16.05.2016 № 515) та з економічних наук (наказ Міністерства освіти і науки України від 11.07.2016 № 820).

Збірник наукових праць зареєстровано і проіндексовано у таких міжнародних наукометричних базах: Index Copernicus International (ICV 2015: 56,37), 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@nula.edu.ua

ekonom_theory@ukr.net

Сайт: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>

© Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, 2016

© Видавництво «Право», 2016

*Рекомендовано к печати и к распространению через сеть Интернет ученым советом
Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого
(протокол № 3 от 25.11.2016 г.)*

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

Экономическая теория и право : сб. науч. тр. / редкол.: А. П. Гетьман и др. – Харьков : Право, 2016. – № 4 (27). – 276 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. Подчерковный** – 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 (приказ Министерства образования и науки Украины от 16.05.2016 № 515) и по экономическим наукам (приказ Министерства образования и науки Украины от 11.07.2016 № 820).

Сборник научных трудов зарегистрирован и проиндексирован в международных наукометрических базах: Index Copernicus International (ICV 2015: 56,37),

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

ekonom_theory@ukr.net

Сайт: <http://econlaw.nlu.edu.ua>

© Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого, 2016

© Издательство «Право», 2016

*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.3 of 25.11.2016)*

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

Economic Theory and Law : col. of sci. papers / editorial board: A. P. Hetman, etc. – Kharkiv : Pravo, 2016. – Issue No. 4 (27). – 276 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 (Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine of the 16.05.2016 № 515) and in economic sciences

(Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine of the 11.07.2016 № 820).

The collection of scientific papers registered and indexed in the international scientometric databases: Index Copernicus International (ICV 2015: 56,37), 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

ekonom_theory@ukr.net

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

© Yaroslav Mudryi National Law University, 2016

© Publisher «Pravo», 2016

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

КОЛОМІЄЦЬ Г. М., АЛІЄВА Е. І.

Глобальний соціальний капітал: поліконтентність розвитку..... 11

МЕЛЕНЦОВА О. В.

Перетворення зовнішньоекономічних відносин:
методологія управління ризиками 21

ГАЙДАР О. Є.

Праця та зайнятість – найважливіші фактори інклюзивного
соціально-економічного розвитку 35

ТЕОРІЯ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ

ГРИЦЕНКО А. А., ГРИЦЕНКО О. А.

Становлення інформаційно-мережевої економіки як основи правової
економіки 49

КАМІНСЬКА Т. М., КОСТЮЧЕНКО О. Є.

Правові засади розвитку договірної економіки в охороні здоров'я України..... 57

МАРЧЕНКО О. С.

Юридичний консалтинг у системі правової економіки..... 67

ГУБІН К. Г., НАБАТОВА О. О.

Стан та перспективи розбудови правової економіки в українській системі
формування доходів 77

ВОВК І. А.

Економічні аспекти демократії 87

ОВСІЄНКО О. В., ЧУПРИНА О. О.

Тіньова економіка та право: аналіз взаємодії 97

ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО

ЗАДИХАЙЛО Д. В.

Система державного макроекономічного регулювання як комплексний об'єкт
законодавчого забезпечення 107

ПОГРІБНИЙ Д. І.

Особливості правової регламентації процесу адаптації українського
корпоративного законодавства до стандартів ЄС 118

ЩОКІНА О. О.	
Арбітражна угода і угода про застосовне право у зовнішньоекономічних зобов'язаннях: співвідношення категорій.....	129
ЗАДИХАЙЛО Д. Д.	
Екологічні інновації як форма міжгалузевої конвергенції господарського та екологічного права.....	145
КУДРЯВЦЕВА В. В.	
Інвестиційна політика держави як інструмент регулюючого впливу на інвестиційну діяльність	157
ШВИДКА Т. І.	
Впровадження та застосування програми «leniency» в законодавство України за антиконкурентні узгоджені дії.....	169
ВЕЛЬЦЕН В. С.	
Проблеми застосування державно-приватного партнерства у сфері забезпечення авіаційних перевезень.....	181
ГНЕДИК Є. С.	
Правова характеристика ринку туристичних послуг за суб'єктивним складом	191
КАРАСАВА О. П.	
Особливості правового статусу державних банків як учасників кредитної діяльності	204
МЕНІВ Я. О.	
Господарські організації великого бізнесу як об'єкти правової політики держави: постановка проблеми	215
РУДЯГА І. М.	
Щодо корпоратизації активів укрзалізниці: моделювання холдингових відносин.....	227
ЯНИШЕН Б. В.	
Правові форми залучення іноземних інвестицій у сферу видобутку енергоносіїв	240

АДМІНІСТРАТИВНЕ ПРАВО

КЛІМОВА С. М.	
Проблеми видання нормативних актів управління у сфері публічних фінансів.....	253
Вимоги до оформлення статей у збірнику «Економічна теорія та право»	267

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

КОЛОМИЕЦ А. Н., АЛИЕВА Е. И.

Глобальный социальный капитал: поликонтентность развития..... 11

МЕЛЕНЦОВА О. В.

Преобразования внешнеэкономических отношений:

методология управления рисками 21

ГАЙДАР А. Е.

Труд и занятость – важнейшие факторы инклюзивного

социально-экономического развития 35

ТЕОРИЯ ПРАВОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ГРИЦЕНКО А. А., ГРИЦЕНКО Е. А.

Становление информационно-сетевой экономики как основы правовой экономики 49

КАМИНСКАЯ Т. М., КОСТЮЧЕНКО О. Е.

Правовые основы развития договорной экономики в здравоохранении Украины 57

МАРЧЕНКО О. С.

Юридический консалтинг в системе правовой экономики 67

ГУБИН К. Г., НАБАТОВА О. А.

Состояние и перспективы развития правовой экономики

в украинской системе формирования доходов 77

ВОВК И. А.

Экономические аспекты демократии 87

ОВСИЕНКО О. В., ЧУПРИНА Е. А.

Теневая экономика и право: анализ взаимодействия 97

ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРАВО

ЗАДЫХАЙЛО Д. В.

Система государственного макроэкономического регулирования

как комплексный объект законодательного обеспечения 107

ПОГРЕБНОЙ Д. И.

Особенности правовой регламентации процесса адаптации

украинского корпоративного законодательства к стандартам ЕС 118

ЩЁКИНА Е. А.	
Арбитражное соглашение и соглашение о применимом праве во внешнеэкономических обязательствах: соотношение категорий	129
ЗАДЫХАЙЛО Д. Д.	
Экологические инновации как форма межотраслевой конвергенции хозяйственного и экологического права.....	145
КУДРЯВЦЕВА В. В.	
Инвестиционная политика государства как инструмент регулирующего влияния на инвестиционную деятельность	157
ШВЫДКАЯ Т. И.	
Внедрение и применение программы «leniency» в законодательство Украины за антиконкурентные согласованные действия	169
ВЕЛЬЦЕН В. С.	
Проблемы применения государственно-частного партнерства в сфере обеспечения авиационных перевозок.....	181
ГНЕДИК Е. С.	
Правовая характеристика рынка туристических услуг по субъектному составу	191
КАРАСАВА О. П.	
Особенности правового статуса государственных банков как участников кредитной деятельности	204
МЕНИВ Я. А.	
Хозяйственные организации большого бизнеса как объекты правовой политики государства: постановка проблемы	215
РУДЯГА И. Н.	
Относительно корпоратизации активов Укрзалізничці: моделирование холдинговых отношений	227
ЯНИШЕН Б. В.	
Правовые формы привлечения иностранных инвестиций в сферу добычи энергоносителей	240

АДМИНИСТРАТИВНОЕ ПРАВО

КЛИМОВА С. Н.	
Проблемы издания нормативных актов управления в сфере публичных финансов	253
Требования к оформлению статей в сборнике «Экономическая теория и право»	267

CONTENTS

ECONOMIC THEORY

KOLOMIETS G. M., ALIEVA E. I. Global social capital: polycondensate development	11
MELENTSOVA O. V. Transformations of foreign economic relations: methodology of risk management	21
HAIDAR O. Ye. Labour and employment are the most factor of inclusive socio-economic development	35

THEORY OF LAW ECONOMIC

HRYTSENKO A. A., HRYTSENKO O. A. The emergence of information and network economy as the basis of the law economy	49
KAMINSKA T. M., KOSTYUCHENKO O. Ye. The law principles of contracting economy in health care of Ukraine	57
MARCHENKO O. S. Legal consulting in the system of legal economy	67
HUBIN K. H., NABATOVA O. O. The state and prospects of legal economy development in the ukrainian system of income formation	77
VOVK I. A. Economic aspects of democracy	87
OVSIIENKO O. V., CHUPRINA O. O. The shadow economy and law: the analysis of the interaction	97

ECONOMIC LAW

ZADYKHAYLO D. V. System of government macroeconomic regulation as a complex object of the legislative framework	107
POGRIBNYY D. I. Peculiarities of legal regulation of the adaptation process of ukrainian corporate legislation to EU standards	118

SHOKINA O. O.	
The arbitration agreement and the agreement on the applicable law in foreign trade obligations: the ratio of the categories	129
ZADYKHAYLO D. D.	
Ecological innovations as a form of inter-sectoral convergence of economic and ecological law.....	145
KUDRIAVTSEVA V. V.	
A government investment policy as a tool of regulatory impact on investment activity	157
SHVYDKA T. I.	
Implementation and application of the program «leniency» in the Ukrainian legislation for anticompetitive concerted actions.....	169
VELTSEN V. S.	
Application of the public-private partnership in the sphere of air transportation	181
HNEDYK Ye. S.	
A legal description of the tourist services market for the subject composition	191
KARASAVA O. P.	
Legal status features of state banks as participants in credit activities	204
MENIV Y. O.	
Economic organizations of big business as the objects of government legal policy: problem setting.....	215
RUDIAHA I. M.	
Regarding corporatisation assets Ukrzaliznytsia: modeling a holding relationship	227
YANYSHEN B. V.	
The legal forms of attracting foreign investment in the field of mining	240

ADMINISTRATIVE LAW

KLIMOVA S. M.	
Issues of publishing legal regulations of administration in public finance	253
Requirements for the articles in collection of scientific papers	
«Economic Theory and Law»	267

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.142:30

Г. М. КОЛОМІЄЦЬ

доктор економічних наук, професор
професор кафедри економічної теорії
та економічних методів управління
Харківського національного університету
імені В. Н. Каразіна
gkolomiets@karazin.ua
ORCID ID: 10000-00034561-0550



Е. І. АЛІЄВА

аспірантка кафедри економічної теорії
та економічних методів управління
Харківського національного університету
імені В. Н. Каразіна
el05.alieva@gmail.com



ГЛОБАЛЬНИЙ СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: ПОЛІКОНТЕНТНІСТЬ РОЗВИТКУ¹

Розглянуто процес становлення глобального соціального капіталу, зміст і моделі розвитку цього феномену. Визначено, що глобальний соціальний капітал за умови спряження з національним соціальним капіталом може виводити національне господарство на траєкторію сталого розвитку.

¹ Дослідження виконане в межах планової науково-дослідної теми кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна «Актуальні траєкторії інформаційної економіки: імператив стійкої динаміки глобального господарства» (номер державної реєстрації 0114U000125).

Ключові слова: глобальний соціальний капітал, національний соціальний капітал, неформальні інститути, сталий господарський розвиток, формальні інститути.

JEL Classification: O10, F29.

Постановка проблеми. Імперативом стабільного розвитку господарської системи в умовах розгортання четвертої індустріальної революції, продуковані нею нерівномірності долучення до її вигравів [1], невизначеності наслідків [2] стає вибір і вибудовування формальних глобальних інститутів, що враховують формальні і неформальні національні інститути для забезпечення довіри в новому господарському контексті [3]. Усвідомлення цих процесів експертами всесвітніх організацій і привертання уваги світового політичного і бізнес-співтовариств у 2016 р. до цих проблем свідчить про надзвичайну актуальність і практичну значущість проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Уперше поняття соціального капіталу було введено в науковий обіг наприкінці 60-х рр. минулого сторіччя в роботах Л. Д. Хеніфен [4]. У подальшому значний внесок у розгляд різних його властивостей зробили П. Бурдье, Дж. Коулмен, Р. Патнем і Ф. Фукуяма [5; 6; 7; 8]. Дослідження, що охоплювали економіку, соціологію, політологію, психологію значно просунули наукове розуміння цього феномену. Традиційно виокремлюють соціальний капітал на нано-, мікро- і макрорівнях: сімейний, організації і суспільства [9].

На сучасному етапі відповідно до зміни домінант економічного розвитку [10; 11] глобальні процеси задають визначальні параметри господарських процесів.

Формулювання цілей. Дослідження процесу становлення глобального соціального капіталу, змісту і моделі розвитку цього феномену.

Виклад основного матеріалу. Сучасному суспільству властиві соціальні зв'язки, що склалися історично, а також вибудовуються усвідомлено на основі вибору формальних інститутів, і від того, наскільки останні враховують неформальні норми, підсилюється взаєморозуміння і довіра між акторами і складається розвиткоорієнтованість. Це базові складові соціального капіталу, який забезпечує прогрес господарської системи. Соціальний капітал як ресурс не менш важливий, ніж інші чинники суспільного і економічного розвитку. Всі можливості ринку доступніше там, де соціальний капітал не в дефіциті [12].

Останні світові кризи стали сигналом нагальної потреби прискорення вибору і вибудовування формальних правил і інституцій, які б сприяли стабільному прогресу світової господарської системи як єдиного цілого, власне розвитку глобального соціального капіталу.

Глобальні неформальні інститути являють собою певний набір цінностей і переконань, що розділяються більшістю населення планети.

Існує три джерела формування неформальних глобальних інститутів:

- космополітизм – у невеликої, але впливової меншості людей існує усвідомлення спільної історичної долі глобального суспільства, чи то з точки зору навколишнього середовища, прав людини, моральних принципів, глобальної економічної взаємозалежності або геополітичної безпеки. Такі актори вважають себе громадянами світу;

- мультикультурна глобальна культура, яка характеризується гібридизацією і змішуванням культур.

- культура споживання (консюмеризм) безпосередньо пов'язана з формуванням глобального капіталістичного ринку [13]. Так, те що капіталізм є глобальним і всі країни зараз живуть в умовах капіталізму, є підставою для поширення ринкових цінностей і культури споживання в планетарному масштабі.

Джерелами національних неформальних інститутів є:

- культурна ідентифікація, яка означає існування певного набору цінностей і переконань, завдяки яким певні групи людей усвідомлюють себе як спільність. Культурна ідентифікація значною мірою є результатом географії та історії людських організацій, але вона також може бути сформована на основі конкретних проектів зі створення ідентичності;

- індивідуалізм – набір цінностей і переконань, спрямованих на пріоритетне задоволення потреб, здійснення бажань і реалізацію цілей кожного актора в ході його поведінкових орієнтацій [13].

Існування різних джерел неформальних глобальних та національних інститутів створює складну картину взаємодії між глобальним консюмеризмом, космополітизмом і глобальною гібридизацією, з одного боку, і національними, релігійними, територіальними, етнічними ідентичностями – з другого [13].

Формальними інститутами глобального рівня стають міжнародні організації, які напрацьовують стандарти, правила взаємодії транснаціональних, національних суб'єктів. Перш за все це такі організації, як Міжнародний валютний фонд, цілями якої є сприяння міжнародній співпраці у валютно-фінансовій сфері, забезпечення стабільності світової фінансової системи; Всесвітній економічний форум, який є платформою, що сприяє взаєморозумінню світових проблем, дає певні ринкові сигнали учасникам щодо глобальних трендів і загроз, а також інші організації, серед яких ООН, G7, Базельський комітет з питань банківського нагляду.

Розвиток глобального соціального капіталу може мати декілька сценаріїв на різних етапах його розвитку і для різних країн, що включаються в його орбіту.

Ідеальна модель цілісного глобального соціального капіталу можлива за гармонійного узгодження формальних та неформальних правил на макро- та мегарівні (рис. 1).

Мегарівень / Макрорівень	Формальні	Неформальні
Формальні	1. Узгодження законів, стандартів господарських систем	2. Урахування при розробці національних норм міжнародних традицій і історії господарювання
Неформальні	3. Адаптація рутин, поведінкових установок до господарських законів, правил мегарівня	4. Коеволюція господарських практик

Рис. 1. Ідеальна модель глобального соціального капіталу (складено авторами)

Формування глобального соціального капіталу відбувається на основі національного соціального капіталу. Між глобальним і національним соціальним капіталом існує взаємозалежність.

Глобальний соціальний капітал почав формуватися еволюційно, через створення міжнародних організацій на основі узгодження норм і правил розвинутих країн.

На функціонування економіки впливають внутрішні та зовнішні фактори. Недоухування власних неформальних правил та орієнтація на міжнародні стандарти і традиції характерне для емерджентних систем. За такого сценарію виникають інституційні розриви. За таких умов національний соціальний капітал може приймати деструктивні форми, бо розробка національних стандартів та норм проходить без врахування власної історії господарювання (рис. 2.).

Мегарівень / Макрорівень	Формальні	Неформальні
Формальні	1. Узгодження законів, стандартів господарських систем	2. Урахування при розробці національних норм міжнародних традицій і історії господарювання
Неформальні	3. Адаптація рутин, поведінкових установок до господарських законів, правил мегарівня	4. Коеволюція господарських практик

Рис. 2. Недоухування впливу неформальних інститутів у господарському розвитку (складено авторами)

Разом з тим виведення національного господарства на траєкторію сталого розвитку в сучасних умовах неможливо без спряження національного і глобального соціального капіталу.

Національний соціальний капітал за механізмом формування (вибору формальних політичних і економічних інститутів) відповідно до гіпотези Д. Асемоглу та Дж. Робінсона може бути класифікований таким чином:

- інклюзивні економічні + політичні інститути; інклюзивні економічні + екстрактивні політичні інститути;
- екстрактивні розвиткоорієнтовані економічні інститути + екстрактивні політичні інститути;
- екстрактивні розвиткоорієнтовані економічні інститути + інклюзивні політичні інститути;
- екстрактивні рентоорієнтовані економічні інститути + інклюзивні політичні інститути;
- екстрактивні рентоорієнтовані економічні інститути + екстрактивні політичні інститути.

Екстрактивні інститути створюються для вилучення доходів і багатства однієї групи суспільства на користь іншої. Як правило, екстрактивні інститути властиві диктатурі.

Інклюзивні економічні інститути, навпаки, сприяють розростанню свобод, ринкового обміну ресурсами, що призводить до зростання не тільки ВВП, але і добробуту. При розвитку інклюзивних інститутів виникає демократія і громадянське суспільство [14].

Вибір екстрактивних економічних і політичних інститутів як основи функціонування господарства створює порочне коло, що перешкоджає економічному та соціальному прогресу. Поєднання інститутів інклюзивного типу, навпаки, діє на благо суспільства і створює передумови для зростання національного добробуту.

При інклюзивних економічних та політичних інститутах імовірність змін типу розвитку господарської системи і переходу на траєкторію сталого зростання максимальна (рис. 3).

У той же час при інклюзивних інститутах, але екстрактивних економічних розвиткоорієнтованих чи рентоорієнтованих інститутах імовірність змін велика, але вони не завжди призводять до стійкого розвитку. Бо зміни відбуваються не на користь широкого кола акторів, без змін економічних інститутів на інклюзивні стійкий розвиток не є можливим.

Екстрактивні політичні інститути та рентоорієнтовані екстрактивні економічні інститути залишають національне господарство у пастці, через дуже низьку ймовірність змін інститутів неможливий вихід на траєкторію стійкого

росту. За цієї моделі національне господарство не може вирватися зі свого становища без зовнішнього втручання.

Екстрактивні політичні інститути також не сприяють створенню економічних інститутів, які будуть у довгостроковій перспективі призводити до стійкого зростання. Для переходу національної господарської системи на траєкторію сталого розвитку потребує спряження з розвитком глобального соціального капіталу, особливо для систем, які характеризуються властивостями з нижнього лівого квадрата (рис. 3).



Рис. 3. Групування моделей соціального капіталу за ймовірністю переходу на траєкторію стійкого розвитку (складено авторами)

Висновки. Прискорення частоти виникнення і глибина світових криз, мляве подолання їх наслідків, переплетення економічних, екологічних, технологічних ризиків, які підвищують ризик глобальних катастрофічних загроз, обумовлюють інтенсифікацію розвитку глобального соціального капіталу. Саме світові торгові, фінансові, правові та інші правила й норми, які утворюються міжнародними організаціями, спонукають до внутрішніх інституційних змін окремих національних господарств. Із початку глобальні формальні правила виробляються розвиненими країнами, які, звичайно, керуються власними інтересами. Адаптація національних господарств до глобальних формальних і неформальних інститутів стає передумовою стабільного розвитку світового господарства і національних економік.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Доклад о мировом развитии Группы Всемирного банка 2016. Цифровые дивиденды [Электронный ресурс] / Группа Всемирного банка. – 2016. – Режим доступа: <http://documents.worldbank.org/curated/en/224721467988878739/pdf/102724WDR-WDR2016Overview-RUSSIAN-WebRes-Box-394840B-OUO-9.pdf>
2. The Global Risks Report 2016 11th Edition [Электронный ресурс] / World Economic Forum. – 2016. – Режим доступа: <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2016>.
3. Values and the Fourth Industrial Revolution Connecting the Dots Between Value, Values, Profit and Purpose. Global Agenda Council on Values (2014-2016) [Электронный ресурс] / World Economic Forum. – 2016. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Values_and_the_Fourth_Industrial_Revolution_WHITEPAPER.pdf.
4. Hanifan L. J. The Rural School Community Center / Hanifan. // Annals of the American Academy of Political and Social Science. – 1916. – №67. – С. 130–138.
5. Bourdieu P. Social Critique of the Judgement of Taste / P. Bourdieu, A. Distinction. – London : Routledge and Kegan Paul, 1984. – P. 234.
6. Коулман Д. Капитал социальный и человеческий / Дж Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – №3. – С. 121–139.
7. Патнэм Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь / Р. Патнэм // МЭ и МО. – 1995. – №4. – С. 78
8. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма. – М., 2004. – 153 с.
9. Сысоев С. А. Институциональный аспект исследований социального капитала [Электронный ресурс] / С. А. Сысоев. – Режим доступа: <http://www.newpoliteconomy.org/publications/articles/10.pdf>.
10. Меленцова О. В. Изменения мирохозяйственных отношений как доминанта реформирования внешнеэкономических институтов / О. В. Меленцова // Вісн. ХНУ ім. В. Н. Каразіна. Серія «Економічна». – №935. – Харків : ХНУ, 2011. – С. 49–53.
11. Коломієць Г. М. Інституційно-господарська платформа формування та розвитку інтелектуального капіталу / Г. М. Коломієць, І. І. Помінова // БІЗНЕС-ІНФОРМ. – 2014. – №6. – С. 19–23.
12. Татарко А. Н. Социальный капитал: теория и психологические исследования : монография / А. Н. Татарко, Н. М. Лебедева. – М. : РУДН, 2009. – 233 с.
13. Кастельс М. Власть коммуникации : учеб.пособие / М. Кастельс ; пер. с англ. Н. М. Тылевич ; под науч. ред. А. И. Черных ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2016. – 564 с.
14. Асемоглу Д. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / Д. Асемоглу, Дж. А. Робинсон : [пер. с англ. Д. Литвинова, П. Миронова, С. Сановича]. – М. : Изд. АСТ, 2015. – 575 с.

REFERENCES

1. Doklad o mirovom razvitii GruppyVsemirnogo banka 2016. Tsifrovyye dividend. World Development Report of the World Bank Group, 2016. Digital dividend]. Retrieved from: <http://documents.worldbank.org/curated/en/224721467988878739/pdf/102724-WDR-WDR2016Overview-RUSSIAN-WebRes-Box-394840B-OUO-9.pdf>.
2. The Global Risks Report 2016 11th Edition. Retrieved from: <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2016>.
3. Values and the Fourth Industrial Revolution Connecting the Dots Between Value, Values, Profit and Purpose. Global Agenda Council on Values (2014-2016). Retrieved from: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Values_and_the_Fourth_Industrial_Revolution_WHITEPAPER.pdf.
4. Hanifan L. J. (1916). The Rural School Community Center». Annals of the American Academy of Political and Social Science. 67.
5. Bourdieu P. (1984). Social Critique of the Judgement of Taste. London. Routledge and Kegan Paul.
6. Koulman D. (2001) Kapitalsotsial'nyy i chelovecheskiy. Capital social and human. Obshchestvennyye nauki i sovremennost.3.
7. Patnem R. (1995) Prosvetayushchaya kom'yuniti, sotsial'nyy kapital i obshchestvennaya zhizn. Prosperous community, social capital and social life. ME i MO. 4
8. Fukuyama F. (2004). Doveriye: sotsial'nyyedobrodeteli i put' k protsvetaniyu. Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. Moscow.
9. Sysoyev S. A. Institutsional'nyy aspect issledovaniy sotsial'nogo kapitala. The institutional dimension of social capital research. Retrieved from: <http://www.newpoliteconomy.org/publications/articles/10.pdf>.
10. Melentsova O. V. (2011) Izmeneniya mirokhozaystvennykh otnosheniy kak dominant reformirovaniya vneshneekonomicheskikh institutov. Changes in global economic relations as a dominant reformation of foreign institutions. Visnik KHNU im. V. N. Karazina. Seriya «Yekonomichna». 935.
11. Kolomiyets H. M., Pominova I. I. (2014) Instytutsiyno-hospodarska platform formuvannya ta rozvytku intelektualnoho kapitalu. Institutional and economic platform of formation and development of intellectual capital. BIZNESINFORM. 6.
12. Tatarko A. N. (2009) Sotsial'nyy kapital: teoriya i psikhologicheskiye issledovaniya. Social Capital: Theory and psychological research. Moscow. RUDN.
13. Kastels M. (2016) Vlast' kommunikatsii: ucheb. posobiye. The power of communication: Textbook. Manual. Moscow: Izd. dom Vyshey shkoly ekonomiki. 2016.
14. Asemoglu D., Robinson, D. (2015). Pochemu odni strany bogaty, a drugiye bednyye. Proiskhozhdeniye vlasti, protsvetaniya i nishchety. Moscow. Izdatelstvo AST.

Стаття надійшла до редакції 03.10.2016.

А. Н. КОЛОМИЕЦ

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории и экономических методов управления Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина

Е. И. АЛИЕВА

аспирантка кафедры экономической теории и экономических методов управления Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина

**ГЛОБАЛЬНЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ:
ПОЛИКОНТЕНТНОСТЬ РАЗВИТИЯ**

Рассмотрено процесс становления глобального социального капитала, содержание и модели развития этого феномена. Определено, что глобальный социальный капитал при условии сопряжения с национальным социальным капиталом может выводить национальное хозяйство на траекторию устойчивого развития.

Ключевые слова: глобальный социальный капитал, национальный социальный капитал, неформальные институты, устойчивое хозяйственное развитие, формальные институты.

G. M. KOLOMIETS

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of economic theory and economic methods of management V. N. Karazin Kharkiv National University.

E. I. ALIEVA

graduate student of the Department of economic theory and economic methods of management V. N. Karazin Kharkiv National University.

**GLOBAL SOCIAL CAPITAL:
POLYCONDENSATE DEVELOPMENT**

Problem setting. Imperative of sustainable development of the economic system in conditions of uncertainty becomes the formal selection and building of global institutions that take into account formal and informal national institutions to ensure confidence in the new economic context. Understanding of these processes by experts of World Organizations and drawing attention of world political and business communities in 2016 to these problems demonstrates the extraordinary relevance and practical significance of the problem.

Recent research and publications analysis. The concept of social capital was introduced in the scientific use in the late 60s of the last century in the works of Lida D. Hanyfan. In the future, a significant contribution to its study did P. Bourdieu, J. Coleman, R. Putnam and F. Fukuyama.

Paper objective. Article purpose – to consider process of global social capital formation, content and development models of this phenomenon.

Paper main body. The basic components of a social capital – social communications which developed historically and also are built consciously on the basis of the choice of formal institutes, and from as far as the last consider informal regulations and constitute development, mutual understanding and trust between actors. Latest global crisis began to signal of urgent need accelerate the selection and forming of formal rules and institutions which would promote progress of world economic system, development of a global social capital. The ideal model of complete global social capital is possible in case of harmonious coordination of formal and informal rules on macro – and megalevel. The output of national economy on the path of sustainable development is possible on condition of interface of a national and global social capital.

Conclusion of the research. Global crises, sluggish overcoming of their consequences, binding of economic, environmental, technological hazards which increase risks of global catastrophic global threats lead to the intensification of global social capital. World rules and norms which are formed by the international organizations encourage to internal institutional changes of individual national economies. Adaptation of national economies to global formal and informal institutes becomes a precondition for sustainable development of the world economy and national economies.

Short Abstract for an article

Abstract. The purpose of this article is to examine the process of formation of global social capital, the content and model of development of this phenomenon. The article identifies that global social capital by pairing with national social capital may output of the national economy on the path of sustainable development.

Key words: global social capital, national social capital, non-formal institutions, sustainable economic development, formal institutions.

УДК 339.9.012.23:330.101.52

О. В. МЕЛЕНЦОВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
та економічних методів управління
Харківського національного університету
імені В. Н. Каразіна
melentsovaolga@inbox.ru
ORCID ID: 0000-0003-1276-633X



**ПЕРЕТВОРЕННЯ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН:
МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ¹**

На основі характеристики сучасних розробок ризик-менеджменту у статті розглянуто їх застосування при обґрунтуванні рішень стосовно вибору сценарію реформування зовнішньоекономічних відносин в умовах глобалізації.

Ключові слова: зовнішньоекономічні відносини, управління ризиками.

JEL Classification: F50.

Постановка проблеми. Непередбачуваність розвитку господарських процесів, особливо в зовнішньоекономічній діяльності, середовище якої зазнає швидких змін, де діє велика кількість неконтрольованих чинників, робить врахування ймовірності досягнення/недосягнення мети важливою складовою перетворення правил її здійснення. Методологія цього процесу суттєво поглиблюється за рахунок інструментів ризик-менеджменту, який останнім часом отримує суттєвий розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Передумовою розвитку ризик-менеджменту було формування теоретичних уявлень щодо ризику, які склалися поступово в межах класичної, неокласичної, інституційної парадигм [1].

¹ Дослідження виконане в межах планової науково-дослідної теми кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна «Актуальні траєкторії інформаційної економіки: імператив стійкої динаміки глобального господарства» (номер державної реєстрації 0114U000125).

Значущим кроком до системного узагальнення і розробки теорії господарського ризику вважається праця Ф. Найта «Ризик, невизначеність, прибутки» [2].

Для формування ризик-менеджменту важливе значення має виявлене М. Фрідменом існування різного відношення суб'єктів до ризику [3].

У 1970-х рр. минулого століття до тенденцій, іманентних поведінці людей, при прийнятті рішень, пов'язаних з ризиком, звернули увагу у своїх роботах Д. Канеман і А. Тверські [4].

Накопичення знань про ризик дало поштовх для розвитку ризик-менеджменту, який спочатку здебільшого концентрувався на новелізації досвіду й узагальненні бізнес-практики [5]. На сучасному етапі він набув екстенсивного та інтенсивного розвитку [6].

Якщо звернутися до Інтернет-ресурсу scholar.google, то за останні три роки можна відзначити як для англосовних, так і україномовних посилань: по-перше, загальну тенденцію – збільшення уваги до питань ризик-менеджменту; по-друге, серед публікацій переважають питання аналізу фінансового ризику; по-третє, значний обсяг досліджень сконцентрований на мікро-рівні і ризик-менеджменті окремих видів діяльності [7].

Суттєвим внеском у розвиток теорії ризик-менеджменту є консолідовані дослідження експертів Всесвітнього банку і Міжнародного економічного форуму, що узагальнюються в щорічних доповідях [8; 9].

Проте все більше потребує теоретичного усвідомлення питання управління ризиком як складова розвитку господарської системи на макрорівні й особливо в період її трансформації в глобальному господарському середовищі.

Формулювання цілей. На основі розгляду процесу імперативних перетворень зовнішньоекономічних відносин у глобальному господарському просторі, визначення особливостей виникаючих ризиків обґрунтувати вагоме значення ризик-менеджменту у виборі вектора інституційних трансформацій зовнішньоекономічних відносин.

Виклад основного матеріалу. Глобалізація стала провідною тенденцією, що задає параметри руху сучасного господарського світоустрою. Стратегія ефективної інтеграції національної економіки в глобальне господарське середовище має передбачати перебудову інституційних основ зовнішньоекономічних відносин і потребує використання інструментарію ризик-менеджменту для збільшення ймовірності успіху і зниження відхилення від встановленої мети.

Система зовнішньоекономічних відносин постійно змінюється, перетворюється, відбувається самонастрій, самоприспособлення до змінного

середовища. Це пов'язано з джерелом руху, яким є економічний і соціальний інтерес суб'єкта. Інтерес, обумовлений певною потребою, завжди виражений у вигляді конкретної мети. Умовами досягнення мети є стимули, а сполучною ланкою між потребами і стимулами при реалізації інтересів будуть мотиви. У зв'язку з цим джерелом руху зовнішньоекономічних відносин можна вважати інтерес суб'єкта, мотивований внутрішніми потребами, виражений у певній меті (пов'язаній із отриманням певного ефекту), для успішної реалізації якої необхідні умови, що виступають у вигляді сукупності певних стимулів. Отже, зовнішньоекономічні відносини – це специфічна складова загальної системи господарства в рамках національної та глобальної економіки, що являють собою результат і в той же час є однією з умов її існування. Саме зовнішньоекономічні відносини стають основою взаємодії національної економіки як системи із зовнішнім середовищем – світовою економікою сучасного рівня, що розвивається в умовах глобалізації, як втілюючи тріаду базових суспільних інтересів:

- захист від загроз ззовні;
- забезпечення стабільності господарської системи;
- досягнення матеріального благополуччя населення за рахунок експансії на зовнішніх ринках.

Виконання цих функцій призводить до формування національної системи інститутів зовнішньоекономічної діяльності:

- інститутів-фільтрів зовнішньоекономічних загроз – комплексу норм протидії порушенням економічної, фінансової, інформаційної безпеки;
- інститутів-гарантів конкурентної стійкості національної економіки – системи норм розширеного відтворення реальних доходів, якості життя як основи розвитку внутрішнього попиту;
- інститутів-стимулів конкурентоспроможності національних господарських суб'єктів – сукупності норм формування актуального конкурентного потенціалу, розвитку на його основі національних конкурентних переваг і створення умов їх реалізації [2].

Всесвітній банк оприлюднив прогноз основних макропоказників розвитку економіки України і зокрема експорту. Зазначені параметри можуть бути досягнуті тільки при трансформації інститутів зовнішньоекономічних відносин, обумовлених змінами глобального середовища.

Формування глобальної економіки змінило рівень домінант господарського розвитку. Трансформація національної складової зовнішньоекономічних відносин отримує похідний характер [10].

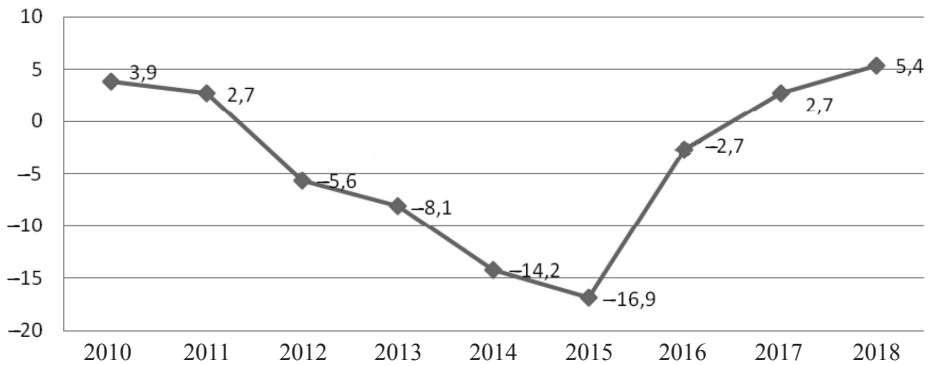


Рис. 1. Зміни експорту України (2016–2018, прогноз)
(складено автором за даними Всесвітнього банку [11])

Інверсія рівня домінант сучасного національного економічного розвитку обумовили суттєві зміни і в системі господарських ризиків. Так, як глобальна господарська система стає визначальною для розвитку національних економік, так і в актуальній структурі ризикопороджуючих чинників і ризиків провідну роль починають відігравати саме глобальні ризики, котрі все більше привертають увагу вчених. Для аналізу ризиків інституційних трансформацій доцільно дослідити ризикопороджуючі чинники різного рівня, враховуючи актуальну структуру зрушень системи зовнішньоекономічних відносин. Це фактори:

- мегарівня, що мають місце в масштабах світового господарства;
- макрорівня, що мають місце в масштабі певної країни;
- мезорівня, що мають місце в масштабі певного виду діяльності, галузевого ринку;
- мікрорівня, що діють у межах господарюючого суб'єкта.

Глобальна економіка характеризується зростанням невизначеності та багатоваріантності розвитку майбутніх господарчих ситуацій для суб'єктів, що і визначає ризики їх діяльності [12].

Ризики, які будуть виникати при цьому, залежать від багатьох об'єктивних причин, що відображають закони розвитку світової економіки. Тому при дослідженні сучасних зовнішньоекономічних ризиків треба розуміти, що на діяльність будь-якого господарюючого суб'єкта здійснюють вплив різні фактори, а саме внутрішні та зовнішні.

Саме вони, відіграючи основну роль в актуальній структурі ризиків, обумовлюють розміри та зміст країнових, галузевих і фірмових ризиків у системі ризиків зовнішньоекономічної діяльності. Експерти Всесвітнього економічного форуму упродовж вже понад 10 років досліджують 50 глобальних ризиків у п'яти різних царинах – економіці, довкіллі, геополітиці, соціальній і технологічній сферах.

У доповіді 2016 р. визначається домінуюче значення в системі глобальних ризиків геополітичних. До категорії економічних ризиків, що викликають найбільшу стурбованість з точки зору ймовірності їх виникнення і наслідків їх впливу на господарську систему віднесені ризики безробіття і неповної зайнятості, цінові шоки на енергоносії, фіскальні кризи. Разом із соціальними ризиками і ризиками розвитку кібертехнологій вони загрожують стабільності глобальної системи в цілому [9, с. 12–13].

Глобальні небезпеки – ризикопороджуючі чинники трансформують ризики мега-, макро-, мезо- та мікрорівнів, змінюючи структуру релевантних ризиків зовнішньоекономічної діяльності і коректуючи їх зміст.

Узагальнено ризики зовнішньоекономічної діяльності можуть бути представлені так (див. рис. 2).

Актуалізувалась необхідність урахування регіональних ризиків у результаті кризових процесів у Євросоюзі (зокрема, пов'язаних з міграційними процесами, рівнем безробіття серед молоді) [9, с. 3].

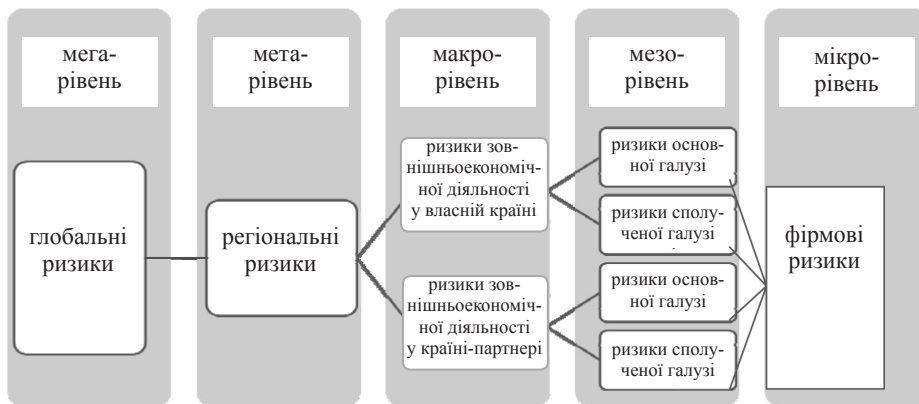


Рис. 2. Класифікація ризиків зовнішньоекономічної діяльності (складено автором)

Для макрорівня враховується країновий ризик, який представляє собою можливість зміни поточних та майбутніх економічних, соціально-політичних фіскально-монетарних й інституціональних умов системи та її складових тією чи іншою мірою, в якій вони можуть вплинути на здатність держави, окремих видів діяльності і організацій досягати своєї мети, відповідати за взятими на себе зобов'язаннями перед іноземними кредиторами. Інформацію про країнові ризики можна отримати з публікацій консалтингових фірм, що спеціалізуються на оцінках ризиків. Деякі – «Business International Corporation», «BERI» та ін. [13; 14]) – публікують звіти щодо інвестиційного клімату в зарубіжних країнах та політичних ризиків. Вони можуть включати різні індекси, головні з яких:

- індекс політичного ризику;
- індекси поточної економічної активності;

- індекси можливостей для переведення капіталу і прибутків;
- індекси можливостей отримання прибутків.

Економічні ризики на макрорівні є складними і можуть бути передбачуваними та непередбачуваними в рамках цільової установки досягнення загальноекономічного розвитку системи та темпів зростання її ВВП. Складовими країнового ризику є соціально-політичні, фіскально-монетарні, інституційні ризики.

До соціально-політичних ризиків належать імовірність зміни в політичній ситуації, чинному законодавстві, соціальна напруженість у суспільстві, і т. д., що призведе до можливості виникнення додаткових витрат або збитків господарських суб'єктів.

Фіскально-монетарний ризик являє собою ризик, пов'язаний із державним регулюванням економіки, і включає в себе зміни в проведенні податкової і грошово-кредитної політики держави, а також фактори стимулювання ділової активності галузей і фірм і т. д.

Інституційні ризики виникають у результаті недосконалості інститутів або інституційних змін, наслідком яких в умовах асиметричності інформації є намагання отримати односторонню вигоду від господарчих взаємовідносин.

На мезорівні беруться до уваги – промисловий, аграрний ризики, ризик сфери послуг. До чинників галузевого ризику належать зміни стадії життєвого циклу галузі, доступності і якості ресурсів, конкуренції і концентрації виробництва, податкового режиму та ін.

На мікрорівні виявляються підприємницькі ризики, пов'язані з господарською діяльністю окремих організацій, фінансово-промислових груп. Підприємницький ризик поділяють на види: виробничий, фінансовий і комерційний, які, у свою чергу, редукують у більш прості.

Фахівці Світового банку обґрунтували в річній доповіді, що різні за розмірами ризики потребують і розподілених зусиль суб'єктів усіх рівнів з управління ними, що сприятиме стійкому розвитку господарської системи загалом (табл. 1).

Т а б л и ц я 1

Суб'єкти, які мають регулювати ризик (складено автором за [8, с. 20])

Ризики		
за обсягом наслідків	за масштабами охоплення	
	ідіосинкратичний	системний
Незначний	фізичні особи і домогосподарства	державна і міжнародне співтовариство
Значний	організації мікрорівня і підсистеми мезорівня	державна і міжнародне співтовариство

Збільшення швидкості інтеграційних процесів і зміна пріоритетності чинників господарського розвитку обумовлюють необхідність інституційних трансформацій зовнішньоекономічних відносин. Важливого значення набуває аналіз ризиків трансформації зовнішньоекономічних інститутів. Ризики інституційних трансформацій досліджені ще не досить повно, а тим більше ризики перетворень інститутів зовнішньоекономічної діяльності. Саме такі розробки мають стати імперативом вибору прийняттого сценарію здійснюваних реформ.

Моделі трансформації зовнішньоекономічних інститутів за ступенем відповідності інститутів національній господарській системі і ролі держави в здійсненні перетворень можуть бути класифіковані:

- спонтанні еволюційні зміни;
- запозичення інститутів, ефективних в інших країнах;
- цілеспрямоване комплексне проектування.

Відповідно повнота реалізації базових інтересів розрізняється з найбільш повним їх втіленням в останньому випадку.

У системі зовнішньоекономічних ризиків слід вирізняти ризики трансформації зовнішньоекономічних інститутів, які можуть бути класифіковані з точки зору характеру цілей реформування на стратегічні, тактичні й операційні і в подальшому редуковані із складних у прості (табл. 2).

Т а б л и ц я 2

Ризики трансформації зовнішньоекономічних інститутів (складено автором)

Ризико-породжуючі фактори	Складний ризик	Редукційований складний ризик	Індикатори ризику
Зміна глобальної економіки. Трансформація глобальних інститутів	Стратегічні ризики трансформації зовнішньоекономічних інститутів	Ризики відмови від реформування зовнішньоекономічних інститутів. Ризики створення зовнішньоекономічних інститутів. Ризики запозичення зовнішньоекономічних інститутів	Зростання дефіциту платіжного балансу. Зниження темпів економічного зростання. Відсутність структурних змін нової якості розвитку
Сполучення національних інституційних трансформацій глобальним змінам	Тактичні ризики трансформації зовнішньоекономічних інститутів	Ризики імпортоорієнтованої моделі. Ризики експортоорієнтованої моделі. Ризики товарної моделі. Ризики моделі послуг.	Зростання дефіциту платіжного балансу

Ризико-породжуючі фактори	Складний ризик	Редукційований складний ризик	Індикатори ризику
Ступінь раціоналізації інтересів господарських еліт у національні інститути	Операційні ризики трансформації зовнішньоекономічних інститутів	Ризики механізмів взаємоув'язування інтересів	Зниження темпів економічного зростання

Між власне зовнішньоекономічними ризиками і ризиками трансформації зовнішньоекономічних інститутів існує стійкий взаємозв'язок.

Трансформація зовнішньоекономічних інститутів може знизити ризики зовнішньоекономічної діяльності і власне реформування зовнішньоекономічних відносин на це спрямоване. Управління зовнішньоекономічними ризиками може сприяти зменшенню ризиків інституційних трансформацій.

Проведений аналіз ризиків інституційних трансформацій ґрунтується на класифікації ймовірних витрат як міри ризику шляхом врахування витрат, пов'язаних із перетвореннями загалом, витрат, обумовлених реалізацією сценарію інституційних перетворень і витрат, що можуть виникнути в процесі перетворень.

Дослідження витрат дозволило поглибити порівняльний аналіз формально можливих моделей трансформації зовнішньоекономічних інститутів у процесі просування до вибору реально можливої моделі (табл. 3). За розміром втрат і довгостроковими наслідками найнегативнішим є перший сценарій – консервації зовнішньоекономічних інститутів, оскільки фактично вони не змінюються і стають гальмом ефективної інтеграції країни до світового господарського простору, який постійно і динамічно трансформується. Наслідком є втрата позицій на зовнішніх ринках, захоплення внутрішнього ринку іноземними компаніями і виштовхування з нього національного виробника.

Наступний за розміром трансформаційних витрат – сценарій імпорту інститутів, оскільки формальні правила, що запроваджуються, можуть мати низький ступінь конгруентності із інституційною матрицею.

При часткових змінах інститутів зовнішньоекономічних відносин витрати обумовлені некомплектністю, безсистемністю, реактивністю і повільністю перетворень стосовно високих темпів змін глобальних інститутів при домінуванні останніх в актуальній структурі факторів.

Найменші витрати в довгостроковій перспективі ймовірні при проектуванні інститутів, тому що цей сценарій перетворень передбачає попереднє і послідовне врахування просторових і часових факторів зміни детермінант трансформації відповідно до визначеної мети.

Таблиця 3

Спряження моделей реформування і витрат інституційних трансформацій зовнішньоекономічних відносин (складено автором)

Витрати Моделі	Загально- трансформаційні витрати	Специфічно- трансформаційні витрати	Втрати
Консервація старих інститутів	–	–	Втрати внутрішнього і зовнішнього ринку
Частковий спонтанній зміні інститутів	Витрати дезорганізації	Витрати на захист від загроз ззовні, підтримку конкурентостійкості і конкурентоздатності національної економіки	Втрати зовнішніх ринків
Імпорт інститутів	Витрати імплементації імпортованих інститутів. Витрати дезорганізації	Витрати: – узгодження інтересів у процесі перерозподілу ренти; – на підтримку конкурентостійкості національної економіки	Втрати внутрішнього ринку
Проектування інститутів	Витрати перебудови інститутів	Витрати узгодження інтересів у процесі перерозподілу ренти	–

Вибудовування ефективної траєкторії реформування інститутів зовнішньоекономічних відносин потребує аналізу не тільки розміру ймовірних витрат, а й ступеня їх контрольованості. Найменшою контрольованістю процесу змін зовнішньоекономічних відносин характеризуються моделі консервації старих інститутів і їх часткових змін. Значна керованість трансформацій може бути забезпечена при реалізації моделей імпорту інститутів і їх проектування (табл. 3).

Порівняльна оцінка моделей трансформації зовнішньоекономічних інститутів за полікритеріальними ознаками дозволила виділити проектування інтегрованих інститутів як найменш уразливу стратегію перетворень.

Великі реформи проводяться урядами, і вже тому роль держави в період реформ неминуче зростає. Одна з найважливіших проблем економічної теорії – розвиток технології складання програм інституційних перетворень, оцінка їх ризиків і їх адміністрування.

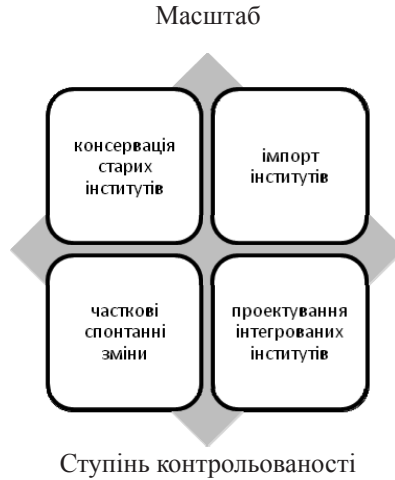


Рис. 3. Матриця компаративного аналізу моделей трансформування інститутів зовнішньоекономічної діяльності (складено автором)

При розробці алгоритму здійснення інституційних трансформацій доцільно при порівняльній оцінці моделей на уразливість на основі врахування не тільки масштабів ризику, а й ступеня його контрольованості можна виділити чотири зони (рис. 3).

Компаративний аналіз варіантів реформування зовнішньоекономічних інститутів здійснений на основі дослідження повноти реалізації функцій зовнішньоекономічних інститутів і кількісної оцінки ризиків інституційних трансформацій зовнішньоекономічних відносин шляхом урахування можливих витрат інституційних трансформацій реформування зовнішньоекономічних інститутів, що включають витрати, пов'язані з перетвореннями загалом; витрати обумовлені вибором сценарію інституційних перетворень зовнішньоекономічних відносин і втрати, які можуть виникнути в процесі перетворень та ступеня його контрольованості, дозволило обґрунтувати, що найповніше втілює тріаду базових суспільних інтересів, і пов'язана з меншими витратами інституційних трансформацій у довгостроковій перспективі модель проєктування інтегрованих інститутів.

Цілеспрямоване проєктування інтегрованих інститутів дозволяє постійно контролювати і корегувати масштаби ризику.

Управління ризиками передбачає вибір засобів їх оптимізації. Світовою практикою вироблені і можуть використовуватись такі:

- уникнення ризику;
- утримування ризику;
- зменшення ризику.

Що стосується першого засобу оптимізації ризикових ситуацій, то в сучасних умовах відкритої економіки він практично неможливий, та й більш збитковий, ніж прибутковий. Утримання ризику – це технологія вищого пілотажу в глобальній економіці. Він пов'язаний з реалізацією інноваційної стратегії.

Оптимізація ризикових ситуацій шляхом зменшення ризику здійснюється перш за все за рахунок інститутів фільтрів фінансових і інформаційних інфекцій, диверсифікації, тобто формування і проведення змішаних стратегій, у яких поєднується транзитна, ресурсо- та продуктово-експортно-орієнтована стратегії за різними гео економічними векторами. Але в довгостроковій перспективі пріоритетною має бути інноваційно-інформаційна економічна стратегія. Вона передбачає надання сучасної інноваційної конфігурації національній економіці, що може значно підвищити її кризоопірність і конкурентостійкість. Україна має потенціал для завоювання місця в міжнародному розподілі праці на етапах проведення фундаментальних досліджень в окремих галузях та доведення їх до становлення попиту на них. Українські ІТ-компанії конкурентоспроможні на світовому ринку. Україні важливе створення інституційних умов розвитку інвестування в переробку сільськогосподарської продукції. Якщо ж Україна буде відкинута в сировинні додатки, вона змушена буде платити «наукову ренту», однак ніколи внаслідок цього не зможе вибратись з боргової пастки.

Висновки. Актуальною методологічною складовою вибору напрямів перетворень зовнішньоекономічних відносин стають науково узагальнені менеджерські практики і зокрема теорія управління ризиком на макрорівні, що передбачає оцінку ефектів взаємовпливу ризиків зовнішньоекономічних відносин і ризиків їх інституційних перетворень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Коломієць Г. М. Категорія «ризиків» в дискурсі сучасної економічної теорії / Г. М. Коломієць, Ю. Г. Гузненков // Вісн. Харків. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. Серія: Економічна. – 2010. – Вип. 921. – С. 29–34.
2. Меленцова О. В. Баланс економічних інтересів як вектор трансформування інститутів зовнішньоекономічної діяльності в посткризі / О. В. Меленцова // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 6. – С. 53–58.
3. Фридмен М. Анализ полезности при выборе среди альтернатив, предполагающих риск. Теория потребительского поведения и спроса / М. Фридмен, Л. Дж. Сэвидж ; под ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Экон. школа, 1993. – С. 208–249.

4. Канеман Д. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски. – Харьков: Изд-во Ин-та прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2005. – 632 с.
5. Бартон Т. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься / Т. Бартон, В. Шенкир, П. Уокер. – М. : Вильямс, 2003. – 208 с.
6. Коломієць Г. М. Ризик-менеджмент як фактор сталого розвитку світової економіки / Г. М. Коломієць // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 43–49.
7. Risk Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://scholar.google.com.ua>.
8. Всемирный банк. Доклад о мировом развитии 2014: Риски и возможности – управление рисками в интересах развития. Вашингтон, округ Колумбия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: siteresources.worldbank.org.
9. The Global Risks Report 2016, 11th Edition is published by the World Economic Forum within the framework of The Global Competitiveness and Risks Team [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/GRR/WEF_GRR16.pdf.
10. Елецкий Н. Переход к глобально-информационному способу производства и модификация общей экономической теории / Н. Елецкий // МЭ и МО. – 2008. – № 2. – С. 22–29.
11. Ukraine: Economy has Stabilized, but Renewed Reform Momentum is Critical to Improve Economic Prospects [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/en/news/press-release/2016/09/22/>.
12. Kaufman G. G., Scott K. E. (2003). What Is Systemic Risk, and Do Bank Regulators Retard or Contribute to It? *The Independent Review*, VII(3): 371–391.
13. Allianz Global Corporate & Specialty Allianz Group and Allianz SE [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agcs.allianz.com/insights/white-papers-and-case-studies/risk-barometer-2015/>
14. Business Environment Risk Intelligence S. A [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.beri.com/Publications/BRS.aspx>.
15. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Х. Найт ; пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 360 с.
16. Risk Management Standart 4360:1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.riskmanagement.com.ua>.

REFERENCES

1. Kolomiets G. M., Huznenkov J. G. (2010) Category «risks» in the discourse of modern economic theory. *Bulletin of Kharkiv National University V. N. Karazina.- Series: Ekonomichna*. Vol. 921.
2. Melentsova O. V. (2013) The balance of economic interests as vector transform institutions of foreign trade in the post-emergency. *Investment: Practice and dosvid*. 6.
3. Friedman M., Savage L. J. (1993). Utility analysis when choosing among alternatives that involve risk. *Theory of consumer behavior and demand*. Ed. VM Galperin. St. Petersburg. The School of Economics.

4. Kahneman D., Slovic P., Tversky A. (2005). Decision-making in uncertainty: the rules and prejudices. Kharkiv. Publishing Institute «Humanitarian Center» Applied Psychology.
5. Barton T., Shenkir B., Walker P. (2003) A comprehensive approach to risk enedzhmentu: is it worth doing it. M. Williams.
6. Kolomiets G. M. (2015). Risk management as a factor of sustainable development of the world economy. Current Affairs ekonomiky. 3.
7. Risk Management Retrieved from: <http://scholar.google.com.ua>
8. The World Bank. World Development Report 2014: Risks and Opportunities – risk management for development. Washington, DC Retrieved from: siteresources.worldbank.org.
9. The Global Risks Report 2016, 11th Edition is published by the World Economic Forum within the framework of The Global Competitiveness and Risks Team. Retrieved from: http://www3.weforum.org/docs/GRR/WEF_GRR16.pdf
10. Eletsky N.(2008) The transition to a globally-information mode of production and modification obyushey economics. ME and MO.2.
11. Ukraine: Economy has Stabilized, but Renewed Reform Momentum is Critical to Improve Economic Prospects. Retrieved from: <http://www.worldbank.org/en/news/press-release/2016/09/22/>
12. Kaufman G. G., Scott K. E. (2003). What Is Systemic Risk, and Do Bank Regulators Retard or Contribute to It? The Independent Review, VII(3): 371–391.
13. Allianz Global Corporate & Specialty Allianz Group and Allianz SE Retrieved from: <http://www.agcs.allianz.com/insights/white-papers-and-case-studies/risk-barometer-2015/>
14. Business Environment Risk Intelligence S. A Retrieved from: <http://www.beri.com/Publications/BRS.aspx>
15. Knight F. H. (2003) Risk predestination and profit.M. Case.
16. Risk Management Standart4360:1999. Retrieved from: [:http://www.riskmanagement.com.ua](http://www.riskmanagement.com.ua).

Стаття надійшла до редакції 11.10.2016.

О. В. МЕЛЕНЦОВА

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и экономических методов управления Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина

ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ: МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

На основе характеристики современных разработок риск-менеджмента в статье рассмотрено их применение при обосновании выбора сценария реформирования внешнеэкономических отношений в условиях глобализации.

Ключевые слова: внешнеэкономические отношения, управление рисками.

O. V. MELENTSOVA

PhD. (Economic Sciences), associate professor of the Department of economic theory and economic methods of management V. N. Karazin Kharkiv National University

TRANSFORMATIONS OF FOREIGN ECONOMIC RELATIONS: METHODOLOGY OF RISK MANAGEMENT

Problem setting. Economic processes develop unpredictably especially when it comes to foreign trade which changes quite fast while being influenced by uncontrollable factors. To determine how reachable the goal is will help to review the rules which are used for its attainment. The techniques of this process are becoming more varied and include innovative risk management tools.

Recent research and publication analysis. F. Knight's «Risk, Uncertainty and Profit» made a considerable contribution into systemic generalization and development of the economic risk theory. M. Friedman discovered that attitude to risk may be individual, which has helped to develop risk management. In the 1970s D. Kahneman and A. Tverski explained the natural risk-related decision-making trends.

Paper objective. Risk management developed through new theoretical understanding of risk which gradually emerged within the classical, neoclassical and institutional paradigms.

Paper main body. More data concerning risk has boosted risk management at the macro-level as opposed to the previous experience of updating and generalizing business practices.

The World Bank and the World Economic Forum experts have jointly made a considerable contribution into the development of risk management.

Conclusion of the research. Yet it is as important as ever to get more theoretical understanding of risk management as part of the economic system at the macro-level especially when the system is going through transformations within the global economic system.

Short Abstract for an article

Abstract. The article aims to consider imperative transformations of foreign economic relations within the global economy, to determine features of emerging risks, to prove the influence of risk management on the character of institutional transformations of foreign economic relations. It is important to take into consideration the impact of mutual influence of foreign economic risks as well as the risks related to institutional transformations of foreign economic relations.

Key words: foreign economic relations, risk management.

УДК 331.5

О. Є. ГАЙДАР

аспірант кафедри економічної теорії
та економічних методів управління
Харківського національного університету
імені В. Н. Каразіна
starrysanches@yandex.ru



ПРАЦЯ ТА ЗАЙНЯТІСТЬ – НАЙВАЖЛИВІШІ ФАКТОРИ ІНКЛЮЗИВНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розкрито роль соціально-трудової сфери в забезпеченні інклюзивного соціально-економічного розвитку в умовах глобалізації. Охарактеризовано зайнятість як найбільш важливу форму включення населення країни в інституційне середовище національного господарства та процес суспільного відтворення. Обґрунтовано пропозиції щодо вдосконалення державного регулювання соціально-трудової сфери задля підвищення інклюзивності розвитку.

Ключові слова: інклюзивний розвиток, соціально-трудова сфера, зайнятість, глобалізація, невизначеність, соціально-економічні ризики, державне регулювання.

JEL Classification: E24, J88.

Постановка проблеми. Зростання нестабільності, кризовості та фрагментації суспільства актуалізує потребу пошуку умов та факторів інклюзивного розвитку. Соціально-трудова сфера здатна стабілізувати суспільство на основі включення працездатного населення в процес суспільного відтворення, створення національного багатства через реалізацію та зміцнення трудового потенціалу населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання соціально-трудових відносин та зайнятості завжди були в центрі досліджень усіх напрямів економічної науки. Вони активно досліджуються й у сучасних умовах вітчизняними та зарубіжними вченими: О. Амошою, В. Гриньовою, А. Гриценко, Т. Заяць,

А. Колотом, М. Кімом, Е. Лібановою, І. Петровою, С. Тютюнниковою, Л. Шевченко та ін. Інклюзивний характер соціально-трудова відносин розглядається в роботах українського дослідника А. Колота [1; 2]. Однак на сьогоднішній день проблема впливу зайнятості на стійкість економіки та суспільства залишається недостатньо дослідженою.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення ролі праці та зайнятості в забезпеченні інклюзивного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Соціально-трудова відносини перебувають в епіцентрі глобальних змін і трансформацій соціально-економічних систем. Усі зміни, що відбуваються, необхідно розглядати в контексті феномену глобалізації – головного мегатренду нашого часу. «Цей мегапроцес має не одне обличчя і проявляється він у різних сферах. У нього є свої політичні, культурні, економічні та технологічні аспекти» [3, с. 116].

Відзначимо, що сучасний динамічно глобалізований світ – новий, який не має аналога в історії, етап у розвитку людського суспільства. «Кожен виток розвитку глобалізаційних процесів може внести в характеристику соціокультурної реальності нові якості, стаючи джерелом нових, невідомих раніше в науці проблем» [4, с. 97]. Уже зараз ми зіткнулися з багатьма проблемами, кризами, викликами, що породжують невизначеність і нестійкість суспільства та всіх форм його функціонування. «Невизначеність породжується зростаючим проникненням сучасних суспільств, епоха територіальних кордонів та інших розмежувань змінилася епохою мереж і потоків (ресурсних, інформаційних та інших). Соціальні, ресурсні та інші мережі характеризуються вираженим ядром і надзвичайно розмитою периферією» [5, с. 14]. Складною проблемою, з якою зіткнулося людство в кінці минулого століття, яка посилюється на початку XXI ст., є фрагментація суспільства, його індивідуалізація. Негативний вплив на згуртованість, якість суспільства мають ризики, які, на жаль, стали регулярно і легітимно виробленим суспільним продуктом. Вони стають серйозним випробуванням для суспільства, яке змушене перенаправляти свій потенціал на їх подолання замість пошуку шляхів цивілізованого розвитку. У суспільстві ризику, як зазначає А. Бек, таким нормативом стає безпека на відміну від нормативного ідеалу рівності, пануючого в попередню епоху; ідеальний проект суспільства набуває чітко негативного характеру – не досягнення кращого, як раніше, а запобігання поганому. Це веде до заміни домінуючих цінностей: система цінностей «нерівноправного суспільства» замінюється системою цінностей «небезпечного суспільства», а орієнтація на задоволення нових потреб – орієнтацією на їх самообмеження [6, с. 49].

Про зростаючий вплив на погіршення якості інституційного середовища суспільства, нерозпізнаваність ризиків і нездатність суспільства їм ефективно протистояти йдеться в доповіді Всесвітнього економічного форуму (2011 р.). У ній виділені три категорії ризиків: 1) макроекономічні, що пов'язані з нестримним зростанням фінансових ринків; 2) корупція, організована злочинність і незаконна торгівля; 3) виснаження природних ресурсів. Усвідомлюючи глибину і складність проблеми, світове наукове співтовариство не випадково останнім часом одним із ключових пріоритетів соціально-економічного розвитку називає інклюзивність. Інклюзивність у широкому значенні цього слова слід розуміти як включеність членів суспільства в соціально-економічний розвиток, у систему інститутів, прийняття та дотримання норм і правил, що склалися в даний момент часу. Причому ця включеність вибудовується на єдиній ціннісній платформі. Провідною сферою, що забезпечує високий ступінь інклюзивності, є, за нашою думкою, праця при наявності компліментарних зв'язків зі сферою зайнятості. Про єдність соціального світу, закріпленого працею, пише І. Гобозов: «Ця єдність підтверджується численними історичними фактами з різних сфер історії людства. Вона перш за все підтверджується працею. Коли б не жили люди, вони повинні працювати і створювати матеріальні та духовні блага. Це універсальний закон існування людства» [7, с. 5].

Перехід до ринкової економіки ознаменувався становленням ринку праці як сукупності соціально-трудова відносин з приводу умов зайнятості та участі працівників у суспільному виробництві. Звернемо увагу, що праця не зводиться лише до використання робочої сили: її необхідно розглядати як ефективний спосіб соціалізації людини – спосіб обміну сутнісними силами людей у трудовій діяльності. Включаючись у трудові відносини, людина входить у робочу групу, трудовий колектив і тим самим включається в соціум, набуває і розвиває риси соціальності та власні здібності. Таким чином, роль праці незаперечно велика у створенні основ спільності, згуртованості, єдності суспільства, але за умови досягнення цінності праці самими людьми та державою. Звичайно, праця може бути абсолютно різною й її роль у інклюзивності, ступені зацікавленості в якості суспільного результату може бути різною. Так, відомий американський дослідник Дж. Гелбрейт пише: «Слід чітко констатувати факт принципової важливості, про який рідко згадується в економічній літературі: існує проблема з терміном “праця”. Він застосовується для позначення абсолютно різних, по суті, кардинально протилежних форм людської активності. Праця може приносити захоплення, почуття задоволення, самореалізацію; позбавлена її людина втрачає землю під ногами, відчуючи себе викинутою з товариства, впадає в депресію або зневіру. Саме

такого роду праця визначає соціальний стан керівника корпорації, фінансиста, поета, вченого, телекоментатора або журналіста. Але крім них існують ще безіменні трудящі маси, приречені на монотонний, виснажливий і сумовитий фізичний труд. Часто доводиться чути думку про те, що хороший робітник отримує задоволення від своєї праці. Такі твердження зазвичай виходять від тих, хто ніколи в житті не займався важкою фізичною працею з економічної необхідності. Термін “праця” означає різко контрастні види діяльності, через свою неоднозначність вона навряд чи має багато аналогів в якій-небудь мові» [8, с. 90–91].

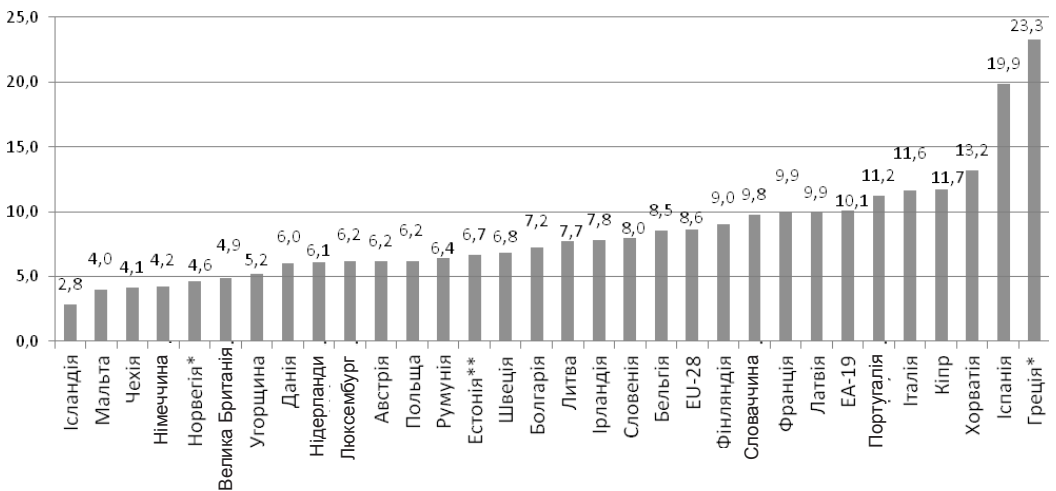
Виділяючи й аналізуючи роль соціально-трудова відносин у встановленні та розширенні інклюзивності соціально-економічного розвитку, слід звернути особливу увагу на застосування міждисциплінарного підходу до дослідження цієї складної проблеми. «Міждисциплінарність – це спосіб, напрям, філософія збагачення, уточнення, розвитку існуючих уявлень щодо явищ, процесів, які є предметом наукового пізнання», – зазначає А. Колот [1, с. 26]. Тільки в рамках міждисциплінарного підходу можна виявити всі складні взаємозв'язки в суспільстві та визначити ефективні мотиви включення членів суспільства в інституційне середовище. Проблема інклюзивності багатомірна і складна. Вважаємо, що логічним ядром, що об'єднує суспільство, створює його цілісність, надає поштовх розвитку, є праця. «Світ без праці – це фантазія, причому небезпечна» [9, с. 102]. Трудова природа людини лежить в основі її фундаментальної сутності. «Економічно активна людина, – зазначає А. Колот, – має як мінімум чотири іпостасі – біологічну, трудову, соціальну та духовну» [1, с. 10]. Вважаємо, що трудова іпостась людини виступала протягом всього історичного процесу і виступає зараз тим інтегральним механізмом, що забезпечує цілісність біосоціодуховної сутності людини. С. Тютюнникова та О. Бервено логічно показують, що гармонізація біологічної, соціальної і духовної складових людського буття шляхом забезпечення логічної єдності їх розвитку є неодмінною умовою людського розвитку та вдосконалення здібностей, а інститут праці завжди виконував у цьому процесі фундаментальну роль [10]. Тому праця як механізм інтеграції біосоціодуховної сутності людини набуває такого істотного значення в сучасних умовах. Праця як провідна форма реалізації фізіологічних потреб людини стає основою репродукції її біологічної іпостасі. Одночасно праця як суспільна діяльність забезпечує соціальний розвиток людини, надає поштовх реалізації її соціальної природи. Абстрактна праця при цьому стає основою інтелектуального та духовного вдосконалення людини. Чим складнішою стає праця, тим більше наповнюється творчою, креативною складовою, тим більший вплив вона здійснює на гармонізацію біологічної, соціальної та духовної сутності людини.

Реалізується трудова природа людини за допомогою зайнятості в суспільно корисній діяльності. У найзагальнішому вигляді під зайнятістю ми розуміємо діяльність громадян, пов'язану із задоволенням особистих і суспільних потреб, яка не суперечить законодавству і приносить, як правило, трудовий дохід. Зайнятість – це не тільки один із найважливіших макроекономічних показників розвитку суспільства та найважливіший елемент соціально-трудових відносин, а й механізм включення працездатного населення в суспільне відтворення. Форми залучення людини в трудову діяльність різноманітні: від простого фізичного примусу до економічного примусу; від реалізації потреби людини в праці як форми реалізації фізичної природи до творчості як вищої форми реалізації креативної природи людини. В історичній ретроспективі насильницький примус до праці (у його крайніх формах – поневолення людини) протримався до XVII ст. і зійшов нанівець у процесі ускладнення трудових функцій, диференціації праці, зростання її інтелектуальної компоненти. Домінуючою формою людських зв'язків усе більше стають ринкові відносини, засновані на конкуренції та приватній власності, закріплені в юридичних, політичних і економічних доктринах (права власності, свобода вибору форм діяльності, свобода конкуренції, свобода переміщення та ін.). Трудовий спосіб життя в таких умовах отримує додаткової невизначеності та ризиковості, хоча й збагачується властивими ринку регуляторами соціально-трудових відносин: особистим інтересом, свободою вибору, конкурентною ціною на робочу силу, вільним пересуванням робочої сили тощо. Однак навіть наявність таких регуляторів не в змозі надати соціально-трудовим відносинам характеру інклюзивності, який більш притаманний системам, що здатні забезпечити загальну зайнятість.

Суперечливість сучасних соціально-трудових відносин знаходить відображення в поширенні кризовості та мінливості сфери праці, що призводить до «асиметрії в економічному і соціальному розвитку, нестійкості в найширшому її розумінні, десоціалізації відносин у сфері праці, зниження соціальної згуртованості, поширення соціального відторгнення – усе це тренди, реальність початку нового століття...» [2, с. 3]. Тому ж ринкова економіка супроводжується такою іманентною складовою, як безробіття. З розвитком ринкової системи безробіття поступово розростається від стимулюючого та помірного до надмірного, застійного та руйнівного. Воно стає однією з провідних загроз інклюзивного розвитку, однією з найгостріших соціальних проблем, фактором, що веде до ексклюзії, порушення згуртованості суспільства, причиною втрати творчого потенціалу особистості. «Безробіття не тільки перешкоджає її самореалізації, але й прирікає значну частину населення країн, що розвиваються, на злиденність, провокуючи зростання екстремізму, релігійно-

го фанатизму, расової нетерпимості. Процеси глобалізації ринку праці роблять ці проблеми більш гострими і для країн “золотого мільярда”, в які прямують масові хвилі міграції з менш розвинених країн світу» [11].

Рівень безробіття коливається як між країнами, так і в кожній країні у просторі та часі. Але немає жодної країни, в якій би не було безробіття, навпаки, під плином часу воно розштовхує соціально-економічні системи, позбавляє їх стійкості та рівноважності, продовжує свій руйнівний вплив на суспільство в цілому та особливо на ті господарства, в яких трапляються безробітні. Безробіття супроводжує ринкові системи не тільки трансформаційних країн, але й економічно розвинених. На рисунку представлено рівень безробіття в країнах Європейського Союзу в 2016 р.



* – квітень 2016 р., ** – травень 2016 р.

Рис. Рівень безробіття у країнах ЄС у червні 2016 р. [12]

Особливо гострим виявляється молодіжне безробіття. У таблиці представлено стан молодіжного безробіття в країнах ЄС.

Т а б л и ц я

Рівень молодіжного безробіття у країнах ЄС та зони євро [13]

Територія	Період				
	06/2015	09/2015	01/2016	03/2016	06/2016
Європейський Союз (28 країн)	9,3	9,0	9,2	9,1	8,4
Зона євро (19 країн)	10,7	10,4	10,7	10,6	9,8
Бельгія	8,1	8,2	8,6	8,1	8,0

Закінчення таблиці

Територія	Період				
	06/2015	09/2015	01/2016	03/2016	06/2016
Болгарія	9,3	7,8	8,6	8,6	6,9
Чеська Республіка	4,8	4,6	4,6	4,1	4,1
Данія	6,0	5,9	6,2	6,2	5,9
Німеччина	4,6	4,3	4,3	4,5	4,2
Естонія	5,9	5,5	6,7	6,9	–
Ірландія	9,8	8,9	8,5	8,2	8,1
Греція	24,9	24,5	25,5	24,7	–
Іспанія	21,8	21,1	21,0	20,9	19,4
Франція	9,8	10,1	10,9	10,3	9,2
Хорватія	14,9	15,6	15,9	14,8	11,9
Італія	12,0	11,2	12,0	12,1	11,4
Кіпр	14,6	13,6	14,1	13,8	11,4
Латвія	9,7	9,6	10,3	10,2	9,5
Литва	9,4	8,1	8,7	8,1	7,6
Люксембург	6,0	6,4	6,7	6,3	5,7
Угорщина	6,8	6,4	6,1	5,8	–
Мальта	5,3	5,3	5,3	4,5	3,8
Нідерланди	6,7	6,8	6,8	6,7	5,9
Австрія	5,6	5,8	6,3	5,9	6,0
Польща	7,1	7,1	7,2	6,8	5,9
Португалія	11,9	12,4	12,4	12,2	10,7
Румунія	6,6	6,6	6,7	6,6	6,4
Словенія	9,0	8,2	9,1	8,7	7,6
Словаччина	11,1	11,4	10,6	10,2	9,6
Фінляндія	10,0	8,4	9,3	10,1	9,3
Швеція	8,5	6,7	7,5	7,7	7,6
Об'єднане Королівство	5,5	5,4	5,0	4,9	–
Ісландія	2,9	3,8	2,8	3,8	2,3
Норвегія	4,5	4,6	4,7	4,8	–
Туреччина	9,6	10,3	11,1	10,1	–
Сполучені Штати	5,5	4,9	5,3	5,1	5,1
Японія	3,4	3,4	3,2	3,3	3,1

На зайнятість як ключову проблему макроекономічної політики звертає увагу лауреат Нобелівської премії з економіки П. Кругман. При цьому він акцентує особливу увагу на негативному впливі безробіття на економіку та

соціум. П. Кругман відмічає, що тривале безробіття деморалізує людину і завдає шкоди її внутрішньому світу. У книзі «Вихід з кризи є» в розділі «Зруйноване життя», присвяченому цій проблемі, автор наголошує на ідеї, що не можна нехтувати безробіттям особливо під час кризи, не можна економити за рахунок скорочення витрат на зайнятість [14].

Ми згодні з висновком, який роблять відомі українські дослідники В. Геєць та А. Гриценко [15], що в Україні безробіттю не приділяється належної уваги. Так, прийнятий у 2012 р. Закон України «Про зайнятість населення», що передбачає ряд заходів, спрямованих на пом'якшення безробіття в Україні, має половинчастий характер. Які ж причини того, що в останні десятиліття в умовах становлення нової системи соціально-трудових відносин ринкового типу так стрімко руйнуються такі важливі для суспільства характеристики, як широке залучення працездатного населення в суспільне виробництво, соціальний захист, справедливість. Причини, що викликають такі процеси в суспільстві, полягають в його фрагментації, індивідуалізації, поляризації та економізації як формі переважання особистих інтересів над суспільними без врахування наслідків, що призводить до високого рівня десоціалізації суспільства. Багато з причин мають глобальний характер і породжені сучасною формою глобалізації. «У наші дні та найближчим часом стане більше і шансів, і небезпек у зв'язку з унікальним накладенням один на одного мегатрендів розвитку, яких ще не знала людська історія: глобалізації, чергової науково-технічної революції, переоцінки культурних, соціальних і політичних цінностей» [2, с. 6].

Кожна з перерахованих характеристик містить у собі величезний потенціал розвитку й одночасно руйнування світу праці. Під цим впливом праця переживає стрімкі зміни. У Доповіді про людський розвиток 2015 «Праця в ім'я людського розвитку» особливу увагу звернено на стійкість праці, яка сприяє зміцненню суспільства. Працюючи спільно, люди не тільки підвищують свій матеріальний добробут і створюють сукупний суспільний продукт, а й накопичують значний обсяг знань, які служать основою культур і цивілізацій. Однак дані Доповіді одночасно розкривають і жахливі речі, які свідчать не тільки про тенденції інтеграції, але й про протилежні [16].

Формування мережевої економіки в умовах глобалізації може об'єднати завдяки аутсорсингу і виробничо-збутовим ланцюжкам працівників і підприємства окремих країн у величезні глобальні мережі. Наприклад, штатними працівниками корпорації Apple є лише 63 тис. робітників, а 750 тис. людей проєктують, продають, виробляють і збирають її продукцію в усьому світі. Поряд з тим, що глобалізація посилює загальносвітове господарство і загальносвітовий ринок робочої сили, ми можемо спостерігати іншу тенденцію – поширення дитячої та неоплаченої, примусової та незареєстрованої праці.

Так, дані Доповіді свідчать, що домашня праця часто стає ареною зловживань. Нерідко роботодавці використовують погрози і примус, щоб виплачувати низьку заробітну плату або не виплачувати її зовсім. Вони можуть змушувати найманих домашніх робітників працювати подовжений робочий день до 18 годин на добу, без вихідних. Умови праці часто незадовільні при мізерному харчуванні та відсутності доступу до медичної допомоги. У світі налічується 168 млн працюючих дітей і 21 млн працюючих, зайнятих примусовою працею [16].

Слід звернути увагу, що науково-технічна революція веде до швидкої зміни поколінь технологій, прискореного становлення нових технологічних укладів і відмирання старих професій. У цьому відношенні можна спостерігати суперечливий вплив науково-технічної революції на ринок праці. З одного боку, зростає потреба у висококваліфікованій робочій силі, людському капіталі, а з іншого боку, виштовхуються з ринку праці величезні маси працівників, чия професія застаріла, і далеко не всі з них (у силу віку, освіти, динамізму) можуть повернутися на ринок праці. З одного боку, сучасні інформаційно-комунікаційні технології втягують, об'єднують, інтернаціоналізують національну робочу силу у світові ринки, а з іншого боку, фрагментують і породжують розриви в якості підготовки, рівнях доходів між певними групами робочої сили. Слід так само згадати про те, що нові технології, не знявши попередні форми відчуження, породжують нові його форми. Одним із таких проявів зростаючого відчуження, що все більшою мірою призводить до незворотних наслідків, стає інформаційне відчуження.

Сучасний різновекторний глобалізаційний процес із його суперечностями, науково-технічна революція, результати якої розподіляються нерівномірно, масові трансформації призводять до того, що більш значні верстви населення виявляються відчуженими від результатів соціально-економічного розвитку. Це проявляється у величезних розривах у доходах і зростанні безробіття та бідності, соціальної ексклюзії. 830 млн людей сьогодні в усьому світі належать до категорії працюючих малозабезпечених (тих, хто проживає менше ніж на 2 дол. США в день), а понад 1,5 млрд – до сфери незахищеної зайнятості, тобто до таких, які не мають гідних умов праці, не охоплені соціальним забезпеченням. У той самий час наростає тенденція багатомільйонних заробітних плат і пенсій («золоті комірці», «золоті парашути»). На частку 80% населення світу припадає лише 6% світового багатства [16].

Наростання асиметрії на ринку праці проявляється як в оплаті праці, так і в її змісті, умовах і формах зайнятості, що призводить до додаткового роз-

хитування соціально-трудової сфери, зростання її нестійкості. Ці процеси ведуть до розширення нестійкості соціально-трудових відносин, прекарізації праці. Ускладнення світу праці є відображенням ускладнення світу економіки в цілому. А. Гриценко звертає увагу на взаємне відокремлення економічного і соціального в процесі розвитку, що робить соціалізацію економіки проблемою, яка виникає кожного разу на новому рівні ускладнення людського суспільства [17, с. 191]. Соціалізація пронизує зайнятість, реалізується через неї, забезпечує її, створює «силу інклюзивності» – залучення населення у сферу трудових відносин. Зайнятість не тільки забезпечує відтворення населення, але і створює умови для особистісного розвитку, а соціалізація виступає як найважливіший чинник нормативного функціонування і стабільності суспільства, необхідної безперервності в його розвитку.

Актуалізація соціалізації в становленні інклюзивного суспільства обумовлюється також наслідками руйнування системи цінностей попереднього етапу розвитку. Глобалізація супроводжується прискореним процесом руйнування культурних, соціальних і політичних цінностей і уповільненим процесом становлення нових. Міжкультурний часовий лаг заповнюється часто рухом у нікуди. Коли, наприклад, вектор розвитку спрямовується в таке русло, як суспільство споживання, коли в системі цінностей людини відбувається величезний перекид. Вищою цінністю стає людина – споживач, а не творець, а праця набуває форми симулякра. Значення ціннісних підстав соціалізації зростає в умовах посилення спроб реформатування суспільної свідомості та суспільних цінностей.

У таких умовах зростає роль держави у формуванні ціннісних пріоритетів розвитку. Падіння престижу праці не тільки руйнує світ праці, але й привносить руйнівний вплив на цілісність людини, гальмує людський розвиток. Державна політика в соціально-трудовій сфері повинна поширюватися не тільки за рахунок інструментів регулювання доходів і зайнятості, але й за рахунок ідеології праці, цінності праці, зростання її ролі у підвищенні конкурентоспроможності країни.

Висновки. В останні десятиріччя актуалізується інклюзивний економічний розвиток, за рахунок якого суспільство набуває можливості використовувати потенціал стійкого згуртованого ефективного зростання. У таких умовах праця та зайнятість стають стержневим фактором досягнення такого розвитку. Ураховуючи ці моменти, державна політика країни повинна поширювати зміст й інструменти свого впливу на сферу соціально-трудових відносин, шукати ефективні методи забезпечення гідної праці для всього працездатного населення країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Колот А. М. Розвиток наук про працю та соціально-трудові відносини на засадах міждисциплінарності / А. М. Колот // Соціально-трудові відносини: теорія та практика : зб. наук. пр. – 2014. – № 1. – С. 7–28.
2. Колот А. М. Трансформація інститута зайнятості як составляюча глобальних змін у соціально-трудоу сфері: феномен прекарізації / А. М. Колот // Ринок праці та зайнятість населення. – 2014. – № 2 (39). – С. 3–6.
3. Колодко Г. В. Куда идет мир: политическая экономия будущего / Г. В. Колодко ; пер. с пол. Ю. Чайникова. – М. : Магистр, 2014. – 528 с.
4. Наумова Г. К. Социокультурная реальность глобализирующегося мира / Г. К. Наумова // Вестн. Моск. ун-та. Сер. Философия. – 2011. – № 3. – С. 86–97.
5. Яницкий О. Н. Социология риска: ключевые идеи / О. Н. Яницкий // Мир России. – 2003. – № 1. – С. 3–36.
6. Beek U. Risk Society: Toward a New Modernity / U. Beek. – L. : SAGE, 1992. – 260 p.
7. Гобозов М. А. Глобализация и примитивизация общества / И. А. Гобозов // Философия и о-во. – 2009. – № 2. – С. 5–19.
8. Galbraith J. K. The Good Society. The Human Agenda / J. K. Galbraith. – Boston ; N. Y., 1996. – 196 p.
9. Heilbroner R. L. Behind the Veil of Economics Essays in Wordly Philosophy / R. L. Heilbroner. – N. Y. ; L., 1988. – 102 p.
10. Тютюнникова С. В. Институциональная архитектура качества жизни / С. В. Тютюнникова, О. В. Бервено // Институциональный механизм преодоления рецессии : кол. моногр. – Ростов н/Д : Содействие – XXI век», 2015. – С. 154–163.
11. Иванов Н. Мировой кризис и рынок труда / Н. Иванов // МЭ и МО. – 2011. – № 11. – С. 3–17.
12. Euro area unemployment at 10.1% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7601593/3-31082016-AP-EN.pdf/c416f4ad-a1b4-4d29-b0f4-2adc41d4c951>.
13. Indicators to supports to the Europe 2020 strategy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/7566774/KS-EZ-16-001-EN-N.pdf/ac04885c-cfff-4f9c-9f30-c9337ba929aa>.
14. Кругман П. Выход из кризиса есть! / П. Кругман ; пер. с англ. Ю. Гольберга. – М. : Азбука бизнеса, Азбука Аттикус, 2013. – 320 с.
15. Геєць В. М. Вихід з кризи (Роздуми над актуальним у зв'язку з прочитаним) / В. М. Геєць, А. А. Гриценко // Економіка України. – 2013. – № 6. – С. 4–19.
16. Доклад о человеческом развитии 2015. Труд во имя человеческого развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr15_standalone_overview_ru.pdf.
17. Гриценко А. А. Капитализация и социализация экономики в ретроспективе и перспективе / А. А. Гриценко // Методологія, теорія та практика соціол. аналізу сучас. сусп-ва. – 2009. – Вип. 15. – С. 191–195.

REFERENCES

1. Kolot A. M. (2014) Rozvytok nauk pro pratsiu ta sotsial'no-trudovi vidnosyny na zasakh mizhdystsiplinarosti. Sotsial'no-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka. 1. 7-28.
2. Kolot A. M. (2014) Transformacija instituta zanjatosti kak sostavl'jajushhaja global'nyh izmenenij v social'no-trudovoj sfere: fenomen prekarizacii. Rynok pratsi ta zajniatist' naselennia. 2 (39). 3-6.
3. Kolodko G. V. (2014) Kuda idjot mir: politicheskaja jekonomija budushhego M. Magistr.
4. Naumova G. K. (2011) Sociokul'turnaja real'nost' globalizirujushhegosja mira. Vestnik moskovskogo un-ta. Filosofija. 3. 86-97.
5. Janickij O. N. (2003) Sociologija riska: kljuchevye idei. Mir Rossii. 1. 3-36.
6. Beek U. (1992) Risk Society: Toward a New Modernity. L. SAGE.
7. Gobozov M. A. (2009) Globalizacija i primitivizacija obshhestva. Filosofija i obshhestvo. 2. 5-19.
8. Galbraith J. K. (1996) The Good Society. The Human Agenda. Boston – N. Y.
9. Heilbroner R. L. (1988) Behind the Veil of Economics Essays in Wordly Philosophy. N. Y.– L.
10. Tjutjunnikova S. V., Berveno O. V. (2015) Institucional'naja arhitektonika kachestva zhizni. Institucional'nyj mehanizm preodolenija recessii. Koll. Monografija. – Rostov n/D. «Sodejstvie – XXI vek». 154-163.
11. Ivanov N. (2011) Mirovoj krizis i rynek truda. ME i MO. 11. 3-17.
12. Euro area unemployment at 10.1%. Retreved from: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7601593/3-31082016-AP-EN.pdf/c416f4ad-a1b4-4d29-b0f4-adc41d4c951>
13. Indicators to supports to the Europe 2020 strategy. Retreved from: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/7566774/KS-EZ-16-001-EN-N.pdf/ac04885c-cfff-4f9c-9f30-c9337ba929aa>
14. Krugman P. (2013) Vyhod iz krizisa est'! M. Azbuka biznesa, Azbuka Attikus.
15. Heiets' V. M. Hrytsenko A. A. (2013) Vykhid z kryzy (Rozdumy nad aktual'nym u zv'iazku z prochytanym). Ekonomika Ukrainy. 6. 4-19.
16. Doklad o chelovecheskom razvitii 2015. Trud vo imja chelovecheskogo razvitija. Retreved from: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr15_standalone_overview_ru.pdf
17. Gricenko A. A. (2009) Kapitalizacija i socializacija jekonomiki v retrospektive i perspektive. Metodolohiia, teoriia ta praktyka sotsiolohichnoho analizu suchasnoho suspil'stva. 15. 191–195.

Стаття надійшла до редакції 07.10.2016.

А. Е. ГАЙДАР

аспирант кафедры экономической теории и экономических методов управления Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина

ТРУД И ЗАНЯТОСТЬ – ВАЖНЕЙШИЕ ФАКТОРЫ ИНКЛЮЗИВНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Раскрыта роль социально-трудовой сферы в обеспечении инклюзивного социально-экономического развития в условиях глобализации. Охарактеризована заня-

тость как наиболее важная форма включения населения страны в институциональную среду национального хозяйства и процесс общественного воспроизводства. Обоснованы предложения по совершенствованию государственного регулирования социально-трудовой сферы для повышения инклюзивности развития.

Ключевые слова: инклюзивное развитие, социально-трудовая сфера, занятость, глобализация, неопределенность, социально-экономические риски, государственное регулирование.

О. Ye. HAIDAR

PhD Student, the Department of Economic Theory and Economic Methods of Management, V. N. Karazin Kharkiv National University

LABOUR AND EMPLOYMENT ARE THE MOST FACTOR OF INCLUSIVE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

Problem setting. The growth of instability and crisis of the present stage of development staticize a need of conditions and inclusive development factors searching. The social and labor sphere is capable to stabilize society on the basis of inclusion of the labor force population to the process of public reproduction and a creation of national wealth through the realization and labor potential strengthening of the population.

Recent research and publications analysis. The questions of the social and labor relations and employment have always been in the researching centers of all economic science directions. They also are actively researched in the modern conditions by domestic and foreign scientists. They are A. Amoshey, V. Grineva, A. Gritsenko, T. Zayats, A. Kolot, M. Kim, E. Libanova, I. Petrova, S. Tyutyunnikova, L. Shevchenko, etc.

Paper objective. The aim of an article is determination of labor and employment role on inclusive development ensuring.

Paper main body. The social and labor sphere is in the epicenter of global changes and transformations. In the last decades in the conditions of social and labor system of market type formation its important characteristics as a general involvement of the labor force population in a social production, a social protection, a justice are promptly collapsed. The reasons causing such processes in the society are globalization, informatization, fragmentation and individualization of the society, the decrease in prestige of labor. In such conditions of forming valuable priorities of development the role of the state increases. A decrease in job value destroys not only a professional life, but also integrity of the person. The instruments of state policy in the social and labor sphere have to include not only an income and employment adjustment, but also an ideology of the labor life style. It is necessary to ennoble the role of labor in the increase of country competitiveness and quality of the population life.

Conclusions of the research. Relevance of inclusive economic development is that exactly thanks to it society purchases an opportunity to use the potential of strong solid

effective rise. Labor and employment become rod factors of such development achievement. However it requires the expansion of state policy instruments of the social and labor relations regulation, the search of effective methods of ensuring worthy labor.

Short Abstract for an article

Abstract. The role of the social and labor sphere in ensuring inclusive social and economic development in the conditions of globalization is opened. Employment as the most important form of the population of the country inclusion on institutional environment of national economy and the process of public reproduction are characterized. Suggestions for the state regulation of the social and labor sphere improvement for the increase in inclusivity of development are proved.

Key words: inclusive development, social and labor sphere, employment, globalization, uncertainty, social and economic risks, state regulation.

ТЕОРІЯ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ

UDCC 330.1:34

A. A. HRYTSENKO

Corresponding Member of the National Academy of Sciences of Ukraine, Doctor of Economics, Professor, Deputy Director of the Institute for Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv



O. A. HRYTSENKO

Doctor of Economic Sciences, Professor of the Economic Theory Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv
Grytsenkoh@gmail.com
ORCID ID: 0000-0001-9895-730X



THE EMERGENCE OF INFORMATION AND NETWORK ECONOMY AS THE BASIS OF THE LAW ECONOMY¹

The article discusses the nature of the information and network economy, which is the basis for the emergence of the law economy at the national and international level. Reveals the influence of the typological changes of society on the principles of construction activities, adequate law economy. Substantiates the growing uncertainty and randomness of

¹ The article has been written under the fundamental research «Scientific and Theoretical Problems of Expansion, Development, and Institutional Formation of the Economy Based on the Rule of Law in Ukraine» at the expense of the state budget (state registration No. 0115U000326).

human interaction resulting from the expansion of network structures, what comes to the growth of the informal institutions that change the subordination of law.

Key words: information and network economy, the law economy, the rule of law.

JEL Classification: K10.

Problem setting. The economy based on the rule of law is a result of objective and natural development of the civilization economy, which is in the process of transformation and passes through a global crisis phenomenon. Priority (supremacy) of law as an algorithm of a unity of freedom and dependence concerned with social system subjects forms structural ordering of the economy based on the rule of law. Such social relation algorithm is formed in the process of development of the information network economy as peculiar historical reality of modern civilization.

Nowadays, economic approaches and an economic man with his rational behavior are under conditions of the civilizational crisis restrained by natural limits of economic growth. Preserving the human civilization means transition to completely another world order, where a human assumes absolutely another social characteristics, namely becomes a network man. Ordering the human vital activity stipulates the necessity of emergence of a new system of social institutions (rules, norms, laws, establishments, and other social formations). Primarily, this necessity is related to the search for optimal ways of combination of hierarchic and network structures, which changes a proportion of a government function in the economy.

Resent researches and publication analysis. Regardless of numerous publications dedicated to a problem of functioning of the information network economy [1; 2], the main line of historical evolution of the society and ways of its influence on formation of civilizational characteristics of the economy based on the rule of law have not been sufficiently researched.

Paper objective. The article objective is to indicate a basic process of social transformations, their influences on changes of topological characteristics of the society, and determination of activity principles being adequate to the economy based on the rule of law.

Paper main body. Various forms of manifestation of civilization global development derives from a common source related to logics of historical transition from the *industrial market* economy to *information network* one. This transition is a basic process and stipulates other transformational characteristics of the civilizational process. Information gradually becomes the most significant result of production and a resource, production of which consumes an ever-increasing share of social time. A network is an organizational and functional form of existence of information. As the information network economy develops, considerable changes occur in relations of property, labor, and distribution.

Information reproduction laws differ from principles of reproduction of tangible goods in the industrial market economy as well as significantly change a mechanism of the interrelation between human freedom and human dependence on other persons. For instance, in the process of creation, transferring, and change of information, there are no losses and everyone imbibe knowledge [3]. Overall ownership of information means that each human is an owner of information. In this case, individual and overall (public) ownership coincide. Fundamentally, nothing of the sort can be peculiar to tangible goods.

Emergence of the information network economy within industrial market one leads to emergence of unstudied and unexplored laws, which assume more and more significance, along with studied one. For instance, total demand of the economy, in which half of goods are ordinary and half of them are network, cannot be determined with the use of the prior model. It will not adequately express the reality. The economic reality ceases to conform to knowledge gained due to prior experience. Therefore, a level of controllability in a society and randomness of social, economic, and political processes intensify. As a result, informal norms for regulation of human relations in network structures assume increasing importance. In turn, this process decreases priority of hierarchic structures and thereby changes subordination of law and a legal act.

The contemporary society tries to regulate economic relations concerned with production, distribution, exchange, and consumption of information with the use of notions and a system of categories, which have formed owing to the industrial market economy. Such regulation cannot be adequate to the new forming economic structure. This results in uncertainty of the legal framework and conflicts in the intellectual property sphere. Inadequacy of regulation is also a factor conducing to property segregation of society members and actualizing a matter regarding fairness of distribution of public products and revenues.

A netman and a network society form together with formation of the information network economy. A modern person is included in a great number of networks, each of which contains own rules and norms, behavioral stereotypes and values. Going from one network to another one, a human changes behavior and features of own personality. The personality falls into fragments, which are not related to each other and exist as parallel worlds. Thinking of the netman is fragmentary, situational, and functional. The netman knows only functions of things and puts them into practice. Thus, formation of the information network economy conduces to scientific and technological, social and economic, and spiritual progresses as well as encourages considerable risks of human personality fragmentation and decomposition of a society. These risks are risks of the very existence of the contemporary civilization.

A great number of various networks (economic, trade, social, religious, professional, ideological, scientific, gender, information, political, nationalistic, peace-making, volunteer, etc.), which contain own rules, norms, values, and goals, form the social structure with an inherent internal contradiction, proneness to conflict, irreconcilability, and opposition of a set of networks, which comes in the stead of the current hierarchic system of relations.

Expansion of network structures and leaking into the basis of the society lead to the increase of randomness of relations and proneness to conflict and encourage a great number of new risks and contradictions, which especially intensively reveal themselves in countries with weak institutional bodies.

Trust plays the significant role in a mechanism of network process regulation. Although trust underlies human society existence, the society takes notice of it only in situations, when trust disappears and a crisis arises [4; 5; 6].

Trust is a social, humanitarian, and civilizational phenomenon. It runs through all the economy, transforming it into the contractual and confidential unity. Volitional following previously formed rules is a main idea of the unity.

In this context, a contradiction between globalization, which expands due to information network mechanisms, and localization of material and labor resources, which are not able to move through an environment with a speed of information and financial flows, in certain environments and countries plays the main role. Conflict forms of manifestation of this contradiction are deep financial and economic crises in countries with a relatively weak economy inside integrational unions, attempts of certain national and territorial units to attain independence, claims for more deepen regionalization, counteraction of a set of political forces against strengthening the integration of the EU countries, and armed conflicts in countries, where economic and geopolitical interests of transnational corporations and countries of their origin concentrate.

A contradiction between accumulation of capital leading to the increase of economic inequity [7] and claims for overall accessibility of goods and their fair distribution under conditions of formation of an information network society strengthens. Social protests and revolutions are results of this contradiction.

Dialectics of globalization and the localization clearly express nature of the contemporary world, which is simultaneously separated and common. This definition manifests the most common characteristics and, at the same time, the most common problem of the modernity. The mentioned problem consists in search for ways of providing *connection of separate* elements of the system, namely to find a job, to sell a commodity, to earn money, to include all the subjects in a common process of integrative reproduction of the social life, to provide the balance of state and household budgets, regional development, to achieve the trade balance and the

balance of payments, to efficiently integrate the national economy in the world one, etc. Public reproduction is impossible without such implication of the individual and relatively separate activity in a common system of functioning of the economy. At the stage of the industrial market economy, the separate common activity has provided the priority of civilization development. This process has facilitated functioning of the relatively strict construction of coordination of the common activity based on consolidation of law in the form of the hierarchic structure of legislation. Common gaining and distribution of separate activity results begin to prevail in the information network economy. Such process significantly changes reference points of legal reorganization of the society.

Conclusions of researches. Understanding and putting peculiarities of the modern separate and common world, which stipulate principles of activity and are adequate to the sense of the world, into practice are methodological frameworks of search for ways of formation of the economy based on the rule of law. Having considered the mentioned processes, the authors make the following conclusions:

1. Under the economy based on the rule of law, neither a human nor a particular country can think that their own activities are not concerned with other subjects at the national as well as international levels. That process occurring at a certain point of a social and economic environment to some extent influences other points. Independence exists only as a moment of interdependence. However, if this moment begins to assume independence denying other moments, it transforms into a destructive element.

2. International nature of the economy based on the rule of law contemplates these countries, which enter into different economic and other unions and being eligible to dissolve unions, exercise their sovereignty in the separate and common form rather than lost it in the process of transferring their authorities to transnational bodies. Such peculiarity is concerned with all types of sovereignty (national, economic, etc.).

3. All the subjects of the interaction arrange about those rules and restrictions, which must not be broken. This same arrangement means that all the others are *intra vires* of subject rights.

4. In the economy based on the rule of law, a compromise becomes the main mean of resolving contradictions. Commonality and apartness are always peculiar to subject interests. It is important to understand and acknowledge that a compromise, which consists in certain concessions and the search for an appropriate solution, is a way of resolving contradictions being normal and adequate to the modern world.

5. In the economy based on the rule of law, each subject bears own share of responsibility within the scope of common and separate authorities.

Acknowledgement of these principles of the economy based on the rule of law as adequate to a modern state of society, examination of ways of their application in all life spheres, and putting them into effect are conditions of the further progress of formation of the civilization based on the rule of law.

REFERENCES

1. Гасанова Н. Р. Сетевая экономика, как новая форма развития экономики [Электронный ресурс] / Н. Р. Гасанова, П. Р. Магомедова. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/696/539/>.
2. Бугорский В. Н. Сетевая экономика [Электронный ресурс] / В. Н. Бугорский. – Режим доступа: <http://nashol.com/2011060755450/setevaya-ekonomika-bugorskii-v-n.html>.
3. Стрелец А. И. Сетевая экономика [Электронный ресурс] / А. И. Стрелец. – Режим доступа: <http://nashol.com/2011080858245/setevaya-ekonomika-strelec-i-a.html>.
4. Gambetta D. Can We trust Trust? / in D. Gambetta (ed.) // Trust: Making and Breaking Cooperative Relations. – New York, NY: Basil Blackwell, 1988.
5. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию : пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М. : АСТ : ЗАО НПП «Ермак», 2004.
6. Barney J. B. Trustworthiness as a Source of Competitive Advantage / J. B. Barney, M. H. Hansen // Strategic Management Journal, 15 (Winter Special Issue). – 1994.
7. Колодко Г. Мир в движении [Электронный ресурс] / Г. Колодко. – Режим доступа: <http://www.bolshoyvopros.ru/questions/97262-kakie-osobennosti-u-formata-fb2-fictionbook-dlja-elektronnyh-knig.html#fr=9da2db7d1a&rg=1>.

Стаття надійшла до редакції 06.10.2016.

А. А. ГРИЦЕНКО

доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент НАН Украины, зам. директора Института экономики и прогнозирования НАН Украины, Киев

Е. А. ГРИЦЕНКО

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

СТАНОВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ОСНОВЫ ПРАВОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматривается природа информационно-сетевой экономики, которая становится основой формирования правовой экономики на национальном и международном уровне. Раскрывается влияние типологических изменений общества на принципы построения деятельности, адекватной правовой экономике. Обосновывается возрастание неопределенности и хаотичности взаимодействия людей в резуль-

тате расширения сетевых структур, что приводит к росту неформальных институтов и изменений субординации права и закона.

Ключевые слова: інформаційно-сетевая економіка, правова економіка, верховенство права.

А. А. ГРИЦЕНКО

доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України, заст. директора Інституту економіки та прогнозування НАН України, Київ

О. А. ГРИЦЕНКО

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

СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ОСНОВИ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Актуальність наукового дослідження пов'язана із суттєвими змінами основ світового впорядкування, що визначається формуванням інформаційно-мережевої економіки, яка створює принципово новий алгоритм побудови правової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні науковці багато уваги приділяють аналізу інформаційної, мережевої економіки. Але залишається поза сферою дослідження вплив інформаційно-мережевої економіки на становлення правової економіки.

Формулювання цілей. Обґрунтування впливу типологічних змін суспільних трансформацій на принципи побудови діяльності, що адекватна правовій економіці.

Виклад основного матеріалу. Глобальний історичний процес визначається логікою історичного переходу від індустріально-ринкової до інформаційно-мережевої економіки. Такий перехід має фундаментальний характер, що обумовлює інші трансформаційні характеристики цивілізаційного процесу. Інформація стає найбільш значущим продуктом та ресурсом виробництва, організаційно-функціональною формою якої стає мережа. З розвитком інформаційно-мережевої економіки відбуваються зміни у відносинах власності, праці та розподілу. Закони відтворення інформації суттєво змінюють механізми взаємодії свободи людини та її залежності від інших людей. Економічна діяльність перестає відповідати досвіду та знанням попереднього розвитку, тому знижується рівень керованості в суспільстві та посилюється хаотичність соціально-економічних та політичних процесів. Це призводить до зростання неформальних інститутів регулювання людських взаємовідносин, що, у свою чергу, знижує пріоритет ієрархічних структур, тим самим змінює субординацію права та закону. Саме із цим пов'язані невизначеність правового середовища і конфлікти у сфері інтелектуальної власності. Разом з формуванням інформаційно-мережевої економіки формується новий тип людини, яка стає мережевою (Netman),

а саме суспільство стає мережевим. Перехід від однієї мережі в іншу змінює поведінку людини, а її особистість розпадається на фрагменти. Людина потрапляє в різні мережі: економічні, торгові, соціальні, релігійні, ідеологічні, наукові, гендерні, інформаційні, націоналістичні, терористичні, волонтерські та інші, що керуються своїми власними нормами, цінностями та цілями. Суттєва роль у механізмі регулювання мережових процесів належить довірі, що стає основою існування людського суспільства.

Висновки. Методологічною основою пошуку шляхів становлення правової економіки стають розуміння та врахування в практичній діяльності особливостей інформаційно-мережевого світу. У правовій економіці на національному і міжнародному рівні ні окремих індивідів, ні окрема країна не можуть не враховувати взаємозалежність сучасного світу. Незалежність існує лише як момент взаємозалежності, а у випадку ігнорування цього факту самостійність перетворюється в деструктивний елемент. Міжнародний характер правової економіки передбачає, що країни, які вступають в різні економічні союзи при передачі своїх повноважень наднаціональним утвореннями, не втрачають, а реалізують свій суверенітет. Усі суб'єкти в правовій економіці свої взаємодії будують на основі домовленостей про правила та обмеження, які не повинні порушуватися. У правовій економіці компроміс стає головним інструментом вирішення протиріччя. Компроміс передбачає поступки та пошук взаємоприйняттого рішення, що стає нормальним та адекватним способом вирішення суперечностей. У правовій економіці кожний суб'єкт несе свою частку відповідальності в рамках спільно-розділених повноважень. Визнання цих принципів правової економіки як адекватних сучасному стану суспільства, вивчення способів їх застосування в усіх сферах життя та їх практичне втілення є умовою подальшого прогресу в становленні правової цивілізації.

Коротка анотація статті

Анотація. У статті розглядається природа інформаційно-мережевої економіки, яка стає основою формування правової економіки на національному і міжнародному рівні. Розкривається вплив типологічних змін суспільства на принципи побудови діяльності, адекватної правовій економіці. Обґрунтовується зростання невизначеності і хаотичності взаємодії людей у результаті розширення мережових структур, що приводить до зростання неформальних інститутів та змін субординації права і закону.

Ключові слова: інформаційно-мережева економіка, правова економіка, верховенство права.

УДК 33:614:347.44 (477)

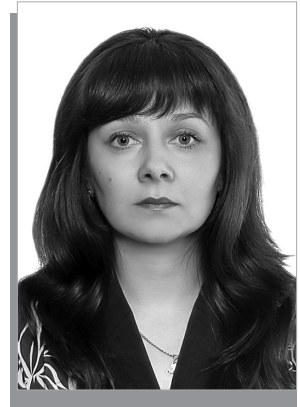
Т. М. КАМІНСЬКА

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого
kamtm@ukr.net
ORCID ID: 0000-0003-1359-834X



О. Є. КОСТЮЧЕНКО

кандидат юридичних наук, доцент кафедри
цивільного права та процесу
Університету державної фіскальної
служби України, Ірпінь
ORCID ID: 0000-0003-1359-834X



ПРАВОВІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ДОГОВІРНОЇ ЕКОНОМІКИ В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ¹

Проаналізовані правові можливості розвитку договірної економіки і впровадження державно-приватного партнерства в системі охорони здоров'я. Розкриваються потенційні можливості держави, закладів охорони здоров'я та приватних партнерів у розвитку галузі з її орієнтацією на соціальний ефект. Висловлено пропозицію щодо необхідності залучення у статусі приватних партнерів – роботодавців, а гаранта конституційних прав громадян та контролюючого суб'єкта – державу. У статті подані пропозиції щодо внесення змін до

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).

Основ законодавства України про охорону здоров'я та Закону України «Про державно-приватне партнерство».

Ключові слова: державно-приватне партнерство, договірна економіка, охорона здоров'я, роботодавці, заклади охорони здоров'я.

JEL Classification: K12, I18.

Постановка проблеми. Стаття 3 Конституції України закріплює, що людина, її життя і здоров'я визнаються найвищою соціальною цінністю. Це покладає на державу відповідальність за її діяльність та головний обов'язок утвердження і забезпечення прав і свобод людини [5]. Безумовно, право на охорону здоров'я є головним у житті громадян. Держава, будучи ключовим суб'єктом регулювання ринку медичних послуг, має створити дієвий механізм його розвитку і стимулювання високої якості медичних послуг. Правові засади і можливості розвитку системи охорони здоров'я в Україні закладені у чинному законодавстві. Проте механізм його ефективної реалізації поки що відсутній, зокрема за допомогою державно-приватного партнерства. Крім того, його розвиток гальмують правовий нігілізм і незрілість правової культури учасників договірних відносин. Тому дуже актуальним є аналіз поєднання переваг держави і ринку задля підвищення соціально-економічної ефективності нашої охорони здоров'я, запровадження пріоритету договірного регулювання процесу надання медичних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія державно-приватного партнерства приваблює і медиків, і юристів, і економістів. Для науковців-медиків вона цікава тим, що пропонує додатковий механізм для забезпечення стандартів якості лікування. Економісти знаходять у партнерстві оптимізацію ресурсів охорони здоров'я, які насправді є дуже обмеженими. Багато уваги розвитку державно-приватного партнерства в Україні присвячено такими правниками, як О. Вінник, Г. Знаменський, О. Ковальова, В. Луць, Я. Петруненко, І. Селіванова, О. Сімсон, І. Спасибо-Фатєєва та інші. Юристи роблять акцент на тому, що державно-приватне партнерство є «приватно-правовою моделлю, що базується на рівності партнерів, довірі та свободі договору» [2, с. 223]. У сфері охорони здоров'я таке партнерство, наприклад, дозволяє забезпечити децентралізацію державного управління, розвиток самоврядування закладів та самостійність працівників охорони здоров'я. Проте теоретичні дослідження науковців різних галузей знань існують часом окремо один від одного, а на практиці проблеми державно-приватного партнерства переплетені. Тому і перед науковцями постає завдання поєднати підходи для моделювання оптимальної взаємодії усіх учасників ринку медичних послуг.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз економіко-правового підґрунтя розвитку державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я

України, а також пропонування рекомендацій щодо удосконалення договірних відносин між усіма учасниками ринку медичних послуг.

Виклад основного матеріалу. Договірна економіка є якісно новим етапом розвитку ринкової економіки, вона змінила вільний ринок. Чинниками такої еволюції стали загострення конкуренції на ринку, використання договорів між контрагентами задля зниження негативних екстерналій від неї. Контрактна економіка відрізняється тим, що передбачає участь держави як замовника товарів і послуг, вона виступає стороною договірних економічних відносин. В охороні здоров'я це – договори на закупівлю медичних послуг між державою та лікувальними закладами, або договори зі сторонніми організаціями на будівництво державних лікарень, або інші соціальні проекти. Договір (контракт) надає правової форми взаємній згоді його учасників, поєднує переваги і державного, і ринкового регулювання. Договірна економіка поширюється і на пацієнта. Він є у вииграші, бо кожний громадянин України має право на охорону здоров'я, включаючи вільний вибір лікаря [3]. Реалізувати таке право можливо саме через договірні форми взаємодії пацієнта та лікаря (закладу охорони здоров'я).

Договірна економіка за участю держави, або контрактація, є різновидом державного регулювання економіки. Вона передбачає довгострокові державні інвестиції у приватний сектор та інноваційний розвиток, тому її слід розглядати також як різновид державно-приватного партнерства. Партнером держави можуть бути приватні надавачі медичних послуг, які передбачають оптимізацію витрат на утримання та розвиток системи охорони здоров'я, підвищення технологічного рівня медичної допомоги. Тобто вони забезпечують більш високу медичну та соціально-економічну ефективність, ніж за умови надання медичних послуг державним медичним закладом. Проте партнерство може бути зворотним: фінансування відбувається із приватних джерел, а отримувачем коштів виступатимуть юридичні особи державного сектору охорони здоров'я. Між ними укладається контракт. Найбільший проект приватного фінансування державних лікарень вартістю 1,1 млрд фунтів стерлінгів демонструє Великобританія (термін концесії – до 2048 р.). Він включає репланування Санкт-Варфоломійвської і Лондонської королівської лікарень, а також забезпечення high tech обладнання лікарень [2].

Вибір приватних партнерів держави відбувається на конкурсній основі, а сфери, де застосовується партнерство, визначені законодавством. І. Селіванова додає до ознак державно-приватного партнерства в Україні таку, як «спеціальна, досить складна і дорога процедура укладення договору» [4]. Це пов'язано із високою вартістю підготовки договорів, розрахунку ефективності проекту, виявлення ризиків та оцінкою трансакційних витрат, засобів їх мінімізації. Дуже великими є витрати часу, бо після надання всіх

документів до уповноваженого органу в Україні досить довго слід чекати на прийняття рішень про реалізацію проекту. В економіці такі витрати називають альтернативними, або витратами втрачених можливостей. Вони значно скорочують економічний прибуток приватних ініціаторів інвестиційних проектів, у той час як держава в умовах прозорого конкурсу обирає інших партнерів. У гіршому випадку ці приватні інвестори долучаються до тіньової системи «відкатів».

Закон про державно-приватне партнерство в Україні, на жаль, не передбачає чіткого переліку підстав відмови від цього партнерства і не пропонує для приватних інвесторів свою участь у техніко-економічному обґрунтуванні проектів, у пропозиції своїх варіантів контрактних відносин. Часто приймаються разові проекти, які створені за політичною волею місцевих рад. До того ж зміст державно-приватного партнерства дуже розмитий. На відміну від розвинених країн, де переважають соціально значущі проекти, ст. 4 Закону України «Про державно-приватне партнерство» охоплює також пошук, розвідку родовищ корисних копалин та їх видобування, розподіл і постачання природного газу; машинобудування тощо [5].

Так само, як і в загальносвітовій практиці, українське законодавство (ст. 3 зазначеного Закону) до принципів державно-приватного партнерства відносить забезпечення вищої ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера [5]. І хоча законодавець визнає охорону здоров'я сферою державно-приватного партнерства, на практиці уряд України не дуже квапиться залучати в цю сферу приватних партнерів. Він традиційно лише зменшує фінансування охорони здоров'я, намагаючись скоротити бюджетні видатки. Щодо інших механізмів, крім функціонування приватної медицини, то вони майже не пропонуються, і це ніяк не можна визнати правильним. Тому активізація державно-приватного партнерства в охороні здоров'я поширить фінансування системи закладів охорони здоров'я за рахунок приватних коштів.

Державно-приватне партнерство як правова модель розвитку охорони здоров'я має підтримати соціальні основи буття людини в Україні. Громадяни відносять до першорядних цінностей свого життя здоров'я та якісну медицину. Договірні засади отримання якісних медичних послуг повинні бути підкріплені нормативно. І дійсно, ст. 18 Основ законодавства України про охорону здоров'я закріплює, що особливості укладання договорів про медичне обслуговування населення визначаються законом [1]. Однак цього формального посилення замало. Воно не гарантує пацієнту можливості на ділі оперативно реалізувати своє право на вибір лікаря та якісне лікування, бо немає правового захисту. Ми вважаємо, що саме залучення приватних партнерів

може виправити ситуацію. Ними можуть виступати роботодавці, які здатні забезпечити належний правовий супровід документального оформлення договірних відносин між закладом охорони здоров'я та кінцевими отримувачами медичних послуг (працівниками конкретного роботодавця). Забезпечуючи реалізацію договірних відносин в охороні здоров'я (незалежно від форм власності), держава повинна надати методичне супроводження цій діяльності, а саме сформувані типові або примірні договори про надання медичних послуг як на разовій, так і постійній основі, і забезпечити ці договори роз'ясненнями та рекомендаціями.

Запропоновані державою правові моделі державно-приватного партнерства мають враховувати різні фінансові можливості участі приватних партнерів. Така альтернатива дає правові можливості приватному партнеру обрати ту модель, яку він може дозволити собі з урахуванням свого фінансового становища. Правові моделі охоплюють специфічні умови договорів, тому повинні різнитися, наприклад, за рівнем медичної допомоги (первинна, вторинна, третинна), за строком взаємодії, за суб'єктним складом. Та модель, де учасниками відносин виступають органи центральної влади, заклад охорони здоров'я, страхова компанія та об'єднання роботодавців, може мати специфіку не тільки за строками, але й цілями партнерства – від створення, реконструкції та розвитку власне закладів охорони здоров'я аж до спільних проєктів з профілактики захворювань у регіоні чи галузі господарювання. Тому залучення роботодавців та їх об'єднань має враховувати їхню галузеву приналежність та враховувати ризики професійних захворювань у галузях або регіонах. Ось чому відповідні договори, угоди, меморандуми тощо потребують належного оформлення.

Уповноважені державні органи повинні запропонувати роботодавцям (підприємствам, установам, організаціям), які зацікавлені у міцному здоров'ї своїх працівників, програми співпраці з закладами охорони здоров'я. Це може бути розробка декількох правових моделей партнерства на початковому етапі, серед яких роботодавці обиратимуть прийнятні для них оптимальні моделі, які обговорені разом із трудовими колективами. Це не тільки поживить розвиток державно-приватного партнерства як такого, але й спонукатиме конкурентну боротьбу закладів охорони здоров'я та лікарів, і насамкінець сприятиме підвищенню якості медичних послуг.

Для України також дуже чутливим є питання залучення іноземних приватних партнерів, які бажають проводити клінічні випробування лікарських засобів. Необхідно передбачити такий варіант і окрему увагу приділити моделям надання одноразових медичних послуг на рівні спеціалізованої та високоспеціалізованої медичної допомоги. Ми пропонуємо таку правову модель взаємодії між державою, закладом охорони здоров'я та приватним партнером,

де держава виконує переважно функцію контролю за якістю медичних послуг і дотримання медичних протоколів.

На ефективність державно-приватного партнерства суттєво впливають інші складові (моделі) договірних відносин в охороні здоров'я. Наприклад, потребують переосмислення підходи до оплати праці медичних працівників та утримання закладів охорони здоров'я в Україні. Її здійснюють відповідно до нормативів навантаження лікарів, стимулюючи кількісну оцінку їх роботи. Добросовісна конкуренція між ними відсутня, що у підсумку знижує якість медичних послуг та гальмує розвиток договірних відносин між закладом охорони здоров'я або лікарем, приватним партнером та пацієнтом. Навпаки, розвивається несумлінна конкуренція за тіньові, неформальні доходи. Ось чому, на наш погляд, паралельно із нормативами навантаження мають «працювати» показники якості роботи лікаря.

Для пояснення цієї точки зору наведемо такий приклад. Один сімейний лікар (державний чи приватний) на своїй ділянці отримує за тиждень 100 викликів та фіксує 100 випадків захворюваності. Його колега у цьому ж районі отримує за тиждень 20 викликів та фіксує 20 захворювань. Виникає запитання: хто працює ефективніше? Відповіді будуть різні, але, за рівних інших умов, більша соціальна ефективність праці другого лікаря очевидна через профілактику захворювань. Тобто кількісних показників діяльності лікаря (закладу охорони здоров'я) недостатньо для оцінки якості медичних послуг. Ефективна система партнерства між закладом охорони здоров'я, роботодавцем та органами влади повинна бути розрахована саме на соціальний ефект.

Висновки. Противагою і вільному ринку, і адміністративно-командній надцентралізованій системі виступає договірна економіка в охороні здоров'я, де значну роль відіграє державне регулювання, договірні відносини між суб'єктами ринку медичних послуг і зокрема державно-приватне партнерство. Договірна економіка є органічною складовою функціонування змішаної економічної системи, яка в розвинених країнах спирається на правову, соціальну державу.

Держава (в особі її органів, що відповідають за формування політики у сфері охорони здоров'я) є ключовим суб'єктом договірної економіки, тому має брати на себе ініціативу, особливо в розвитку державно-приватного партнерства, розробляти та впроваджувати у практику досконалі правові моделі. В такому випадку вона дійсно виступає гарантом забезпечення конституційних прав громадян у сфері охорони здоров'я та надає альтернативні варіанти для їх реалізації. Пропонуємо внести зміни до ст. 1 Закону України «Про державно-приватне партнерство» і зафіксувати таку ознаку партнерства, як розподіл ризиків і відповідальності між приватним партнером та державою (замість:

«передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства»).

Пропонуємо на державному рівні скласти та ввести в дію примірний та типовий договори про надання медичних послуг, де передбачити їх різновиди – договори для надання послуг на постійній основі та договори для одноразових послуг. Нормативне закріплення необхідних умов договору про медичну послугу сприяє зміцненню захисту кінцевого споживача медичної послуги та фіксує підстави й умови для притягнення закладу охорони здоров'я (лікаря) до відповідальності за невиконання або неналежне виконання умов договору. Пропонуємо також доповнити Основи законодавства України про охорону здоров'я положеннями, які закріплюють специфіку державно-приватного партнерства у цій сфері. Такі положення повинні містити сегменти охорони здоров'я, де державно-приватне партнерство може бути реалізовано, а також основні правові межі такого партнерства. Бажано також надати перелік основних приватних партнерів, де окрім спеціалізованих структур (медичні фірми, страхові компанії, виробники та постачальники медичного обладнання тощо) окремо виділити роботодавців та їх об'єднання.

Подальший розвиток економіки і права передбачає дослідження ролі страхових компаній і роботодавців та їх об'єднань у розвитку договірної економіки в охороні здоров'я, їх вплив на підвищення конкурентоспроможності медичних послуг; впровадження ваучерної системи вибору лікувальних закладів і лікарів самими пацієнтами. Розвитку договірних засад також сприятимуть науково обґрунтовані пропозиції конкретних правових моделей державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Основи законодавства України про охорону здоров'я : Закон України № 2801-ХІІ від 19.11.1992 // Відом. Верхов. Ради України. – 1993. – № 4. – Ст. 19.
2. Healthcare: Public Private Partnerships [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/266818/07_PPP_28.11.13.pdf.
3. Конституція України від 28 червня 1996 року // Відом. Верхов. Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
4. Селіванова І. А. Державно-приватне партнерство та інші способи укладання договорів щодо використання державного майна / І. А. Селіванова // Публічне право. – 2014. – № 1 (13). – С. 201–208.
5. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 14.10.2014 № 1702-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 40. – Ст. 524.
6. Сімсон О. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері / О. Сімсон // Вісник Академії правових наук України. – 2011. – № 4 (67). – С. 222-230.

REFERENCES

1. Osnovy zakonodavstva Ukrainy pro okhoronu zdorovia: Zakon Ukrainy 2801-XII vid 19.11.1992. Vidom. Verkhovnoi Rady Ukrainy. 1993. 4. – St. 19.
2. Healthcare: Public Private Partnerships. Retrieved from: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/266818/07_PPP_28.11.13.pdf.
3. Konstytutsiia Ukrainy vid 28 chervnia 1996 roku. Vidom. Verkhovnoi Rady Ukrainy. 1996. 30. St. 141.
4. Selivanova I. A. (2014). Derzhavno-pryvatne partnerstvo ta inshi sposoby ukladannia dohovoriv shchodo vykorystannia derzhavnoho maina. Publichne pravo. 1 (13).
5. Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo : Zakon Ukrainy vid 14.10.2014. 1702-VII. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy.
6. Simson O. (2011). Derzhavno-pryvatne partnerstvo v innovatsiinii sferi. Visnyk Akademii pravovykh nauk Ukrainy. 4 (67).

Стаття надійшла до редакції 19.10.2016.

Т. М. КАМИНСКАЯ

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

О. Е. КОСТЮЧЕНКО

кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права и процесса Университета государственной фискальной службы Украины, Ирпень

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ДОГОВОРНОЙ ЭКОНОМИКИ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ УКРАИНЫ

Статья анализирует правовые возможности развития договорной экономики и внедрения государственно-частного партнерства в системе здравоохранения. Раскрываются потенциальные возможности государства, медицинских учреждений и частных партнеров в развитии отрасли с ее ориентацией на социальный эффект. Высказано предложение о необходимости привлечения в статусе частных партнеров – работодателей, гаранта конституционных прав граждан и контролирующего субъекта – государства. Работа сопровождается предложениями о внесении изменений в Основы законодательства Украины о здравоохранении и Закона Украины «О государственно-частном партнерстве».

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, договорная экономика, здравоохранение, работодатели, медицинские учреждения.

T. M. KAMINSKA

Doctor of science (economy), professor, Professor of economic theory department, Yaroslav Mudryi National Law University

O. Ye. KOSTYUCHENKO

PhD in Law, associate Professor of Department of civil law and process University of the State Fiscal Service of Ukraine

THE LAW PRINCIPLES OF CONTRACTING ECONOMY IN HEALTH CARE OF UKRAINE

Problem setting. The Constitution of Ukraine states that a human life and health are recognized as the highest social value. The mechanism of effective implementation of this rule is still imperfect. One of the urgent tasks is the introduction of contractual regulation of health service provision, combining the benefits of state and market.

Recent research and publication analysis. Typically, scientists of the different disciplines consider the problems of contracting economy, and also public-private partnership separately. But in practice they are intertwined. Therefore, researchers have the task to combine the approaches for modeling the optimal interaction of all participants of the health market.

Paper objective is to analyse the economic and legal frameworks of public-private partnership in Ukrainian health market, and offering the recommendations for improving contractual relations among all participants of the health services.

Paper main body. Historically negotiated economy is qualitatively new stage of development of the market economy. In health care it provides a participation of government as customer and purchaser of the goods and health services. Contracts are also concluded with third parties for the construction of public hospitals or other social projects. The contract provides the legal form of the mutual consent of its members, combining the benefits of state and market regulation of health care. Contracting economy, on the one hand, is a form of state regulation of the economy, and on the other hand, the kind of public-private partnerships. The choice of private partners of the state is competitive, and areas where the partnership is used, adopted by law. Private partners provide greater efficiency and effectiveness than in terms of health care public hospitals.

Ukraine has a rather complicated and expensive procedure conclusion of contract, generating high transaction and opportunity costs. The law does not provide a clear list of grounds for rejection of this partnership for private investors and not offers him an efficient help. Often one-off projects are accepted created by the political will of local councils. Unlike the developed countries, dominated by socially important projects, Ukrainian legislation also covers other projects. The government of Ukraine not rush to attract the private partners, including foreign ones, in health care. The most patients have no legal protection

guaranteed choice of doctor. A fair competition among physicians is absent, wage system is an outdated, which ultimately reduces the quality of medical services and spur the development of contractual relations among health care providers or doctors, the private partner and the patient. Instead, unfair competition is developing for shadow, informal income.

Conclusions of the research. Contracting economy in health care is an integral part of a mixed economic system that is based on the legal, social state. Our recommendation: amend legislation by terms which reinforce the specific public-private partnerships in health care and fix allocation of risks and responsibilities among partners; singled out for this the healthcare segments, the list of major private partners, including employers and their associations; make at macro level and implement the approximate and standard contracts for medical services. Further development of economy and law provides research on the role of insurance companies and employers' associations in the development of the contractual economy, their impact on increasing the competitiveness of health services; implementation of the voucher system of choice of medical institutions and doctors by patients.

Short Abstract for an article

Abstract. This paper analyzes the legal possibilities of the contractual economy and implementation of public-private partnership in the health system. It reveals the potential opportunities of the state, medical institutions and private partners in the development of this industry, with its focus on the social impact. It's suggested the need to involve in the status of private partners the employers and state as guarantor of constitutional rights of citizens and controlling entity. The work is accompanied by proposals for amendments to the Basics Ukrainian legislation on health care and the Law of Ukraine «On public-private partnership».

Key words: public-private partnership, contractual economy, health, employers, health institutions.

УДК 330.123.6:34

О. С. МАРЧЕНКО

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
ol.mar4encko2011@yandex.ua
ORCID ID: 0000-0003-4761-9620



ЮРИДИЧНИЙ КОНСАЛТИНГ У СИСТЕМІ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ¹

Розкрито зміст правової економіки у широкому та вузькому розумінні. Охарактеризовано роль юридичного консалтингу як форми платної правової допомоги та суспільного регулятора економічної поведінки суб'єктів господарювання. Обґрунтовано загальні, інфраструктурні і вмінені функції юридичного консалтингу.

Ключові слова: економіка, право, правова економіка, правова допомога, юридичний консалтинг, функції юридичного консалтингу.

JEL Classification: D40, K0, K42.

Постановка проблеми. У правовій економіці юридичний консалтинг є спеціальним каналом поширення правових знань та інформації, що є важливим напрямом формування у суспільстві правової культури, забезпечення правової поведінки фізичних та юридичних осіб. Зазначене актуалізує дослідження змісту та чинників розвитку юридичного бізнесу, системи його функцій як суспільного інституту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасний період правова економіка є об'єктом міждисциплінарних наукових досліджень – економічних, юридичних, соціологічних, теоретичні здобутки та висновки яких є методологічним фундаментом визначення її багатоаспектного змісту, розкриття

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).

головних характеристик та обґрунтування напрямів і чинників розвитку. Значний внесок у теорію правової економіки належить науковцям кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, серед яких: І. А. Вовк, К. Г. Губін, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська, О. О. Набатова, Л. В. Нечипорук, О. В. Овсієнко, О. О. Чуприна, Л. С. Шевченко [1–10]. Економіко-організаційні аспекти юридичного бізнесу та ринку юридичних послуг розкрито у працях О. А. Карлової, О. М. Левковець, О. О. Хошуляк, Л. С. Шевченко [11–14].

Формулювання цілей. Метою статті є розкриття суспільної ролі юридичного консалтингу як складової правової економіки та форми правової допомоги.

Виклад основного матеріалу. У змісті категорії «правова економіка» сполучаються соціально-економічні та правові аспекти економічної поведінки суб'єктів господарювання. У цьому понятті знаходиться відображення, по-перше, регулююча роль права щодо економіки, по-друге, визначеність права економічними відносинами та його спрямованість на забезпечення їх ефективного здійснення. Отже, вихідними категоріальними клітинками, які є науковим інструментарієм визначення змісту правової економіки, є поняття економіки та права.

Економічна теорія трактує поняття «економіка» як систему економічних відносин між людьми з приводу вибору оптимального способу використання обмежених ресурсів з метою якнайкращого задоволення необмежених потреб.

У змісті категорії «право» сполучаються його філософські і прикладні (нормативні) аспекти. О. Мартишин, аналізуючи нормативізм, соціологічний позитивізм, філософське розуміння права, теорії позитивного права як класичні типи праворозуміння, вказує на зв'язок філософського і прикладного (нормативного) розуміння права: «Філософське розуміння права як і теорії позитивного права, з якими його нерідко плутають і зближують, передбачає існування діючого права і орієнтоване на нього» [15, с. 97]. Як підкреслює О. Грищук, у сучасних юридичних дослідженнях поняття права вже не зводять до сукупності правових норм, які виражають волю держави і забезпечуються її примусовими санкціями, а визначають через надпозитивні соціальні регулятори – справедливість, норми моралі, звичаї, традиції, принципи права, які є категоріями природного права [16, с. 21].

У філософському розумінні право – це «сукупність етичних спільних цінностей (справедливість, порядок, моральність, правдивість, вірність, надійність тощо), що у першості базувалися на ідеї рівності: рівним зобов'язанням повинні відповідати рівні права... сукупність правил, що регулюють людські відносини» [17, с. 357–358]. Виходячи із філософського підходу до характеристики права та розуміння економіки як економічної поведінки, *правова економіка* – це система економічних відносин суб'єктів господарювання, упорядкованих і скоординованих визначеними і визнаними суспільством чи

суспільними групами спільними цінностями (економічними, соціальними, моральними тощо) як регуляторами (правилами) економічної поведінки, що забезпечують їх рівні права, можливості, свободу і справедливість у процесі суспільної співпраці. Трактуювання правової економіки, що пропонується, розкриває її зміст у *широкому розумінні*, який має економічні, соціальні, правові, моральні та інші характеристики.

За нормативістським підходом право є сукупністю норм, що забезпечуються і охороняються державою та виражають її волю. Відповідно до такого (прикладного) визначення права та *правова економіка у вузькому розумінні* – це економіка, що регламентується державою. Це економічна поведінка суб'єктів господарювання, яка здійснюється у правовому полі, визначеному чинним законодавством, це система господарювання під регулюючим впливом держави.

Категоріальна модель правової економіки у широкому і вузькому розумінні подана на рисунку.



Рис. Категоріальна модель правової економіки

Слід підкреслити, що правова економіка у вузькому розумінні як економічна поведінка суб'єктів господарювання, що регулюється державою, характеризується певними неспроможностями («провалами») цього суспільного регулятора, що обумовлює необхідність активізації та значного підвищення ролі інших елементів системи суспільних регуляторів економіки, зокрема громадянського суспільства.

Однією із базових умов правової економіки є формування та розвиток ефективної системи професійної правової допомоги фізичним і юридичним особам як економічним агентам з метою забезпечення правомірності їх економічної поведінки. У ст. 59 Конституції України визначено, що кожен має право на правову допомогу. У випадках, передбачених законом, ця допомога надається безоплатно [18]. Визначаючи зміст правової допомоги, Н. В. Хмелевська обґрунтовано вказує, що вона має місце у межах, які визначають значення права як: здійснюваної державою форми законодавства, системи встановлених або санкціонованих державою загальнообов'язкових правил (норм) поведінки; інтересів певної особи, суспільної групи, які спираються на закон, релігійні постулати, давні звичаї тощо, обумовлені постановою держави, установи тощо, захист інтересів і можливості особи щодо участі у чому-небудь, одержання чогось тощо; обумовлених певними обставинами підстави, здатності, можливості, робити, чинити що-небудь, користуватися чим-небудь [19, с. 147].

М. В. Удод і Ю. Г. Рябочиць вважають, що правову допомогу у широкому розумінні доцільно було б визначити як діяльність, спрямовану на реалізацію та захист прав, свобод і законних інтересів зацікавлених суб'єктів, яка здійснюється уповноваженими на те особами чи органами в порядку і формах, не заборонених законодавством, пов'язана із застосуванням правових норм; у вузькому розумінні правову допомогу варто розглядати як правові заходи, що здійснюються уповноваженими суб'єктами для забезпечення правильної орієнтації в чинному законодавстві конкретною особою, яка перебуває у складних життєвих обставинах та потребує сторонньої допомоги [20].

Правова допомога як форма практичної юридичної діяльності може бути безоплатною і платною. Безоплатна правова допомога гарантується державою та повністю або частково надається за рахунок коштів Державного бюджету України, місцевих бюджетів та інших джерел. У ст. 3 Закону України «Про безоплатну правову допомогу» закріплено право на безоплатну правову допомогу як гарантовану Конституцією України можливість громадянина України, іноземця, особи без громадянства, у тому числі біженця чи особи, яка потребує додаткового захисту, отримати в повному обсязі безоплатну первинну правову допомогу, а також можливість певної категорії осіб отримати без-

оплатну вторинну правову допомогу у випадках, передбачених цим Законом [21]. Безоплатна правова допомога поділяється на:

– первинну – вид державної гарантії, що полягає в інформуванні особи про її права і свободи, порядок їх реалізації, відновлення у випадку їх порушення та порядок оскарження рішень, дій чи бездіяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, посадових і службових осіб. Безоплатна первинна правова допомога включає надання правової інформації, консультацій і роз'яснень з правових питань; складення заяв, скарг та інших документів правового характеру (крім документів процесуального характеру); надання допомоги в забезпеченні доступу особи до вторинної правової допомоги та медіації;

– вторинну – вид державної гарантії, що полягає у створенні рівних можливостей для доступу осіб до правосуддя. Безоплатна вторинна правова допомога включає: захист; здійснення представництва інтересів осіб, що мають право на безоплатну вторинну правову допомогу, в судах, інших державних органах, органах місцевого самоврядування, перед іншими особами; складення документів процесуального характеру.

Таким чином, безоплатна правова допомога (первинна і вторинна) є державною гарантією, яка забезпечує реалізацію та захист їх прав і свобод та рівний доступ до правових знань та інформації.

Платна правова допомога суб'єктам господарювання і населенню у формі надання юридичних послуг є функцією юридичного консалтингу як підприємницької діяльності фахівців з права, метою якої є досягнення певного правового результату та отримання прибутку.

Використання господарюючими суб'єктами послуг юридичного консалтингу сприяє, по-перше, досягненню ними певного рівня адаптивної ефективності, тобто здатності оптимально функціонувати в системі правил і норм ринкової економіки на базі засвоєння і використання правових знань та інформації. По-друге, послуги юридичного консалтингу сприяють підвищенню ефективності використання ресурсів бізнесу, тобто його алокаційній ефективності.

Роль юридичного консалтингу як фактора підвищення адаптивної й алокаційної ефективності господарюючих суб'єктів свідчить про його регулюючий вплив на соціально-економічні відносини в цілому, що дає підстави включити його у систему суспільних регуляторів економічної поведінки. Отже, юридичний консалтинг є складовою правової економіки та чинником її ефективності. Але слід підкреслити, що у певних умовах, що визначаються зовнішніми і внутрішніми національними і міжнародними факторами, юридичний консалтинг може мати негативний вплив на формування і функціонування правової економіки.

Надання юридичних послуг здійснюється юридичними фірмами та індивідуально практикуючими юристами, які є суб'єктами юридичного бізнесу, функції якого слід розділити на загальні і спеціальні.

Загальні функції юридичного бізнесу визначаються його підприємницькою природою. Це бізнес-функції, серед яких: пошуки та певні комбінації ресурсів, антивитратна (мінімізація витрат), забезпечення прибутку, інноваційна та інші. Спеціальні функції юридичного бізнесу є головними напрямками реалізації його призначення (суспільної ролі) як соціального інституту, яке на мікроекономічному рівні полягає у сприянні досягненню цілей фізичних і юридичних осіб у правовому полі шляхом надання їм правової допомоги; на макроекономічному рівні – у забезпеченні і захисті правопорядку у всіх сферах людської діяльності.

Система спеціальних функцій юридичного бізнесу включає:

– власні функції, які розкривають його зміст як професійної діяльності юристів із забезпечення суб'єктів господарювання і населення необхідними правовими знаннями й інформацією – це: а) накопичувальна функція – одержання, збереження і нагромадження головного ресурсу юридичного консалтингу – правових знань та інформації; б) ретранслююча функція – здійснення юристами діяльності з передавання необхідних професійних знань і інформації;

– інфраструктурна функція мінімізації трансакційних витрат, яка реалізується через діяльність юристів, спрямовану на забезпечення ефективних угод на ринку. В умовах інформаційної асиметрії ринкова ціна перестає бути єдиним і достатнім джерелом інформації для суб'єктів господарювання. Поряд із цінovими сигналами, що визначають їх економічну поведінку, все значнішу роль починають відігравати нецінові сигнали, до яких належать знання й інформація, що є змістом професійних порад, рекомендацій, проектів юристів. Використання економічними суб'єктами юридичних послуг юристів є чинником подолання недосконалості інформації та сприяє економії трансакційних витрат;

– вмінені (поставлені) функції, як-то: 1) реалізація функцій права: а) загальносоціальних, до яких належать: інформаційно-пізнавальна; ціннісно-орієнтувальна; ідеологічно-виховна; культурно-історична; комунікативно-компромісна функції; б) суто юридичних функцій – регулятивної, охоронної, захисної [22]; 2) раціоналізуюча функція, яка характеризується тим, що правові знання та інформація, які передаються економічним агентам у процесі юридичного обслуговування, є найважливішими чинниками досягнення ними певних економічних результатів, раціоналізації бізнес-процесів, підвищення ефективності менеджменту тощо; 3) інноваційна функція, реалізація якої спрямована на: по-перше, розробку юридичних новацій та інноваційних юридичних послуг; по-друге, формування правового простору інноваційної ді-

яльності економічних агентів, правового захисту інновацій та інноваторів; 4) регулююча функція – юридичний бізнес безпосередньо впливає на економічну поведінку суб'єктів господарювання, спрямовує її на оптимізацію використання ресурсів у правовому середовищі.

Висновки. Таким чином, спираючись на категорії економіки та права, правову економіку слід визначити: у широкому розумінні як систему економічних відносин суб'єктів господарювання, упорядкованих і скоординованих визначеними і визнаними суспільством чи суспільними групами спільними цінностями як регуляторами (правилами) економічної поведінки, що забезпечують їх рівні права, можливості, свободу і справедливість у процесі суспільної співпраці; у вузькому розумінні – це система господарювання у правовому полі, визначеному чинним законодавством. Юридичний консалтинг, як підприємницька форма практичної діяльності юристів з надання правової допомоги з метою досягнення правового результату та отримання прибутку, є необхідним елементом правової економіки та регулятором економічної поведінки суб'єктів господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Вовк І. А. Як право впливає на економічні відносини: аналіз стадії правового регулювання / І. А. Вовк // Економічна теорія та право. – 2015. – № 3. – С. 89–101.
2. Губін К. Г. Економіко-правові засади розвитку правової економіки в українській системі формування доходів / К. Г. Губін // Екон. теорія та право. – 2016. – № 1. – С. 67–75.
3. Гриценко О. А. Верховенство права в контексті економічної теорії / О. А. Гриценко // Екон. теорія та право. – 2015. – № 3. – С. 77–89.
4. Камінська Т. М. Економічні та правові засади функціонування лікарняних кас у медичному страхуванні / Т. М. Камінська // Екон. теорія та право. – 2014. – № 1. – С. 111–121.
5. Набатова О. О. Поведінковий підхід до економічного аналізу права / О. О. Набатова // Екон. теорія та право. – 2016. – № 2. – С. 67–79.
6. Нечипорук Л. В. Особливості формування страхового ринку в контексті створення правової економіки (на прикладі України і Грузії) / Л. В. Нечипорук, Л. Лордкіпанідзе // Екон. теорія та право. – 2016. – № 1. – С. 56–66.
7. Овсієнко О. В. Правова економіка: зміст та засади функціонування / О. В. Овсієнко // Екон. теорія та право. – 2015. – № 2. – С. 100–109.
8. Шевченко Л. С. Доступність вищої освіти в контексті імплементації Закону України «Про вищу освіту» / Л. С. Шевченко // Екон. теорія та право. – 2015. – № 4. – С. 88–97.
9. Економічна теорія : навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко та ін. ; за заг. ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2016. – 268 с.
10. Круглий стіл «Досягнення та поразки України на шляху розбудови правової економіки» // Екон. теорія та право. – 2016. – № 2.

11. Карлова О. А. Проблеми функціонування регіонального ринку юридичних послуг в умовах міжнародної інтеграції [Електронний ресурс] / О. Карлова. – Режим доступу: <http://mmgh.kname.edu.ua/images/Karlova/29086-56061-1-pb.pdf>.
12. Хошуляк О. О. Ринок юридичних послуг в Україні: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / О. О. Хошуляк. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/sre/2011_7/39.pdf.
13. Левковець О. М. Юридичні послуги у сфері інтелектуальної власності: економічна та соціальна ефективність / О. М. Левковець // Екон. теорія та право. – 2016. – № 3. – С. 67–79.
14. Шевченко Л. С. Юридичний маркетинг: від теорії до практики / Л. С. Шевченко // Екон. теорія та право. – 2016. – № 2. – С. 67–79.
15. Мартышин О. Классические типы правопонимания и «новые теории права» / О. Мартышин // Право України. – 2010. – № 4. – С. 92–99.
16. Грищук О. Принципи права: філософсько-правовий вимір / О. Грищук // Вісн. Львів. ун-ту. Серія юрид. – 2015. – Вип. 61. – С. 16–23.
17. Философский энциклопедический словарь. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 576 с.
18. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/>.
19. Хмелевська Н. В. Розмежування понять «правова допомога» і «юридична допомога» як основа цілісної системи правової допомоги / Н. В. Хмелевська // Вісн. Акад. адвокатури України. – 2012. – № 3. – С. 143–148.
20. Удод М. В. Щодо поняття правова допомога [Електронний ресурс] / М. В. Удод, Ю. Г. Рябочиць. – Режим доступу: <http://www.stationline.org.ua/pravo/65/9796-shhodo-ponyattya-pravova-dopomoga.html>.
21. Про безоплатну правову допомогу : Закон України № 3460-VI від 02.06.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3460-17>.
22. Ісаєва В. В. Функції права: теоретично-правовий аналіз [Електронний ресурс] / В. В. Ісаєва. – Режим доступу : http://kul.kiev.ua/images/chasop/2013_1/uuuuu/45.pdf.

REFERENCES

1. Vovk I. A. (2015) Yak pravo vplyvaie na ekonomichni vidnosyny: analiz stadii pravovoho rehuliuвання. Ekonomichna teoriia ta pravo.
2. Hubin K. H. (2016) Ekonomiko-pravovi zasady rozvytku pravovoi ekonomiky v ukraïnskii systemi formuvannia dokhodiv.
3. Hrytsenko O. A. (2015) Verkhovenstvo prava v konteksti ekonomichnoi teorii. Ekonomichna teoriia ta pravo.
4. Kaminska T. M. (2014) Ekonomichni ta pravovi zasady funktsionuvannia likarnianykh kas u medychnomu strakhuvanni. Ekonomichna teoriia ta pravo.1.
5. Nabatova O. O. (2016) Povedinkovi pidkhid do ekonomichnoho analizu prava. Ekonomichna teoriia ta pravo.
6. Nechyporuk L. V., Lordkipanidze L. (2016) Osoblyvosti formuvannia strakhovoho rynku v konteksti stvorennia pravovoi ekonomiky (na prykladi Ukrainy i Hruzii). Ekonomichna teoriia ta pravo.

7. Ovsiienko O. V. (2015) Pravova ekonomika: zmist ta zasady funktsionuvannia. Ekonomichna teoriia ta pravo.
8. Shevchenko L. S. (2015) Dostupnist vyshchoi osvity v konteksti implementatsii Zakonu Ukrainy «Pro vyshchu osvitu». Ekonomichna teoriia ta pravo.
9. Shevchenko L. S., Hrytsenko O. A., Marchenko O. S. ta in. (2016) Ekonomichna teoriia: navch. posibnyk. Kh. Pravo.
10. Kruhlyi stil «Dosiahnennia ta porazky Ukrainy na shliakhu rozbudovy pravovoi ekonomiky» (2016). Ekonomichna teoriia ta pravo.
11. Karlova O. A. Problemy funktsionuvannia rehionalnogo rynku yurydychnykh posluh v umovakh mizhnarodnoi intehtatsii. Retrieved from: <http://mmgh.kname.edu.ua/images/Karlova/29086-56061-1-pb.pdf>
12. Khokhuliak O. O. Rynok yurydychnykh posluh v Ukraini: problemy ta perspektyvy. Retrieved from: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/sre/2011_7/39.pdf
13. Levkovets O. M. (2016) Yurydychni posluhy u sferi intelektualnoi vlasnosti: ekonomichna ta sotsialna efektyvnist. Ekonomichna teoriia ta pravo.
14. Shevchenko L. S. (2016). Yurydychni marketynh: vid teorii do praktyky. Ekonomichna teoriia ta pravo.
15. Martyshin O. (2010) Klassicheskiye tipy pravoponimaniya i «novyye teorii prava». Pravo Ukraini.
16. Grishchuk O. (2015) Printsipi prava: filosofsko-pravoviy vimir. Visnik Lvivskogo universitetu. Seriya yuridichna. Vip. 61.
17. Filosofskiy entsiklopedicheskiy slovar (1997). M. INFRA-M.
18. Konstytutsiia Ukrainy. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/>
19. Khmelevska N. V. (2012) Rozmezhuvannia poniat «pravova dopomoha» i «iurydychna dopomoha» yak osnova tsilisnoi systemy pravovoi dopomohy. Visnyk Akademii advokatury Ukrainy.
20. Udod M. V., Riabochyts Yu. H. Shchodo poniattia pravova dopomoha. Retrieved from: <http://www.stattionline.org.ua/pravo/65/9796-shhodo-ponyattya-pravova-dopomoga.html>.
21. Zakon Ukrainy «Pro bezoplatnu pravovu dopomohu» № 3460-VI vid 02.06.2011 r. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3460-17>.
22. Isaieva V. V. Funktsii prava: teoretychno-pravovyi analiz. Retrieved from: http://kul.kiev.ua/images/chasop/2013_1/yyyyy/45.pdf.

Стаття надійшла до редакції 04.10.2016.

О. С. МАРЧЕНКО

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

ЮРИДИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ В СИСТЕМЕ ПРАВОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Раскрыто содержание правовой экономики в широком и узком понимании. Охарактеризована роль юридического консалтинга как формы правовой помощи и обще-

ственного регулятора економічного поведіння суб'єктів господарювання. Обоснованы общие, инфраструктурная и вмененные функции юридического консалтинга.

Ключевые слова: економіка, право, правова допомога, юридический консалтинг, функції юридического консалтинга.

O. S. MARCHENKO

Doctor of Sciences (Economics), professor, professor of the Economic Theory Department Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

LEGAL CONSULTING IN THE SYSTEM OF LEGAL ECONOMY

Problem setting. Legal consulting is a special distribution channel of legal knowledge and information in legal economy, that is an important direction for formation legal culture of society, ensuring the legal behavior of individuals and legal entities.

Recent research and publication analysis. A significant contribution to the theory of legal economy belongs to scientists of the Department of economic theory, Yaroslav Mudryi National Law University, including: I. A. Vovk, K. H. Hubin, O. A. Hrytsenko, T. M. Kaminska, O. O. Nabatova, L. V. Nechyporuk, O. V. Ovsienko, O. O. Chuprina, L. S. Shevchenko.

Paper objective. The article's purpose is to reveal the social role of legal consulting as a part of the legal economy and the forms of legal assistance.

Paper main body. The paid legal assistance to business entities and population in the provision of legal services is a function of legal consulting as the business activities of specialists in law, which purpose is to achieve a particular legal result and profit-making. General functions of the legal business are determined by its entrepreneurial nature, special functions are the main directions of realization of its appointment (social role) as a social institution. The system special features of the legal business has its own functions, which reveal its content as the professional activities of lawyers with providing of economic entities and population with the necessary legal knowledge and information, infrastructure function of minimization of transaction costs, imputed (assigned) functions as a social regulator.

Conclusion of the research. Legal consulting, as an entrepreneurial form of practical activities of lawyers for legal aid with the aim of achieving a legal result and profit, is a necessary element of a legal economy and regulator of economic behavior of business entities.

Short Abstract for an article

Abstract. The author has indicated the sense of legal economy in the broad and narrow sense. The article characterizes the role of legal consulting as a form of paid legal assistance and public regulator of economic behavior of business entities. The author substantiates general, infrastructure and imputed functions of legal consulting.

Key words: economics, law, legal economy, legal assistance, legal consulting, legal consulting functions.

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
Hubin@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-6914-0971



О. О. НАБАТОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
olga_nabatova@ukr.net
ORCID ID: 0000-0003-0259-4191



**СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗБУДОВИ
ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНСЬКІЙ СИСТЕМІ
ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ¹**

Охарактеризовано рівень розвитку правової економіки в українській системі формування доходів. Перспективи розбудови правової економіки пов'язано з можливостями реалізації комплексу заходів «сфери – процедури – органи – кадри – контроль». Висвітлено зміст та шляхи запровадження цього комплексу заходів, а також головні перешкоди запропонованим реформам. Викладено можливу послідовність просування реформ.

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).

Ключові слова: реформи в Україні, розвиток конкурентного ладу, відділення бізнесу від влади, конституційна економіка, правова економіка, боротьба з корупцією.

JEL Classification: P21, H00, K00.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси не призвели до формування в Україні правової економіки, тому необхідно визначити головні перешкоди розвитку правової економіки та з'ясувати способи їх подолання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепція правової економіки базується на теорії конституційної економіки, значний внесок у розвиток якої здійснив Дж. Бьюкенен [1]. Теоретичні засади конституційної економіки дістали розвитку у працях Б. Акермана [2], Н. Берггрена [3], В. Блока та Т. Ді-Лоренцо [4], Ф. Фаріні [5, с. 184–222], Л. Хауве [5, с. 223–238] та ін. Виходячи з особливостей економіки розвинених країн Заходу, зазначені автори досліджують проблему ефективності правил та інститутів, у межах яких взаємодіють індивіди, а також процесів, на основі яких формуються ці правила та інститути. Водночас проблемі спрямування економічної діяльності у межі формальних правил та інститутів не приділяється достатньої уваги. Але для України ця проблема є однією з головних і тому потребує додаткового дослідження в межах теорії правової економіки.

Концепцію конституційної економіки та питання її формування у перехідній економіці вивчають Г. М. Андрєєва [6], П. Д. Баренбойм [7], П. О. Добродумов [8], О. В. Скупінський [9], Г. А. Гаджиев, В. І. Лафитський, В. О. Мау, А. В. Захаров, В. Д. Мазасв, Д. В. Кравченко [10] та ін. Віддаючи належне цим дослідникам, не можна не відмітити ігнорування проблеми розвитку конституційної економіки у системі формування доходів. Проте саме ця система є однією з визначальних для розвитку правової економіки. Тому потрібне дослідження у відповідному напрямі.

Формулювання цілей. Мета статті – розкрити стан та перспективи розбудови правової економіки в українській системі формування доходів.

Виклад основного матеріалу. Система формування доходів населення охоплює систему регулювання доходів та систему саморегулювання доходів. Від механізмів формування доходів значною мірою залежать спрямованість зусиль людей та зміст їх економічної діяльності. У джерелі [11, с. 269–305] показано, що в розвинених країнах домінують ринкові конкурентні переваги, засновані на перевазі у використанні законів та механізмів функціонування ринку. А в Україні велику роль відіграють адміністративно-управлінські конкурентні переваги, засновані на перевазі у важелях впливу державної влади.

Якщо в розвинених країнах зусилля людей спрямовуються переважно на створення вартості, то в Україні нерідко значно вигідніше перерозподіляти вартість. Зокрема, підвищення якості продукції чи зниження її собівартості, інтенсифікація маркетингових зусиль, в Україні нерідко не такі вигідні, як налагодження неформальних зв'язків із політиками чи держслужбовцями за-для участі у перерозподілі державної власності, отримання преференцій від держави, створення неконкурентних бар'єрів для інших підприємців. Дуже вигідно, за бездіяльності чи навіть сприяння владних структур, формувати монопольне становище та отримувати на основі цього надприбутки. Не менш цікавий напрям – використання надр України, значна частина доходів від якого за сприяння окремих політиків та держслужбовців оминає народ та акумулюється підприємцями й корупціонерами.

Головні риси сформованої в Україні системи формування доходів населення розкрито у джерелах [12–13]. Велику роль у процесах розподілу та перерозподілу доходів відіграє неформальна взаємодія бізнесу та влади, на основі якої розвивається складна система корупційних відносин. Ця система, несумісна з правовою економікою, розвинулася першою і заблокувала розвиток правової економіки в Україні.

Адже в процесі ринкової трансформації розвиток економічних відносин нерідко випереджав розвиток відповідної нормативно-правової бази, через що виникло багато неформальних інститутів та інституційних пасток. До того ж нормативно-правова база економічної діяльності частково створювалася заради отримання окремими представниками влади корупційної ренти та заради формування деякими підприємцями неринкових конкурентних переваг. Тому нормативно-правове регулювання економіки містить багато норм, що дозволяють чиновникам створювати перешкоди фірмам, або надавати окремим підприємцям преференційні умови ведення бізнесу. Окрім того, протягом двох десятиріч чимало інститутів влади вибудовувалось таким чином, аби надати можливості систематичного стягнення окремими політиками та держслужбовцями корупційної ренти з бізнесу та населення.

Журнал *The Economist* у своєму рейтингу кланового капіталізму у 2016 р. поставив Україну на вкрай непривабливе п'яте місце [14]. Замість розвитку правової економіки в процесі ринкової трансформації у нас сформувався її антипод – складний конгломерат корупційних відносин бізнесу та влади, який унеможливорює формування правової економіки. Адже за правової економіки корумповані політики та чиновники втрачать можливості стягнення корупційної ренти, а нечесні підприємці – неринкові конкурентні переваги та доступ до використання і перерозподілу державних та приватних активів.

Зважаючи на це, можна зрозуміти труднощі, з якими стикаються представники державної влади, що останні два роки здійснюють реформи. Адже існують потужні фінансово-промислові групи та чимало впливових політиків і держслужбовців, яким вигідне збереження статус-кво. Вони здатні «розмивати» реформи, тобто гальмувати їх, нівелювати найбільш радикальні зміни та іноді навіть повертати у зворотний бік.

Вважаємо, що перспективи розбудови правової економіки в українській системі формування доходів тісно пов'язані з можливостями реалізації комплексу заходів «сфери – процедури – органи – кадри – контроль» (СПОКК).

Перша складова СПОКК передбачає скорочення сфер економіки, на основі яких активно розвиваються корупційні відносини. Найбільш масштабним напрямом є розвиток конкурентного ладу, адже він заперечує використання адміністративно-управлінських конкурентних переваг, які пов'язані з корупцією. Суттєвий вплив матиме детінізація економіки, зокрема на основі легалізації деяких видів тіньової діяльності (гральний бізнес, можливо, проституція та ін.), в яких сьогодні генерується величезна корупційна рента.

Необхідно заблокувати офшорні схеми та інші механізми відмивання тіньових доходів та хабарів. Слід забезпечити ефективний захист прав власності задля подолання в Україні рейдерства та пов'язаних із ним корупційних відносин.

Задля детінізації економіки кількість податків необхідно скоротити, а їх рівень – поступово знижувати. Слід спростити адміністрування податків. Податкові пільги як джерело корупційних відносин мають бути скасовані (окрім критично важливих для соціально-економічного розвитку).

Вкрай важливо мінімізувати такий каталізатор корупції, як управління державними підприємствами. В перспективі значну частину держпідприємств можна приватизувати, проте зараз це неможливо зробити за пристойні кошти і тому головне завдання – припинити викачування коштів з держбюджету через ці підприємства. Стратегічні та економічно перспективні підприємства доцільно тимчасово передати в управління авторитетним іноземним компаніям. Інші слід або законсервувати, або передати у довгострокову оренду. Слід забезпечити максимальну прозорість діяльності держпідприємств заради здійснення громадського контролю.

Ще одна важлива сфера-генератор корупційних відносин – землекористування та використання надр – також потребує впорядкування. Зокрема, видобуток бурштину та піску здійснюється нелегально через нерозвиненість законних механізмів видобутку. Кошти від розробки надр мають спрямовуватися на користь народу, а не олігархів чи корумпованих чиновників.

Сфера держзакупівель давно викликає нарікання через масштабні зловживання. Державні закупівлі слід по можливості скоротити або передати у ведення відповідних міжнародних організацій. Решта закупівель мають відбуватися за прозорою схемою ProZorro. Непрозорі закупівлі для оборонного сектору через нібито секретність припустимі лише в обмежених масштабах, скажімо, не більше 10% від державного оборонного замовлення.

Потужними джерелами корупційних відносин є митниця та податкова. Оскільки їх реформування поки що не дало суттєвих результатів, вважаємо за доцільне розглянути можливість передачі митниці та податкової на 5 років в управління іноземним структурам (наприклад, митницям та податковим розвинених країн ЄС). Розбудовані цими структурами механізми та процедури роботи, а також підготовлені кадри мають бути передані Україні після закінчення строку управління.

Зміна процедур роботи державних органів влади передбачає всеосяжну дерегуляцію економіки. Забираючи у чиновників важелі впливу, ми автоматично знижуємо рівень корупції. Оскільки повна відмова від державного регулювання економіки неможлива, слід переходити до автоматично діючих регуляторів та позбавлятися дискреційного регулювання. Адже саме можливість прийняття суб'єктивних рішень конкретними держслужбовцями дозволяє їм «допомогти» або «завадити» фірмам чи фізичним особам, через що розвиваються корупційні відносини. Дискреційною владою доцільно наділяти лише обмежене коло чиновників середнього та вищого рівня, діяльність яких слід ретельно контролювати.

На сучасному етапі розвитку нам потрібна максимально проста, зрозуміла й недвозначна нормативно-правова база, яка виключає подвійність трактувань державними службовцями, виключає варіанти дій, за які можна було б вимагати хабарі.

Третій елемент СПОКК (органи) має відношення до реформування та створення нових державних органів. Безпосередньо розвиток правової економіки та боротьба з корупційними відносинами пов'язані з правоохоронними органами. На сьогодні вже зроблено чимало у цьому напрямі: створено декілька нових антикорупційних органів та відбувається кадрове оновлення старих. Збільшуються зарплати окремих категорій державних службовців. Проте відмічаються і певні недоліки: кадрове оновлення далеко не повне; нові антикорупційні органи дуже повільно формуються та розпочинають свою роботу; антикорупційним структурам надані не всі необхідні для ефективної діяльності повноваження. Суттєвою проблемою є і відсутність антикорупційного суду.

Функції та повноваження державних органів необхідно відкоригувати таким чином, аби позбавити їх потенційних можливостей стягнення корупційної ренти. Повноваження новостворених антикорупційних структур необхідно розширити.

Самого лише реформування державних органів недостатньо. Необхідно вичистити їх від корумпованих кадрів, які є учасниками неформальних корупційних мереж. Адже старі кадри можуть віднайти можливості для стягнення корупційної ренти навіть у реформованих органах. Тому необхідна їх переатестація спеціально створеними структурами з акцентом на ознаках корупційної діяльності, з докладною перевіркою статків та видатків, включаючи всіх пов'язаних осіб. До роботи цих органів слід залучати представників громадськості та українців, що є громадянами країн Заходу.

На перших етапах реформування слід більш активно залучати на керівні посади громадян розвинених країн. Їх статки та видатки ретельно контролюються в країнах Заходу, що само по собі є непоганим запобіжником корупційних дій. Необхідно створити систему соціальних ліфтів, аби освічені й талановиті люди могли обіймати керівні та привабливі посади в правоохоронних органах без хабарів. Задля руйнування корупційних соціальних мереж необхідно регулярно проводити ротацию кадрів.

П'ятий елемент СПОКК – контроль – охоплює дуже багато різних складових, серед яких необхідно відмітити необхідність створення ефективної системи контролю доходів, добробуту та видатків політиків і держслужбовців, а також усіх пов'язаних з ними осіб. Не менш важливо збільшити підзвітність влади народу. Для цього, зокрема, необхідно запровадити практику часткових виборів до представницьких органів влади, а також створити реально працюючі механізми відкликання депутатів та імпічменту посадових осіб, включаючи президента. Слід запровадити відносно простий механізм ініціювання громадянами референдумів. Недоторканність народних депутатів має бути суттєво обмежена.

Через опір тих організацій та осіб, яким вигідне збереження статус-кво, послідовність просування запропонованих реформ може бути такою: спочатку західні партнери України вчиняють тиск на нашу владу, яка починає реформи, що сприяють посиленню інститутів громадянського суспільства та розвитку підзвітності влади. Після цього громадськість більш активно долучається до просування реформ. І лише залучення до цих процесів широких верств населення та зміна менталітету українців дозволять завершити розбудову правової економіки.

Висновки. Замість розвитку правової економіки в процесі ринкової трансформації в Україні сформувався її антипод – складний конгломерат корупційних відносин бізнесу та влади, який унеможливує формування правової економіки. Реформи останніх двох років не змінили кардинально ситуацію, тому необхідно запровадити комплекс заходів «сфери – процедури – органи – кадри – контроль». Початковим імпульсом для реалізації запропонованих реформ може стати тиск західних партнерів, проте розбудова правової економіки неможлива без активної участі інститутів громадянського суспільства та залучення до цих процесів широких верств населення.

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. Ackerman B. Constitutional Economics – Constitutional Politics / B. Ackerman // *Constitutional Political Economy*. – 1999. – No. 10. – P. 415–424.
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. The Elgar Companion to Law and Economics / Edited by Jürgen G. Backhaus. – Second Edition. – Cheltenham : Edward Elgar Publishing Limited, 2005. – 784 p.
6. Андреева Г. Н. Институт собственности в конституциях зарубежных стран и Конституции Российской Федерации : монография / Г. Н. Андреева. – М. : Норма, 2009. – 368 с.
7. Баренбойм П. Д. Философия права и Конституционная экономика // *Очерки конституционной экономики*. – М. : Юстицинформ, 2009. – С. 232–275.
8. Добродумов П. О. Конституційна економіка як об'єкт дослідження / П. О. Добродумов // *Прав. вісн. Укр. акад. банків. справи*. – 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. 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.

12. 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.
13. 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 «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2013. – 850 с.
14. Comparing crony capitalism around the world [Electronic resource] // The Economist. – 2016. – Access: <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2016/05/daily-chart-2>.

REFERENCES

1. Buchanan J. M. (1990). The Domain of Constitutional Economics. *Constitutional Political Economy*, 1(1), 1-18.
2. Ackerman B. (1999). Constitutional Economics – Constitutional Politics. *Constitutional Political Economy*, 10, 415–424.
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), 37–56.
5. Backhaus J. G. (2005). *The Elgar companion to law and economics*. Cheltenham, England: Edward Elgar Publishing Limited.
6. Andreeva G. N. (2009). *Institut sobstvennosti v konstitutsiyah zarubezhnyih stran i Konstitutsii Rossiyskoy Federatsii*. Moskva, Rossiya: Norma.
7. Barenboym P. D. (2009). Filosofiya prava i Konstitutsionnaya ekonomika. In G. A. Gadzhiev (Ed.), *Ocherki konstitutsionnoy ekonomiki* (pp. 232-275). Moskva, Rossiya: Yustitsinform.
8. Dobrodumov P. O. (2010). Konstytutsiina ekonomika yak ob'ekt doslidzhennia. *Pravovyi visnyk Ukrainskoi akademii bankivskoi spravy*, (1), 18–23.
9. Skupinskyi O. V. (2011). Konstytutsiina ekonomika: poniattia ta perspektyvy dlia Ukrainy. *Forum prava*, (1), 909–914. Retrieved from <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/FP/2011-1/11covpdu.pdf>.
10. Gadzhiev G. A., Barenboym P. D., Lafitskiy V. I. (2010). *Konstitutsionnaya ekonomika*. Moskva, Rossiya: Yustitsinform.
11. Shevchenko L. S., Hrytsenko O. A., Kamins'ka T. M. (2014). Nematerialna ekonomika: upravlinnia formuvanniam i vykorystanniam intelektualnoho kapitalu. Kharkiv, Ukraina: Pravo.
12. Shevchenko L. S., Hrytsenko O. A., Kamins'ka T. M. (2010). *Bezpeka liudskoho rozvytku: ekonomiko-teoretychnyi analiz*. Kharkiv, Ukraina: Pravo.
13. 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.
14. Comparing crony capitalism around the world. (2016). Retrieved from <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2016/05/daily-chart-2>.

Стаття надійшла до редакції 06.10.2016.

К. Г. ГУБИН

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

О. А. НАБАТОВА

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

**СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ПРАВОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УКРАИНСКОЙ СИСТЕМЕ
ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ**

Охарактеризован уровень развития правовой экономики в украинской системе формирования доходов. Перспективы развития правовой экономики увязаны с возможностями реализации комплекса мероприятий «сферы – процедуры – органы – кадры – контроль». Освещены содержание и пути внедрения этого комплекса мероприятий, а также главные препятствия предложенным реформам. Изложена последовательность продвижения реформ.

Ключевые слова: реформы в Украине, развитие конкурентного порядка, отделение бизнеса от власти, конституционная экономика, правовая экономика, борьба с коррупцией.

К. Н. HUBIN

Ph. D. in Economics, associate Professor of the Economic Theory Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

О. О. NABATOVA

Ph. D. in Economics, associate Professor of the Economic Theory Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

**THE STATE AND PROSPECTS OF LEGAL ECONOMY
DEVELOPMENT IN THE UKRAINIAN SYSTEM
OF INCOME FORMATION**

Problem setting. The transformation processes in Ukraine did not lead to the legal economy formation, it is therefore necessary to identify the main development obstacles of the legal economy and figure out ways to overcome them.

Recent research and publications analysis. The theory of constitutional economics developed by J. Buchanan, B. Ackerman, F. Farina, N. Berggren, W. Block, and T. DiLorenzo and other. The development of the constitutional economy theory in the conditions of transformation system was carried out by H. M. Andreieva, P. D. Barenboim, H. A. Hadzhyiev, S. Yu. Danylov, P. O. Dobrodumov, V. D. Mazaiev and other. However, the issues of state and prospects of legal economy development in the Ukraine has not received a final decision.

Paper objective. The article objective is to disclose state and prospects of legal economy development in the ukrainian system of income formation.

Paper main body. In Ukraine a major role in the processes of income distribution and redistribution plays an informal interaction of business and government. For the legal economy development is needed to realize a set of reforms «spheres – procedure – bodies – frames – control».

The first component provides for the reduction of the economy sectors, on the basis of which corruption relations are actively developing.

Change of work procedures of the public authorities provides for a comprehensive economy deregulation, transition to the automatically acting regulators and radical reduction of the discretionary power.

The third element (bodies) first in need of the powers expansion of the newly created anti-corruption structures and the establishment of anti-corruption court.

Public bodies need to be cleaned out from corrupt frames, citizens of developed countries should be more actively involved in leadership positions.

An effective control system of income and expenditure of politicians and officials require the introduction and accountability of the government to the people should be increased.

Conclusions of the research. Instead of legal economy development in Ukraine formed the complex conglomerate of corrupt relations between business and power, which makes it impossible the formation of legal economy. The initial impetus for overcoming this conglomerate may be the pressure from Western partners, but the legal economy development is impossible without the participation of civil society institutions and the wide layers of the population.

Short Abstract for an article

Abstract. The level of legal economy development in the Ukrainian system of income formation is characterized. Prospects of legal economy development associated with the realization possibilities of complex measures «spheres – procedure – bodies – frames – control». The author has presented the contents and ways of implementing this complex measures, as well as the main obstacles to the proposed reforms. The author sets out a possible sequence of reforms promotion.

Key words: reforms in Ukraine, the development of a competitive order, separation of business and state, constitutional economy, legal economy, the fight against corruption.

УДК 310.16

І. А. ВОВК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого,
Харків
vovk_iryana@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-9945-6088



ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ДЕМОКРАТІЇ¹

У статті авторка розглядає окремі економічні аспекти демократії. Досліджується вплив таких явищ, як олігархія, корупція, вільна конкуренція, економічний розвиток, соціальна нерівність, на утворення і збереження підзвітної демократії. Наведено умови, за яких перехід до демократичного режиму стає можливим. Крізь призму цих умов розглядається ситуація в Україні.

Ключові слова: економіка, демократія, олігархія, корупція, економічне зростання, соціальна нерівність.

JEL Classification: A11, A12, A13.

Постановка проблеми. Ця стаття присвячена дослідженню окремих економічних аспектів демократії. Зазвичай демократія вивчається філософами, політологами чи юристами, які, природно, використовують специфічну методологію своїх дисциплін для пізнання питань, що їх цікавлять [1–6], не завжди звертаючи достатньої уваги на зв'язки між демократичним політичним режимом і економічною системою. Економічна теорія та її методологічний арсенал дає можливість поглянути на ці зв'язки і тим самим зробити наше розуміння демократії більш об'ємним і об'єктивним. Порівняння економічних систем різних країн (демократичних і авторитарних або країн з різними моделями

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).

демократії) дає вагомий матеріал для роздумів на вічних питаннях: чому використання одних і тих самих механізмів, інститутів, процедур і норм у певних суспільствах призводить до формування сталої або «повної» демократії, а в інших – ні. Крім того, економічна теорія може стати в пригоді для осмислення кореляцій між ринковою економікою і економічним розвитком, з одного боку, і демократією, з іншого боку (і у зв'язку з цим поміркувати з приводу значення для економіки іншого, мовою документів Ради Європи і ЄС, «стовпа» європейських правопорядків – верховенства права).

При цьому ми, звичайно, не намагаємося стверджувати, що економіка детермінує демократію. Очевидно, що суспільний вибір на користь демократії має на меті гарантувати індивідуальну свободу. Навколо співвідношення цих понять точаться дискусії. В. Речицький зазначає, що в США свобода є передумовою демократії, а в Європі – навпаки [7, с. 102–106]. У будь-якому випадку демократична держава є єдиним політичним устроєм, що здатний гарантувати свободу і права людини як її предметне вираження. Вибір на користь свободи зумовлює існування специфічної політичної культури в соціумі, яка, у свою чергу, включає як раціональні, так й ірраціональні складові, які, безумовно, пояснюються різними факторами: пануючим світоглядом, ідеологією, релігією, економікою тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значення економічного чинника для трансформації політичних режимів у демократії згадують такі вчені, як Д. Норт, Б. Вайнгаст, Дж. Уолліс [8], Ф. Фукуяма [9], Ф. Закарія [10]. До цієї теми неодноразово повертаються автори відомого підручника з демократизації за редакцією К. Харпера, П. Бернхагена, Р. Інглхарта, К. Вельцеля [2]. Ми використовуємо ці та інші праці, але не маємо на меті представити весь спектр проблем економічного змісту демократії. Формат статті дає можливість нам зосередитися лише на деяких з них.

Формулювання цілей. У даному випадку ми збираємося дослідити економічні передумови демократії. Іншими словами, ми прагнемо поставити питання і, наскільки зможемо, дати відповідь щодо економічних умов виникнення демократії і зв'язків між демократичною державою та певною економічною системою.

Виклад основного матеріалу. Під демократією в найбільш загальному вигляді розуміють державу, де відбуваються вільні і чесні вибори, які змушують уряд нести відповідальність перед виборцями [2, с. 45]. Це визначення концентрується виключно на політико-правових ознаках демократії: вибори, які можуть бути визнані вільними і чесними, на підставі яких формується уряд, що є підзвітним населенню. Підзвітність означає те, що програма діяльності уряду визначається волевиявленням громадян, а останні через меха-

нізми виборів, петицій, мітингів, народних ініціатив можуть корегувати політику уряду.

Однак наведене визначення не дозволяє побачити, за яких умов уряд стає підзвітним. Варто відрізнити повні демократії, якими є країни ЄС, США, Канада, Австралія тощо, і плебісцитарні демократії (Індонезія, Україна тощо). У повних демократіях урядування є підзвітним народу як джерелу державної влади. Плебісцитарні демократії забезпечують проведення справедливих виборів, але не здатні гарантувати підзвітність уряду.

Чим це пояснюється з економічної точки зору? Плебісцитарні і повні демократії відрізняються за моделлю економіки. З першого погляду це твердження видається дещо дивним, адже якщо відмінності між економікою України і, скажімо, Франції є очевидними, то чи можна говорити про суттєві відмінності економічної системи плебісцитарних Угорщини чи Румунії від їхніх західноєвропейських держав-сусідок з ЄС? І там, і там впроваджені ринкові механізми, конкуренція, єдині європейські стандарти, забезпечені, зокрема, директивами ЄС. Однак відмінності все ж існують.

Проте в плебісцитарних демократіях ринок часто буває штучно монополізований, а конкуренція в тій чи іншій мірі обмежена. В Україні та деяких інших посттоталітарних державах це описується відомим поняттям «олігархія». Олігархами є не просто великі бізнесмени, які володіють значними активами. Олігархія має місце там, де, умовно кажучи, економіку замінює політика. Секрет успіху олігарха в тому, що він має політичний вплив чи навіть політичну владу або політичне представництво, коли його партнери, наймані працівники, особи, з якими він перебуває у відносинах «патрон-клієнт», потрапляють до законодавчих, виконавчих чи судових органів. Політичний вплив чи представництво трансформується в економічні преференції, пільги, занижені викупні ціни при приватизації державного майна чи навіть пряме субсидування державою приватного бізнесу. Ці інструменти можуть мати як формальні прояви (наприклад, законодавчі податкові чи митні пільги), так і неформальні прояви, коли, наприклад, підприємством, що перебуває у державній власності, керує лояльний до певного олігарха менеджмент, який перерозподіляє ресурси підприємства на користь свого патрона.

Олігархія руйнує вільну конкуренцію і шкодить економічному і технологічному розвитку. Олігархічні структури отримують високий рівень дохідності свого бізнесу саме через політичний вплив, а не через розвиток технологій, оптимізацію виробництва, покращення менеджменту тощо. Більше того, відсутність конкуренції є умовою виживання олігархічного бізнесу. Неefективні, погано керовані, не здатні швидко реагувати на нові виклики конгломерати з різнопрофільних активів, де роздрібний продаж продуктів

першого вжитку чи виробництво хліба може сусідити з важкою промисловістю, апріорі не витримують чесної конкуренції з профільними гравцями на ринку. Тож основне завдання олігархів – завадити трансформації економічної системи в бік вільного ринку.

Натомість великий бізнес, який має на меті максимізацію прибутку економічними методами, прагне протилежного: усунення штучних і персоналізованих преференцій, зниження впливу держави на економіку та ін. Щоб побачити цю різницю, можна порівняти бізнес-структури найбільшого польського бізнесмена Яна Кульчика (помер у 2015 р.) і структури українських олігархів першого ряду. У першому випадку йшлося про чітке розділення економічної і політичної влади, у другому випадку принцип є протилежним: політичний вплив і представництво є основним джерелом започаткування, захисту і розвитку бізнесу. При цьому найбагатші поляки контролюють до 3% польської економіки, тоді як найбагатші українці за різними підрахунками – до третини.

Окремим джерелом олігархії є корупція, коли корумповані чиновники діють, виходячи не з публічного інтересу, а власної зацікавленості в тому чи іншому публічно-владному рішенні. Корупція створює проблему для демократії не лишу тому, що є проявом непідзвітності уряду. Вона задає цілком інший вектор діяльності органів публічної влади, формує специфічний державний апарат, спрямований на пошук і максимізацію неформальних прибутків. У країні з високим рівнем корупції формування підзвітного уряду неможливо, оскільки це суперечить внутрішній логіці функціонування гілок влади. Отже, формуванню підзвітної демократії мають передувати зміни економічної системи, дерегуляція бізнесу і руйнування олігархічних структур або недопущення їх створення та забезпечення верховенства права як принципу діяльності держави.

Олігархічна економіка провокує також суттєве майнове і соціальне розшарування суспільства, де більшість населення є дуже бідними і невелика частина надмірно багатими. Так, Е. Лібанова ілюструє проблему соціальної нерівності такими даними:

- заробіток найбідніших платників податків в Україні становить 15 відсотків від загальних трудових доходів (у Європі – 30%);
- середня заробітна платня бідних становить 30% від середньої заробітної плати в країні (у Європі в середньому – 60%);
- заробітки 10% найбагатших становлять 39% від загальних заробітків (у Європі – 25%, у Скандинавських країнах – 20%);
- різниця між 1% найбільш оплачуваних робітників перевищує середні у 13 разів і перевищує середні заробітки 50% найменш оплачуваних робітників у 43,3 разу [11].

Така різюча відмінність не корегується перерозподільними механізмами, які дозволяють боротися з бідністю і знижувати нерівність. Так, Е. Лібанова вказує, що хоча в Україні внесок багатой частини платників податків перевищує внесок бідних, але ця різниця є значно меншою, ніж у розвинутих країнах. Якщо в США багаті сплачують 97,8% податків, а бідні – 2,3%, то в Україні частка внесків багатих платників податків становить 63,7%, а бідних – 36,3%. При цьому 10% платників податків в Україні сплачують 20,2% від загальної суми податкових надходжень з населення, тоді як у США – 70,5%. У свою чергу, 1% найбагатших в Україні платить 4,4% податків від загальних надходжень, а у США – 36,7% [11].

Демократія, безумовно, не є повною соціальною рівністю [2, с. 81] і не має на меті її утвердження. Свобода як головна цінність, що забезпечується демократією, зумовлює, що різні люди з різними здібностями і статусами в різних життєвих ситуаціях досягають різних результатів. Завдання демократії, яка визнає права людини, полягає в тому, щоб забезпечити для більшості юридично рівні стартові можливості, а також підтримати найбільш уразливі групи населення. Однак обмеження соціальної нерівності важливе для того, щоб підзвітна демократія могла скластися, відбутися.

Існують різні підходи до градації людських цінностей чи потреб (наприклад, піраміда потреб Маслоу, цінності самовиживання і самовираження за Р. Інглхартом і К. Вельцелем тощо). Але, очевидно, що якщо ми говоримо про суспільство в цілому, а не конкретних індивідів, задоволення первинних потреб людини завжди передує їх творчій і політичній активності. Ствердження цінності свободи й автономії, а так само похідні від цього, культура контролю за політичною владою і суспільні практики забезпечення такого контролю масово виникають у суспільстві, де більшість населення не мусить боротися за виживання. У протилежному випадку перехід від авторитарної чи тоталітарної моделі правління може призводити до виникнення лише плебісцитарної демократії, де відбуваються вільні вибори, але уряд не є підзвітним і підконтрольним суспільству.

Звичайно, що усунення нерівності має накладатися на певний рівень доходів населення в цілому. Парадокс демократії полягає в тому, що вона у розвинутому стані є найбільш стабільним політичним режимом. На відміну від авторитарних, особливо персоналістських режимів, демократії не знають революцій, повстань, розпаду тощо. Проте утворення демократії завжди пов'язано з нестабільністю, адже стара система влади вже померла, натомість нові інститути урядування тільки зароджуються (оксамитові революції у Східній Європі, частково розпад СРСР тощо). Нестабільність позначається на економіці, об'єктивно впливає на рівень життя населення, провокує сповіль-

нення темпів економічного зростання чи рецесію тощо. В умовах бідності навіть незначне і нетривале погіршення економічних показників призводить до зневіри людей у доцільність демократії. Пасивне суспільство стає ще більш пасивним, адже люди зосереджуються на власному виживанні, а не на політичній активності.

Тож, де та межа, яка дозволить демократії вижити? Ф. Закарія, аналізуючи широкий масив соціологічних даних, указує, що демократія має шанси стати стабільною і за умови, що ВВП країни становить не менше ніж 6000 доларів США на душу населення [10]. Зрозуміло, що тут немає абсолютної кореляції, бо багато авторитарних країн з ресурсною економікою мають більший рівень ВВП, а в деяких авторитарних державах, де рівень ВВП дозволяє трансформуватися в демократію (наприклад, Азербайджан), жорстка влада і зафіксована суттєва соціальна нерівність зводять подібні спроби нанівець.

На нашу думку, навряд чи можна говорити про абсолютно визначені економічні показники. Тим більше, як зазначалося, за ними можуть ховатися достатньо різні за укладом і структурою суспільства із суттєвими відмінностями у сфері економіки, політики і права. Скоріше, варто казати про певні економічні умови, які дозволяють зробити перехід до демократії більш імовірним і сприяють утворенню підзвітного демократичного уряду. До таких умов ми відносимо:

по-перше, відносно низький рівень корупції і ринкову економіку, засновану на вільній конкуренції. Для визначення цих показників можна використовувати, зокрема, Індекс простоти ведення бізнесу, який щороку визначає Світовий банк, Індекс сприяння корупції Transparency International, індекс демократизації Freedom House тощо;

по-друге, відносно невелику соціальну нерівність, для забезпечення якої держава у своїй економічній політиці повинна відшукувати розумний баланс між економічною свободою і стимулюванням підприємництва, з одного боку, і соціальною справедливістю – з іншого;

по-третє, розвиток економіки, який дозволяє створити запит на демократію, зокрема сформувати середній клас, достатньо вільний, щоб не відчувати постійну залежність від держави, і достатньо економічно активний, щоб бути зацікавленим у встановленні чітких і суворо дотримуваних «правил гри» в економіці й інших сферах життя.

Висновки. Сьогодні Україна може бути охарактеризована як плебісцитарна демократія, для якої підзвітне урядування залишається цілком, але не реальною. В Україні зберігається високий рівень корупції. За індексом Transparency International країна посідає 130-те місце у світі. Індекс корупції згідно з дослідженням Freedom House становить 6.00 (1 – найкращий

результат, 7 – найгірший). Експертами World Justice Project корупція визначається як найбільша загроза верховенству права в Україні. Згідно з рейтингом простоти ведення бізнесу Світового банку Україна посідає 80-те місце у світі. ВВП у нашій державі становить 2115,4 доларів США на душу населення в 2015 р., і немає підстав чекати на суттєве економічне зростання за підсумками 2016 р.

Наведене свідчить, що сьогодні немає економічних передумов для утворення сталої підзвітної демократії в Україні. Це не означає, що наш шанс на демократію зганий. Це лише значить, що наш шлях до демократії має цілком зрозумілі проміжні цілі: розвиток економіки, руйнування олігархічної системи, скорочення соціальної нерівності. Без досягнення цих цілей Україна як повноцінна демократія не відбудеться.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Хелд Д. Модели демократии / Д. Хелд ; пер. с англ. М. Рудакова. – 3-е изд. – М. : Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2014. – 544 с.
2. Демократизация : учеб. пособие / сост. и науч. ред. К. В. Харпфер, П. Бернхаген, Р. Ф. Инглхарт, К. Вельцель ; пер. с англ. под науч. ред. М. Г. Миронюка. – М. : Изд. дом Высш. шк. экономики, 2015. – 708 с.
3. Кин Дж. Демократия и гражданское общество / Дж. Кин ; пер. с англ. М. А. Абрамова. – М. : Прогресс-Традиция, 2001. – 400 с.
4. Урбинати Н. Искаженная демократия. Мнение, истина, народ / Н. Урбинати. – М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2016. – 448 с.
5. Стаут Дж. Демократия и традиция / Дж. Стаут ; пер. с англ. А. Георгиева, М. Рудакова. – М. : Прогресс-Традиция : Изд. дом «Территория будущего», 2009. – 464 с.
6. Проблеми теорії права і конституціоналізму у працях М. В. Цвіка / упоряд.: О. В. Петришин, С. В. Шевчук, Д. О. Вовк та ін. ; відп. за вип. О. В. Петришин. – Х. : Право, 2010. – 272 с.
7. Речицкий В. В. Конституційне АБВ / В. В. Речицкий. – Х. : Права людини, 2016. – 408 с.
8. Норт Д. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества / Д. Норт, Д. Уоллис, Б. Вайнгаст ; пер. с англ. Д. Узланера, М. Марковой, Д. Раскова, А. Расковой. – М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2011. – 480 с.
9. Фукуяма Ф. Государственный порядок / Ф. Фукуяма ; пер. с англ. В. Л. Гончаров. – М. : АСТ, 2015. – 668 с.
10. Закария Ф. Будущее свободы: нелиберальная демократия в США и за их пределами / Ф. Закария ; пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Ладомир, 2004. – 383 с.
11. Либанова Э. Украина: глубина неравенства [Электронный ресурс] / Э. Либанова // Зеркало недели. – 2016. – №35. – Режим доступа: http://gazeta.zn.ua/internal/ukraina-glubina-neravenstva_.html.

REFERENCES

1. Held D. Modeli demokratii. – 3-e izd. / D. Held; per. s angl. M. Rudakova. – M.: Izdatelskiy dom «Delo» RANHiGS, 2014. – 544 s.
2. Demokratizatsiya: ucheb. posob. / sost. i nauch. red. K. V. Harpfer, P. Bernhagen, R. F. Inghart, K. Veltsel; per. s angl. pod nauch. red. M. G. Mironyuka. – M.: Izd. dom Vyisshey shkolyi ekonomiki, 2015. – 708 s.
3. Kin Dzh. Demokratiya i grazhdanskoe obschestvo / Dzh. Kin; per. s angl. M. A. Abramova. – M.: Progress-Traditsiya, 2001. – 400 s.
4. Urbinati N. Iskazhennaya demokratiya. Mnenie, istina, narod / N. Urbinati. – M.: Izdvo Instituta Gaydara, 2016. – 448 s.
5. Staut Dzh. Demokratiya i traditsiya / Dzh. Staut; per. s angl. A. Georgieva, M. Rudakova. – M.: Progress-Traditsiya, Izd. dom «Territoriya budushego», 2009. – 464 s.
6. Problemi teorii prava i konstitutsionalizmu u pratsyah M. V. Tsvika / uporyad.: O. V. Petrishin, S. V. Shevchuk, D. O. Vovk ta in.; vidp. za vip. O. V. Petrishin. – Kh.: Pravo, 2010. – 272 s.
7. Rechitskiy V. V. Konstitutsiyne ABV / V. V. Rechitskiy. – Kh.: TOV «Vidavnitstvo «Prava lyudini», 2016. – 408 s.
8. Nort D. Nasilie i sotsialnyie poryadki. Kontseptualnyie ramki dlya interpretatsii pismennoy istorii chelovechestva / D. Nort, D. Uollis, B. Vayngast; per. s angl. D. Uzmanera, M. Markovoy, D. Raskova, A. Raskovoy. – M.: Izd. Instituta Gaydara, 2011. – 480 s.
9. Fukuyama F. Gosudarstvenniy poryadok / F. Fukuyama; per. s angl. V. L. Goncharov. – M.: Izdatelstvo AST, 2015. – 668 s.
10. Zakariya F. Budushee svobody: neliberalnaya demokratiya v SShA i za ih predelami / F. Zakariya; per. s angl. pod red. V. L. Inozemtseva. – M.: Ladomir, 2004. – 383 s.
11. Libanova E. Ukraina: glubina neravenstva // Zerkalo nedeli. – 2016. – № 35 [elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://gazeta.zn.ua/internal/ukraina-glubina-neravenstva_.html.

Стаття надійшла до редакції 11.10.2016.

И. А. ВОВК

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

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕМОКРАТИИ

В статье автор рассматривает некоторые аспекты демократии. Исследуется влияние таких явлений, как олигархия, коррупция, свободная конкуренция, экономическое развитие, социальное неравенство, на образование и сохранение подотчетной («полной») демократии. Приводятся условия, при которых переход к демократиче-

скому режиму становится возможным. Сквозь призму этих условий рассматривается ситуация в Украине.

Ключевые слова: экономика, демократия, олигархия, коррупция, экономическое развитие, социальное неравенство.

I. A. VOVK

Ph.D. in Economics, associate Professor of the Economic Theory Department Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

ECONOMIC ASPECTS OF DEMOCRACY

Problem setting. The article devoted some economic aspects of democracy. Economic theory and its methodological arsenal make it possible to look at this communications, and make our understanding of democracy more volumetric and objective.

Recent research and publication analysis. The meanings of economic factor in transformation of political regimes in democracy remember such scientists as D. North, B. Vaynhast, John. Wallis, F. Fukuyama, F. Zakaria. We use these and other works, but are not intended to represent the whole range of economic problems of democracy. The format of the article enables us to focus only on some of them.

Paper objective. We strive to raise the question and, as far as we can, to give an answer about the economic conditions of the nascence of democracy and democratic communications between government and certain economic system.

Paper main body. In full democracies, the government is accountable to the people as the source of state power. Plebiscitary democracy ensures the holding of fair elections, but cannot guarantee the accountability of government. Moreover, accountability is missing in most authoritarian regimes. How can this be explained from an economic point of view? In our opinion, oligarchic state of the economy, corruption, significant social inequality and poverty are negative impact on accountability

Oligarchy destroys free competition and harms the economic and technological development. The separate source and condition of existence of oligarchy is corruption, when corrupt officials are based on their own interest in public-government decision.

The oligarchic economy also provokes substantial property and social stratification of society, where the majority of the population are very poor and a small part are excessively rich. On the basis of statistical data we show a dramatic difference in the incomes of the poor and the rich Ukrainians. Limitations of social inequality is important in order to accountable democracy could emerge, take place.

So where is the line that will allow to democracy survive? In our opinion, it is hardly possible to speak about absolutely certain economic indicators. Probably worth it to talk about specific economic conditions that help make the transition to democracy more likely: (1) relatively low corruption and market economy; (2) relatively little social inequality.

ity; (3) the development of the economy, which allows you to create a query to democracy, in particular, to form the middle class.

Conclusions of the research. Today Ukraine can be characterized as plebiscitary democracy, which accountable management remains a goal, but not reality. In Ukraine there is a high level of corruption. The above shows that there are no economic prerequisites for the formation of sustainable accountable democracy in Ukraine. This does not mean that our chance at democracy lost. This only means that our path to democracy has understandable intermediate goals: the development of the economy, the destruction of the oligarchic system, the reduction of social inequality. Without achieving these goals Ukraine as a full-fledged democracy will not take place.

Short Abstract for an article

Abstract. The article considers some economic aspects of democracy. The impact of phenomena such as oligarchy, corruption, free competition, economic development, social inequality is investigated. The author shows the conditions under which the transition to a democratic regime becomes possible. The situation in Ukraine is viewed through the prism of these conditions.

Key words: economy, democracy, oligarchy, corruption, economic growth, social inequality.

УДК 330.16:340.11

О. В. ОВСІЄНКО

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
olga_ovsienko@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-6467-9396



О. О. ЧУПРИНА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
geraklus@yandex.ru
ORCID ID: 0000-0002-4546-2669



**ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ТА ПРАВО:
АНАЛІЗ ВЗАЄМОДІЇ¹**

Виявлено та розкрито взаємозв'язки між тіньовою економікою та правовою системою. Доведено, що правовий каркас вітчизняної економіки створює достатню економічну мотивацію для масового перебування її суб'єктів у неформальному секторі. Визначено умови економічної зацікавленості учасників неформального сектору у створенні та дотриманні ефективних норм і правил господарської поведінки.

Ключові слова: тіньова економіка, неформальні економічні відносини, правова система, витрати законслухняності, витрати позалегалності.

JEL Classification: B41, K00, O17.

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).

Постановка проблеми. Тіньова економіка в Україні вже давно набула системного характеру: навіть за офіційними оцінками у I кварталі 2015 р. її обсяг склав 47% від ВВП [1, с. 4]. Прийнято вважати, що поширення неформальних економічних відносин тісно пов'язане з нераціональністю правового режиму, внаслідок чого переваги участі у тіньовому секторі перевищують збитки. Незважаючи на масове суспільне невдоволення ситуацією, що склалася, помітні зрушення у правовому режимі, спрямовані на подолання перешкод тінізації, майже відсутні. Ураховуючи, що формування системи права відбувається у відповідь на об'єктивні потреби суспільства, можна зробити припущення про вигідність тіньової діяльності, яка блокує запит на формування правової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зв'язки між тіньовою економікою та інститутом права активно досліджуються в економічній науці (С. Баранов [2], Г. Беккер, О. Бессонова [3], П. Гуттман, С. Ковальов, Ю. Латов [4], Л. Колеснікова [5], М. Ромер, Е. де Сото [6], В. Танзі, Е. Файг, К. Харт, Ф. Шнайдер [7] та ін.). Теоретичною платформою цих досліджень є неоінституціональний підхід, згідно з яким економічні суб'єкти порівнюють витрати й доходи, пов'язані з дотриманням законів, та витрати й доходи, зумовлені переходом у неформальний сектор. Найбільш системно цей підхід представлений у роботах Е. де Сото, який пояснює готовність діяти поза законом раціональною оцінкою витрат законслухняної поведінки. Е. де Сото виходить із того, що вади державного регулювання та недосконалість правової системи призводять до збільшення таких витрат та стають причиною поширення неформальних економічних відносин. Методологія де Сото підводить до того, що суб'єкти тіньового сектору економічно зацікавлені в удосконаленні правового режиму [6, с. 177]. Проте системний характер тіньового економічного порядку у вітчизняній господарській системі змушує сумніватися у вірності такого припущення.

Формулювання цілей. Метою статті є виявлення та розкриття взаємозв'язків між тіньовою економікою та правом, а також визначення умов економічної зацікавленості учасників неформального сектору у створенні та дотриманні ефективних норм і правил господарської поведінки.

Виклад основного матеріалу. Аналіз взаємодії тіньової економіки та права доцільно проводити за двома напрямками:

– по-перше, оцінюючи вплив правової системи на розвиток неформальних господарських відносин, для чого необхідно виявити та розкрити ті особливості правового режиму, які створюють у суб'єктів господарювання стійку економічну мотивацію для переходу в тіньовий сектор та подальшої активної участі у ньому;

– по-друге, оцінюючи вплив тіньової економіки на формування та функціонування правового режиму господарської діяльності, що дасть можливість визначити економічні передумови зацікавленості суб'єктів неформального сектору в удосконаленні норм правового режиму, а також виявити суб'єктів, які можуть виступити провайдерами суспільних змін.

Такий аналіз, на нашу думку, доцільно будувати на принципах, що дають можливість абстрагуватися від конкретної ролі суб'єкта у господарському процесі та перейти до аналізу його поведінки як громадянина, який оцінює економічну вигідність системи права. Традиційно у новій інституціональній теорії такими принципами є:

– принцип методологічного індивідуалізму, згідно з яким «усі економічні феномени пояснюються через індивідуальні дії економічних агентів» [8, с. 8]. Оскільки для поточного аналізу принципово важливо оцінювати витрати законслухняності або нелегальності саме для окремих індивідів, а не для інституціональних суб'єктів (фірма, держава), методологічний індивідуалізм, незважаючи на критику, якої він активно зазнає (див., зокрема, [8]), є найбільш придатним принципом, адже «дозволяє... розглядати поведінку фірм у термінах максимізації корисності менеджерів, які реально контролюють ту чи іншу фірму, так само і державу – у термінах максимізації корисності чиновників, політиків або груп з однорідними економічними інтересами» [9, с. 36];

– принцип обмеженої раціональності, згідно з яким економічні суб'єкти прагнуть діяти раціонально, але у дійсності мають цю здатність лише в обмеженій мірі [10, с. 44–52]. Утілюючи цей принцип, суб'єкти порівнюють витрати, пов'язані з дотриманням вимог правового режиму, з витратами на здійснення неформальної діяльності. Одна з найбільш відомих спроб виявити якісний склад таких витрат та оцінити їх кількісно належить Е. де Сото. Витрати законслухняності розглядаються ним як сума витрат доступу (на реєстрацію бізнесу, придбання ліцензій, землевідведення тощо) [6, с. 132–133] та витрат продовження діяльності (сплата податків, бюрократичні процедури, дотримання стандартів, втрати від неефективної системи судочинства, негарантованість прав власності тощо) [6, с. 133–150]. До витрат позалегалності віднесено витрати на ухилення від покарання (у тому числі хабарі), витрати на трансферт ресурсів з неформального сектору до легального (непряме оподаткування, інфляційні витрати, різниця у проценті на запозичений капітал), витрати, пов'язані з порушенням контрактів, витрати на використання не-контрактного права [6, с. 151–170].

З одного боку, передбачається, що перехід до неформального сектору здійснюється, якщо витрати на законслухняну поведінку перевищують витрати, пов'язані з діяльністю в тіньовому секторі. З другого боку, легалізую-

чись, суб'єкт автоматично позбавляється витрат на ведення тіньової діяльності. Однак такий підхід потребує розширення та уточнення, адже не враховує щонайменше двох важливих аспектів:

– по-перше, фігурантами неформального сектору є не тільки суб'єкти, зайняті продуктивною діяльністю, а й суб'єкти, які уможливають «тіньовий економічний порядок» (чиновники-корупціонери) та обслуговують його (власники конвертаційних центрів, банків-мийок тощо). Їх діяльність апіорі неможлива в межах закону;

– по-друге, поза увагою залишаються особливості «сірого» сегмента тіньової економіки [5, с. 58–61], де економічна діяльність має двоїстий характер та відбувається частково за законом, а частково поза його межами.

З огляду на це принцип раціональності передбачає не просто оцінку витрат законослухняності/позалегалності, а чисті переваги, які можуть бути оцінені як різниця між доходами і витратами законослухняності та доходами і витратами позалегалності. Найчастіше економічна мотивація участі в тіньовому секторі містить такі складові.

1. *Уникнення витрат, пов'язаних з регулюванням бізнесу.* Ця складова для вітчизняних економічних суб'єктів є важливою, але не принциповою. Незважаючи на те, що витрати, зумовлені недосконалістю дозвільних процедур, є значними (див. таблицю), більшість суб'єктів не може їх уникнути при переході у тіньовий сектор, оскільки працює в його «сірому» сегменті. На жаль, точні дані про структуру тіньової економіки в Україні навести неможливо, оскільки спеціальні дослідження з цього приводу не проводилися. Проте визнання того, що «суб'єкти економічної діяльності активно використовували схеми приховування частини прибутків, у тому числі такі, як поширення збитковості та неплатежів в економіці» [1, с. 4], свідчить про переважання саме «сірого» сегмента, де економічна діяльність відповідає чинному законодавству, але періодично виходить за межі правового поля [5, с. 58].

Т а б л и ц я

**Окремі показники рейтингу сприятливості ведення бізнесу
«Doing Business – 2016» (складено за даними [11])**

Показники	Україна	Європа та Центральна Азія	ОЕСР
Кількість податкових платежів на рік	5,0	19,2	11,1
Час, витрачений на підготовку звітності та сплату податків на доходи корпорацій, на додану вартість та відрахувань на соціальне забезпечення, годин/рік	350,0	232,7	176,6

Закінчення таблиці

Показники	Україна	Європа та Центральна Азія	ОЕСР
Час на прикордонний та митний контроль при експорті/імпорті, годин/рік	26/52	28/23	15/9
Час, витрачений на оформлення документів при експорті/імпорті, годин/рік	96/168	31/27	5/4
Вартість оформлення документів при експорті/імпорті, доларів США	292/292	144/108	36/25
Час, витрачений на підключення до системи електропостачання, днів/рік	263	118,5	77,7
Вартість підключення до системи електропостачання, % доходів на душу населення	795,3	440,2	65,1

За таких умов удосконалення правового режиму регулювання бізнесу, на-самперед шляхом усунення адміністративно-регуляторних бар'єрів (наприклад, заходи, вжиті останнім часом в Україні [1, с. 14–16]), є вагомим чинником зміни співвідношення між витратами законотручності та позалегалності. Якщо витрати законотручності зменшаться, у частини суб'єктів може з'явитися мотивація для легалізації. Але оскільки це не єдиний мотиваційний чинник, ефективність його дії має оцінюватися тільки в сукупності з іншими чинниками.

2. *Уникнення податків.* Чиста вигода оцінюється як співвідношення додаткових доходів, з одного боку, та відповідальності за несплату податків, а також витрат, пов'язаних з трансфертом капіталу з неформального до формального сектору, з другого боку. Найбільш поширеними способами уникнення податків є: 1) оптимізація зобов'язань; 2) ухилення від сплати.

У першому випадку ризики відповідальності мінімальні, адже формально діяльність не є протиправною. Тому економічні суб'єкти концентруються на оцінці ефектів від розширення власних споживчих можливостей та витрат на «легалізацію» доходів. Важливу роль у цьому процесі відіграє порівняння вигод, набутих від реалізації конституційно закріплених прав, та власних витрат, пов'язаних з їх утіленням. Оскільки користування деякими правами (окремі складові соціального забезпечення, медичне забезпечення) не викликає в індивіда додаткових особистих витрат (наприклад, за Конституцією України медичне забезпечення є безкоштовним), економічно вигідною для працездатного зайнятого населення стає мінімізація офіційно отриманих доходів. Актуальність «економії» посилюється значними за обсягом тіньовими

платежами, які індивідам доводиться здійснювати при отриманні різноманітних послуг – освітніх, медичних, адміністративних. Таким чином, унормований у Конституції України господарський порядок створює достатню економічну мотивацію у значної групи населення для переходу в неформальний сектор. Раціональним способом поведінки стає саме напівлегальна діяльність.

У другому випадку, коли економічні суб'єкти повністю ухиляються від сплати податків, витрати на уникнення покарання, а також втрати від понесеної відповідальності можуть бути значними. Тому така діяльність менш поширена, ніж податкова оптимізація, та охоплює або надрентабельні зaborонені види активності (торгівля зброєю, наркотиками, людьми), або ті види активності, які не пов'язані зі значним порушенням закону та прав інших суб'єктів (разові підробітки тощо).

За таких умов актуальним напрямом протидії тіньовій економіці може стати: по-перше, відновлення у конституційному господарському порядку порушеного зв'язку між соціально-економічними правами та обов'язками громадян; по-друге, ускладнення трансферту капіталу з неформального до формального сектору, насамперед шляхом запровадження моніторингу витрат, обмеження готівкового обігу в розрахунках.

3. *Розширення неоплаченого доступу як до приватних ресурсів* (використання нелегальної праці; штучно створена асиметрія у реалізації контрактних прав), *так і до суспільних* (набуття особливих режимів ведення бізнесу завдяки використанню влади для реалізації приватних бізнес-інтересів). Зазначимо, що в багатьох випадках це відбувається на формально законних підставах, тому витрати на уникнення відповідальності мінімальні. Так, обмеження, установлені НБУ на вилучення повної суми вкладів, термін яких завершився (2014–2015 рр.), суперечать чинному законодавству, проте саме ними вимушено керувалися комерційні банки, отримавши неоплачений доступ до приватних ресурсів. На жаль, відповідальність за такі дії розмита: при зверненні до судової системи відповідачем стає сторона, яка порушила контрактні угоди, а не конкретні представники колегіальних державних інститутів, які прийняли завідомо неправові рішення та змусили керуватися ними сторони приватної угоди. Це підживлює корупційне поле та мотивує групи з особливими інтересами більш активно брати участь у процесі отримання «ренти влади».

4. *Утворення доходів, джерелом яких є тіньова економіка*: доходів від інфраструктурного забезпечення тіньового сектору (зокрема, трансферту капіталу з легального до нелегального сектору та навпаки); доходів від використання владних або експертних повноважень (хабарі, «відкати» тощо). Оцінка чистих переваг зводиться до порівняння величини доходів та витрат на їх отримання, у тому числі витрат на уникнення покарання. В обох випадках значну роль в оцінці витрат відіграє складність легалізації доходів: чим

вона вища, тим менші чисті переваги. Важливо вказати і на те, що персоніфікувати осіб, які використовують владні повноваження задля реалізації бізнес-інтересів, доволі важко, оскільки найчастіше суб'єктами рішень про розподіл ресурсів є колегіальні державні органи.

5. *Захист прав власності та збереження активів.* Як правило, пов'язаний для суб'єкта неформального сектору із систематичними витратами на уникнення покарання та розголошення інформації. Проте ці витрати можна розглядати і як своєрідні інвестиції у підтримку необхідних контактів з представниками влади, які значно спрощують подальшу участь у неоплаченому використанні ресурсів, що не належать суб'єкту. Слід указати на те, що за сучасних умов дешевшим способом збереження активів є їх захист іноземними системами права.

Висновки. Мотиви участі економічних суб'єктів у тіньовому секторі господарювання багато в чому визначаються правовим режимом регулювання господарської діяльності. Адже економічні суб'єкти оцінюють чисті переваги участі у неформальному секторі як різницю між доходами й витратами законослужняності та доходами й витратами позалегалності.

Аналіз ключових переваг, які отримують від участі в тіньовій економіці українські суб'єкти господарювання, показав, що правовий каркас вітчизняної економіки створює достатню економічну мотивацію для масового перебування її суб'єктів у неформальному секторі. Його найбільшими вадами є: недосконалість дозвільних процедур та численні адміністративно-регуляторні бар'єри на шляху розвитку бізнесу; порушення зв'язку між соціально-економічними правами та обов'язками громадян (коли користування деякими правами, зокрема окремими складовими соціального та медичного забезпечення, не зумовлює додаткових особистих витрат); розмитість відповідальності за прийняття владними суб'єктами рішень, які впливають на розподіл ресурсів. У результаті відбувається викривлення мотивів господарської поведінки. Для індивідів є економічно вигідним правовий режим, який заохочує участь у тіньовому секторі. Це гальмує активізацію суспільних зрушень у сфері розбудови правової економіки. Тому подальші дослідження в цій сфері доцільно спрямувати на визначення конкретних заходів, які б сприяли підвищенню економічної зацікавленості громадян у формуванні ефективних норм господарської поведінки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Тенденції тіньової економіки в Україні (I квартал 2015 р.) [Електронний ресурс] / М-во екон. розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <file:///C:/Users/ADM/Downloads/ТЕНДЕНЦІЇ%20ТІНЬОВОЇ%20ЕКОНОМІКИ%20.pdf>.

2. Баранов С. О. Тіньова економіка: сутність, причини, соціально-економічні наслідки та шляхи подолання в Україні / С. О. Баранов // Вісн. Нац. акад. держ. упр. при Президенті України. – 2015. – № 3. – С. 47–55.
3. Бессонова О. Э. Институциональный кризис и возможности его преодоления / О. Э. Бессонова // Обществ. науки и современность. – 2014. – № 4. – С. 77–86. – Режим доступа: http://razdatok.narod.ru/Bessonova_Olga_Ernestovna.html.
4. Латов Ю. В. Теневая экономика : учеб. пособие / Ю. В. Латов, С. Н. Ковалев ; под ред. В. Я. Кикотя, Г. М. Казиахмедова. – М. : Норма, 2006. – 336 с.
5. Колесникова Л. А. Неформальный сектор: издержки «переходности» или отражение социального самосознания? / Л. А. Колесникова // Обществ. науки и современность. – 2002. – № 5. – С. 48–65.
6. De Soto E. The Other Path: The Economic Answer to Terrorism / Ernando de Soto. – N. Y. : Basic Books, 2002. – 273 p.
7. Schneider F. The Shadow Economy: An International Survey / Friedrich Schneider, Dominik H. Enste. – Cambridge University Press, 2016. – 226 p.
8. Кирдина С. Г. К переосмыслению принципа методологического индивидуализма : доклад / С. Г. Кирдина. – М. : Ин-т экономики РАН, 2013. – 54 с.
9. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория : монография / А. Е. Шаститко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Экон. фак. МГУ : ТЕИС, 2002. – 591 с.
10. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting / Oliver E. Williamson. – N. Y. : The Free Press, 1985. – 450 p.
11. Doing Business – 2016 [Електронний ресурс] : Economy Rankings / World Bank Group. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/>.

REFERENCES

1. Tendenciya tin'ovoyi ekonomiky' v Ukrayini (I kvartal 2015 r.) / Ministerstvo ekonomichnogo rozvy'tku i torgivli Ukrayiny' (2015). Retrieved from: <file:///C:/Users/ADM/Downloads/ТЕНДЕНЦІЇ%20ТІНЬОВОЇ%20ЕКОНОМІКИ%20.pdf>.
2. Baranov S. O. (2015). Tinova ekonomika: sutnist, prychny, sotsialno-ekonomichni naslidky ta shliakhy podolannia v Ukraini. Visnyk Nats. akad. derzh. upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy, 3. 47–55.
3. Bessonova O. E. (2014). Institytsionalnyi krizis i vozmozhnosti ego preodoleniya. Obschestvennyie nauki i sovremennost, 4. 77–86.
4. Latov Yu, Kovalev S. N. (2006). Tenevaya ekonomika. M. : Norma.
5. Kolesnikova L. A. (2002). Neformalnyiy sektor: izderzhki «perehodnosti» ili otrazhenie sotsialnogo samosoznaniya? Obschestvennyie nauki i sovremennost, 5. 48–65.
6. De Soto E. (2002). The Other Path: The Economic Answer to Terrorism. N. Y. : Basic Books.
7. Schneider F., Enste D. H. (2016). The Shadow Economy: An International Survey. Cambridge University Press.
8. Kirdina S. G. (2013). K pereosmysleniyu printsipa metodologicheskogo individualizma. M. : Institut ekonomiki RAN.

9. Shastitko A. E. (2002). Novaya institutsionalnaya ekonomicheskaya teoriya. M. : Ekonomicheskii fakultet MGU, TEIS.
10. Williamson O. (1985). The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting. N. Y. : The Free Press.
11. Doing Business – 2016. (2016). Economy Rankings / World Bank Group. Retrieved from: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/>

Стаття надійшла до редакції 09.10.2016.

О. В. ОВСИЕНКО

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

Е. А. ЧУПРИНА

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

**ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА И ПРАВО:
АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

Выявлены и раскрыты взаимосвязи между теневой экономикой и правовой системой. Доказано, что правовой каркас отечественной экономики создает достаточную экономическую мотивацию для массового пребывания ее субъектов в неформальном секторе. Определены условия экономической заинтересованности участников неформального сектора в создании и соблюдении эффективных норм и правил хозяйственного поведения.

Ключевые слова: теневая экономика, неформальные экономические отношения, правовая система, издержки законопослушания, издержки вилегальности.

O. V. OVSIENKO

Ph.D. in Economics, associate Professor of the Economic Theory Department Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

O. O. CHUPRINA

Ph.D. in Economics, associate Professor of the Economic Theory Department Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

**THE SHADOW ECONOMY AND LAW:
THE ANALYSIS OF THE INTERACTION**

Problem setting. The subjects of the shadow sector is economically interested in its improvement. However, the systemic nature of the shadow economy in Ukraine makes one doubt the loyalty of such assumptions.

Recent research and publications analysis. The communications between the shadow economy and law Institute have been actively studied in Economics (S. Baranov, G. Becker, O. Bessonova, P. Guttman, S. Kovalev, Yu. Latov, L. Kolesnikova, M. Romer, E. de Soto, V. Tanzi, E. Feige, K. Hart, F. Shnyder, and others). The theoretical platform of these studies is the neo-institutional approach, most systematically presented in the works of E. de Soto.

Paper objective. The article's purpose is to determine the conditions of economic interest of the participants of the informal sector in the creation and observance of effective norms and rules of economic behavior.

Paper main body. The author determines the basic directions of the analysis of the interaction between the shadow economy and law: identifying features of the legal regime that create in individuals sustained economic motivation to switch to the shadow sector; the definition of the economic preconditions the concernment of the constituent entities of the informal sector in improving the system of law. The author analyzed key benefits that get from participation in the shadow economy Ukrainian business entities.

Conclusions of the research. The article is proved that the legal framework of the domestic economy creates sufficient economic motivation for mass stay of its subjects in the informal sector: imperfection licensing procedures and numerous administrative and regulatory barriers in the way of business development; interruption of the connection between socio-economic rights and duties of citizens; the blur of responsibility for the adoption decisions of the power actors that affect the allocation of resources. The result is distorted motives of economic behavior. As a result, of the motives for economic behavior are distorted.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is proved that the legal framework of the domestic economy creates sufficient economic motivation for mass stay of its subjects in the informal sector. The article is determined the conditions of economic interest of the participants of the informal sector in the creation and observance of effective norms and rules of economic behavior.

Key words: shadow economy, informal economic relations, the legal system, the costs of compliance, costs illegality.

UDCC 346.22

D. V. ZADYKHAYLO

Doctor of Sciences (Law), Professor,
Head of the Economic Law Department,
Yaroslav Mudryi National Law University,
Kharkiv
hoslaw@nulai.edu.ua
ORCID ID: 0000-0001-7612-7639



SYSTEM OF GOVERNMENT MACROECONOMIC REGULATION AS A COMPLEX OBJECT OF THE LEGISLATIVE FRAMEWORK

The article considers the necessity of indication of a macroeconomic policy as a separate segment in a system of directions of the government economic policy. In this context, the author takes notice of complicated synergetic nature of macroeconomic regulation relations, which is concerned with a number of subjects of certain sectors of law and the legislation. Therefore, the author sets the problem to form a single multi-sectoral legal mechanism of the government macroeconomic regulation, taking into account its extreme social significance.

Key words: economic policy, government macroeconomic regulation, economic legislation codification, inter-sectoral law institution.

Problem setting. Most likely, there is a close dialectic relation between failures of legal regulation of economic relations and «failures of democracy» and «failures of a government» with reference to stable development of a society. Particularly, under conditions of the sketchy and fragmentary legal framework of the government macroeconomic regulation, governmental officials, who were elected for a determined term, apply regulatory instruments in temporary politically motivated inter-

ests. Consequences of macroeconomic regulation quality as well as an influence of a government on the national economy state frequently manifest themselves in the days of other generations of political and governmental figures and, sometimes, the people of Ukraine. Thus, the government can irresponsibly, non-transparently, and even opaquely encourage the following processes under the mentioned conditions in the process of the macroeconomic regulation of national economy processes: a) external and internal government debts, which will burden the next generations of the Ukrainian citizens; b) depletion of natural resources being object to a property right of the people of Ukraine in favor of several tens of determined beneficiaries, which leads to devastation of funds of national wealth belonged to current and future generations of the citizens of Ukraine; c) accumulation of investment problems, especially concerned with renovation of technical infrastructure, recovery of ecologically polluted productive territories seeking for government investments, which are postponed or shifted onto governmental officials of next cadences of public power; d) indulgent of mass labor migration of the Ukrainian citizens to other countries, which temporary enables to decrease escalation of unemployment, but creates extreme dangers of mass labor migration in Ukraine from Asian countries in the future; e) non-professional manipulations of an exchange rate of the national currency with the reference to the main world currencies, which are aimed at attainment of temporary political interests, in favor of achievement of short-term saturation of the internal market by imported goods and services that harms domestic producers renovating own technological basis or, on the contrary, in favor of earning extra profits by exporters, which are accumulated abroad; f) long-term ignoring requirements of country technological safety, which leads to failures of country defensive capability and a loss of own sovereignty owing to fatal technological underdevelopment.

Quality and effectiveness of a government economic policy, its general national nature, and adherence to democratic procedures of its formation and implementation are a common feature of all the mentioned and many other phenomena. In this context, the government economic policy can be defined as a form of implementation of own sovereign economic policy and corresponding functions that is institutionalized as a peculiar type and a process of activity, a mechanism of which contains formation and performing an officially accepted algorithm of application of legal means of the government influence on the sense, the structure, and dynamics of internal and external economic relations, macroeconomic properties of market equilibrium through corresponding correction of the content of the legal economic order for the purpose of gaining determined qualitative and quantitative properties of national economic system functioning and providing economic democracy and sovereignty of Ukraine.

In turn, an economic and legal policy of the government, which is based on statements of the constitutional economic order, an economic policy of the government, and a scientific economic and legal doctrine as well as a policy fixed in the content of government programs of economic development as an obligatory, structural, and instrumental component, is an imperative conceptual position of the government regarding directions and the content of further development of economic legislation, improvement of the practice of its application, optimization of the legal economic order as such.

Recent research and publication analysis. Legal aspects of formation and application of certain directions of the government economic policy, particularly innovative, energetic, investment, pharmaceutical, industrial, and external economic ones, have been researched in dissertations of a number of scientists such as O. M. Davydiuk, O. Yu. Bytiak, V. V. Kudriavtseva, V. I. Kukhar, A. I. Denysov, K. S. Pysmenna, V. A. Yusupov, K. O. Stadnyk, K. V. Plavshuda, etc.

Nevertheless, there is lack of complex system researches of a government macroeconomic policy, forms, and means of application of own economic functions through formation of a corresponding legal economic order under modern economic conditions.

Paper objective. The article objective is to actualize a matter concerned with the necessity of formation of a multi-branch and integral legal mechanism for the government macroeconomic regulation and to substantiate expediency of formation of a corresponding normative module for the increase of effectiveness of the legislative activity in this sphere.

Paper main body. The government macroeconomic policy influences the state of aggregated figures of functioning of the economy through correction of various micro-processes such as total solvent demand, total savings and funds of investment resources, dynamics of competitiveness of goods and services, scales of the import and export activity, an unemployment rate, labor resources quality, etc. Such policy encompasses general properties of the national economic organism such as a technological level of production, the state of internal market monopolization, a degree of integration into the world economy, peculiarities of cyclical processes in the domestic economy, et al. A significant part of economic policy directions, particularly credit and monetary, budgetary, tax, structural and branch, investment, anti-inflation, employment, and the internal market increase policies, are implemented in the sphere of macroeconomic relations. These directions should jointly provide macroeconomic equilibrium.

In general, in particular cases a legislator only establishes an opportunity to apply some or other macroeconomic regulators and certain governmental bodies, which are eligible for exercising corresponding powers. The macroeconomic regu-

lation of the national economic system concerns social interests of entrepreneurs, consumers, employers, investors, importers, exporters, citizens, who have savings in bank deposits, market entities, who plan to begin own business in prospect. The necessity of detailed legislative regulation of all aspects of such government activity is obvious to the mentioned subjects. Such distinctness can be substantiated by constitutional and legal requirements of providing lawfulness in the government activity as well as anti-corruption aspects, requirements for restriction of direct application of macroeconomic regulation in favor of some or other groups of business entities, etc. All these measures should encourage responsible exercising powers of the government in the economic sphere.

Finally, the author determines that a society is eligible for bringing the mentioned sphere of the government activity under control, transforming the public macroeconomic power into the understandable, responsible, transparent one, and turning it into an effective participator of functioning of the national economic system to advantage of the people of Ukraine.

The government macroeconomic policy is the most complicated and responsible part of its economic policy. Correspondingly, this policy requires a precise and integral legal mechanism of its implementation. The economic science defines a financial policy as a mean of macroeconomic regulation, which, in turn, is divided into instruments of a policy of state revenues (fiscal policy), a policy of state expenditures, and monetary policy (money and credit policy). The latter includes operations of the National Bank of Ukraine in the open market, which are related to regulation of money supply, a compulsory reservation policy that determines accessibility of loans, and an accounting policy (refinancing policy) (V. M. Sokolynskyi, 2010).

At the same time, a current macroeconomic policy is an art of optimization of joining means of at least financial and monetary policies. This property is one of influential factors of the necessity related to formation of an integral functionally self-sufficient legal mechanism.

On the whole, the government macroeconomic policy as the main body of its economic policy encompasses a significant part of directions and mechanisms of the latter, particularly credit and monetary, currency, investment, budgetary, fiscal, external economic, anti-inflation, and employment policies, in order to achieve the state of macroeconomic equilibrium in the national economic system.

Under the current Ukrainian legislation, means and mechanisms of the macroeconomic regulation are divided among the economic, budgetary, fiscal, natural resource, and agrarian legislations in accordance with sectoral affiliation of the mechanisms and means. Such situation impedes system application of the mechanisms and means. Contrary to requirements of Article 19 of the Constitution of

Ukraine, subordinated normative acts contain a significant portion of legal regulation of application of the mentioned measures.

Thereby, it is expedient to create a single system multi-sectoral normative legal complex, which would provide system functioning of the mechanism of government macroeconomic regulation within the framework of legislation. The author thinks that complex codification of the legislation in the sphere of the government macroeconomic regulation of the national economy should be a legislative form of its practical implementation (D. V. Zadykhaylo, 2013).

It is worth mentioning that modernization and extension of the content of the current Economic Code of Ukraine as well as formation of a subordinated multi-level hierarchic system of sub-sectoral and institutional codifications are general tendencies of development of the codification process in the sphere of economic legislation (D. V. Zadykhaylo, 2010).

The necessity of a process of further codification of the economic legislation is substantiated by its extreme amount and dynamics, the significant degree of collision, a peculiar request for system economic and legal regulation based on complex nature of its objects.

The author determines the following criteria of expedience of sub-sectoral codifications of the economic legislation:

- existence of basic codification in the form of the Economic Code of Ukraine;
- the necessity of system regulation of complicated objects, particularly markets of certain goods and services;
- certain directions of the government economic policy related to such objects;
- a considerable amount and fragmentary nature of sources of the normative and legal framework of a corresponding object;
- a high degree of defectiveness of legislation in a certain sphere, which cannot be overcome through fragmentary improvement of the content of its sources.

Simultaneously, it is worth noticing that improvement of modern economic relations raises an issue of formation of inter-sectoral systematization of legislation. Taking into account the current division of subjects among agrarian, ecological, financial, administrative, civil, and labor law and legislation, the author has determined that a number of economic relations remain beyond the subject of economic and legal regulation. Norms of Article 4 of the Economic Code of Ukraine contain methodology of such delimitation of relations in the economic sphere. It is worth mentioning that regulatory potentials of the mentioned sectors taken as a whole should conduce to formation of a general view of the legal framework for statics and dynamics, micro- and macro-levels of functioning of a society economic system – a system of its economic relations.

A social need for the legislative framework of the most actual mechanisms of providing functioning of economic relations in the macroeconomic format empha-

sizes that processes of unification and specialization of the law as well as processes of further differentiation and integration (depending on an effect desired by a legislator and direct participators of legal relations) are inherent to development of the law. Particularly, the differentiation, including its subject sectoral, sub-sectoral, and institutional levels, is intended for providing of more precise, and, finally, differentiated legal regulation on the macro-level scale of social relations. At the same time, neglecting even subject and sectoral delimitation, integration of the normative material is intended for providing system and potentially synergetic legal regulation on the basis of parameters of the micro-level scale of social processes. Such integration and integrative systematization of law norms should be in conformity with a corresponding macro-object within a system of social relations. Its parts and components, which have their own «responsible» sectoral rights and legislations, should entirely or partially obey purposes of providing effective functioning of common system-forming relations, which conduce to the interaction between elements of such social system. Such elements should comprise factors of production, property rights to them and their subjects, rights to usage and involvement of the mentioned factors in the economic activity, and a production process. In general, the author means natural resources, energy resources, monetary funds, intellectual property objects in the form of innovational products, labor capability of citizens, etc. The very entrepreneur (a business entity), who composes production factors into the organized entrepreneurial activity, is an economic system element. Consumers, who can be disintegrated or organized, exacting or inclined to enforce own consumptive policy in a market, or passiveness, are separate elements of the system. Certainly, a government and other subject of the public power, which must provide public interests in a mechanism of functioning of such system and the legal economic order, form a separate segment of the economic system through a system of power (organizational and economic) relations.

Conclusion of the research. It is worth noticing that there is no mechanism of useful and definitive convergence of the different sectoral normative material in the interests of the system legislative framework of the economic relation sphere in itself. Nowadays, the mentioned problem has not assumed an appropriate level of importance. Solution of this problem would enable to create a complex inter-sectoral normative module «Macroeconomic Law» in the process of organizing the legislative activity. In general, the practical aim of similar or other integrative modules and systematization of different sectoral normative and legal material consists in achievement of target harmonization of regulation of heterogeneous, complicated, integral, and autonomous social relations combined by margins of a particular macro-object. Firstly, to attain this goal, there is a need to provide the system interaction of the mentioned different sectoral mechanisms towards a de-

terminated and common legal influence. Such subject integration of different sectoral normative material assumes especial importance under conditions of the current social and political escalation regarding a corresponding complex of social relations, which forms the necessity of formation of an independent and substantiated government policy in this sphere. In turn, enforcement of such policy requires activation of the administrative influence of the government on a corresponding object of administration. Formation of «Macroeconomic Law» and macroeconomic relations leads to actualization of creation and functioning of a complex and effective mechanism for public administration of economic processes.

Therefore, inter-sectoral integration is systematization of normative and legal regulation aimed at providing integrity and effectiveness of implementation of the government policy, essential instrumental structuredness, formation of common goals, and a corresponding system of means. Processes of formation of the inter-sectoral normative and legal modules should conduce to processes of inter-system legal unification of the legal means, formation of new mechanisms of their interaction in accordance with government policy purposes, and conduce to formation of real complex inter-sectoral institutions, which take the form of corresponding legislative acts.

In this context, the macroeconomic law as a functional system multi-sectoral normative and legal module in a frame of reference of the national law is intended for structural joining of corresponding economic, agrarian, financial, labor, social, and axillary law institution, which should provide enforcement of an effective macroeconomic policy in the form of a single macro-mechanism of legal regulation. This policy should be aimed at maintenance of necessary internal and external balances and other macroeconomic properties of functioning of the national economic system through active government regulation. (Usage of a collocation «government regulation of macroeconomic processes» in Article 5 of the Economic Code of Ukraine is symptomatic). At the first stage of such legislative systematizing activity, it is important to provide target convergence of particular institutions of budgetary, fiscal, and economic law.

Consequently, the author proposes to form virtual modules of multi-sectoral complex normative and legal regulation of macroeconomic objects. This would be especially important for enhancement of qualitative effectiveness of the legislative process. At the second stage, the author suggests to consider a separate practical form of implementation of virtual normative integration through acceptance of a number of different sectoral complex laws of Ukraine, which would regulate certain sectors and clusters in the national economy, development of which multiplies.

Taking into account extreme capital concentration existing within the main holding unions of companies, which is referred to as oligarchic, the author notices

that an economic strategy of development of such holdings, including production amount, quantity of companies, quantity of employed persons, concentration of financial capital, etc., is of considerable importance. Thus, a format of relations between the government and one or several oligarchic holdings is a format of macroeconomic relations between their subjects. Therefore, the author thinks that potential public and private partnership is a form of macroeconomic regulation of the national economy on conditions of coincidence of a country development strategy and corresponding holdings.

Thus, further improvement, development, and detailing legal forms of public and private partnership on the basis of the current Law of Ukraine «On Public and Private Partnership» is one of important factors for improvement of collaboration between governmental bodies and business entities.

Legislative sources of systematization of norms, which provides macroeconomic government regulation, encompass institutions of the Law of Ukraine «On the National Bank of Ukraine», the Economic Code of Ukraine, the Budgetary and Tax Codes of Ukraine as well as specific normative and legal acts such as the Law of Ukraine «On Public and Private Partnership» in a case of its significant modernization.

Other subject peculiarities of such partnership might have been the main direction of amendment of the Law of Ukraine «On Public and Private Partnership». Implementation of an investment and innovative project, which solve public, regional, or local problems, would be a key direction. Therefore, parties would fix mutual obligations, particularly regarding means of government and local support of implementation of such projects. We should directly acknowledge weak conceptual, juridical, and technical aspects of the current Law of Ukraine «On Public and Private Partnership». Particularly, a list of features of such partnership, which is detailed in Article 1 of the mentioned law, should be supplemented by obligatory public importance of a purpose of such partnership, implementation of its project, and the necessity of investing considerable amounts of funds or other property values, which are not affordable for local or state budgets, in such project. As a result, implementation of national scale projects can play the role of a multiplier of the national economy increase and influence macroeconomic parameters of its functioning.

REFERENCES

1. Давидюк О. М. Технологія як об'єкт господарсько-правового регулювання : монографія / О. М. Давидюк. – Х. : ФІНН, 2010. – 176 с.
2. Битяк О. Ю. Господарсько-правове забезпечення функціонування електроенергетичного ринку України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / О. Ю. Битяк. – К. : [б. в.], 2010. – 20 с.

3. Кудрявцева В. В. Кодифікація інвестиційного законодавства України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / В. В. Кудрявцева. – Х. : [б. в.], 2010. – 20 с.
4. Кухар В. І. Господарсько-правове забезпечення державної інвестиційної політики в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / В. І. Кухар. – Х. : [б. в.], 2008. – 20 с.
5. Денисов А. І. Господарсько-правове забезпечення технологічної безпеки держави : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / А. І. Денисов ; Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого. – Х., 2016. – 20 с.
6. Пісьменна К. С. Господарсько-правове забезпечення стимулювання розвитку суднобудування та судноремонту : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / К. С. Пісьменна. – Х. : [б. в.], 2008. – 19 с.
7. Юсупов В. А. Господарсько-правове забезпечення зовнішньоекономічної політики держави : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / В. А. Юсупов. – Х. : [б. в.], 2009. – 20 с.
8. Стадник К. О. Господарсько-правова політика в сфері законодавства про економічну концентрацію : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / К. О. Стадник ; Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого. – Х., 2016. – 22 с.
9. Плавшуда К. В. Господарсько-правове регулювання металургійного виробництва в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / К. В. Плавшуда ; Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого. – Х., 2016. – 20 с.
10. Макроэкономическое регулирование, роль государства и корпораций : учеб. пособие / под ред. В. М. Соколинского. – М. : КНОРУС, 2010. – 248 с.
11. Задихайло Д. В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.04 / Д. В. Задихайло ; Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». – Х. : [б. в.], 2013. – С. 7.
12. Задихайло Д. В. Кодифікація інноваційного законодавства: окремі концептуально-правові підходи / Д. В. Задихайло // Вісник Академії правових наук України : зб. наук. пр. – Х. : Право, 2010. – №4 (63). – С. 177–185.

Стаття надійшла до редакції 04.10.2016.

Д. В. ЗАДЫХАЙЛО

доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КАК КОМПЛЕКСНЫЙ ОБЪЕКТ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В статье поставлено научное задание выделения в системе направлений экономической политики государства ее отдельного сегмента – макроэкономической политики. В этом контексте обращено внимание на сложную синтетическую природу

отношений макроэкономического регулирования, которые включают в себя отношения, составляющие предметы целого рода отдельных отраслей права и законодательства. Таким образом, поставлено задание создать единый полиотраслевой правовой механизм государственного макроэкономического регулирования, исходя из его чрезвычайной социальной важности.

Ключевые слова: экономическая политика, хозяйственно-правовая политика, кодификация хозяйственного законодательства, государственное макроэкономическое регулирование.

Д. В. ЗАДИХАЙЛО

доктор юридичних наук, професор, завідувач кафедри господарського права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Харків

СИСТЕМА ДЕРЖАВНОГО МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯК КОМПЛЕКСНИЙ ОБ'ЄКТ ЗАКОНОДАВЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Постановка проблеми. Обрані на визначений термін посадові особи вищих органів державної влади в умовах ескізного і фрагментарного правового забезпечення державного макроекономічного регулювання використовують його інструменти в тимчасових політично вмотивованих інтересах. Віддалені наслідки якості макроекономічного регулювання, як і в цілому впливу держави на стан національної економіки, часто виявляють себе вже за інших поколінь політичних і державних діячів, а інколи народу України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Правові аспекти формування та реалізації окремих напрямів економічної політики держави, зокрема інноваційної, енергетичної, інвестиційної, фармацевтичної, промислової та зовнішньоекономічної, розроблялись у дисертаційних дослідженнях такими вченими, як: О. М. Давидюк, О. Ю. Битяк, В. В. Кудрявцева, В. І. Кухар, А. І. Денисов, К. С. Письменна, В. А. Юсупов, К. О. Стадник, К. В. Плавшуда та ін.

Формулювання цілей. Саме у сфері макроекономічних відносин реалізується хоча і не вся, але значна частина напрямів економічної політики, зокрема кредитно-грошової, бюджетної, податкової, структурно-галузевої, інвестиційної, антиінфляційної, зайнятості, зростання внутрішнього ринку тощо, що власне і мають сукупно забезпечити макроекономічну рівновагу. Отже, метою цієї статті є актуалізація питання необхідності створення полігалузевого, але цілісного правового механізму макроекономічного державного регулювання та обґрунтування доцільності створення відповідного нормативного модуля для підвищення ефективності законотворчої діяльності в цій сфері.

Виклад основного матеріалу. Макроекономічна політика держави своєю діяльністю впливає на стан агрегатних показників функціонування економіки через ко-

рекцію різноманітних мікропроцесів на кшталт сукупного платоспроможного попиту, сукупних заощаджень і накопичень інвестиційних ресурсів, динаміки стану конкурентоздатності товарів та послуг, масштабів експортно-імпоротної діяльності, рівня безробіття та якості трудових ресурсів тощо. Така політика враховує також загальні властивості національного економічного організму, такі як технологічний рівень.

За чинного законодавства України засоби і механізми макроекономічного регулювання розподілені за їх галузевою приналежністю між господарським, бюджетним, податковим, природоресурсним, аграрним законодавством, що зашкоджує системному їх застосуванню. Значна частина правової регламентації застосування цих засобів та механізмів міститься у підзаконних нормативно-правових актах у супереч вимогам ст. 19 Конституції України.

У зв'язку з цим доцільно створити єдиний системний полігалузевий нормативно-правовий комплекс, що забезпечив би системне функціонування механізму державного макроекономічного регулювання в режимі законності. Як уявляється, законодавчою формою його практичної реалізації має бути комплексна кодифікація законодавства у сфері макроекономічного державного регулювання національної економіки.

Висновки. Механізму змістовної і навіть дефінітивної конвергенції різногалузевого нормативного матеріалу в інтересах системного законодавчого забезпечення сфери економічних відносин як таких не створено. Можливо, що сьогодні названа проблема не набула необхідного рівня її свідомої актуалізації, з тим щоб хоча б у процесі організації законотворчих робіт створити комплексний міжгалузевий нормативний модуль «Макроекономічне право».

Коротка анотація статті

Анотація. У статті здійснено постановку наукового завдання необхідності виділення в системі напрямів економічної політики держави її окремого сегменту – макроекономічної політики. У цьому контексті звернуто увагу на складну синтетичну природу відносин макроекономічного регулювання, що зачіпає цілу низку предметів окремих галузей права і законодавства. Таким чином, поставлено наукове завдання створити єдиний полігалузевий правовий механізм державного макроекономічного регулювання, ураховуючи його надзвичайну суспільну значимість.

Ключові слова: економічна політика, державне макроекономічне регулювання, кодифікація господарського законодавства, міжгалузевий правовий інститут.

УДК 346:334.7+347.72

Д. І. ПОГРІБНИЙ

кандидат юридичних наук,
доцент кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
lawukraine@gmail.com
ORCID ID: 0000-0003-3147-8683



**ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОЇ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ
ПРОЦЕСУ АДАПТАЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО
КОРПОРАТИВНОГО ЗАКОНОДАВСТВА
ДО СТАНДАРТІВ ЄС**

Статтю присвячено визначенню сучасних завдань щодо гармонізації та адаптації вітчизняного законодавства до корпоративного законодавства ЄС. Проведено аналіз правової регламентації діяльності суб'єктів корпоративних правовідносин в Європейському Союзі. Зокрема, досліджено генезис та основні тенденції правової регламентації діяльності суб'єктів корпоративних правовідносин. Визначено можливі шляхи більш ефективної імплементації норм корпоративного законодавства ЄС у вітчизняне законодавство у світлі виконання зобов'язань, визначених Угодою про асоціацію України з ЄС.

Ключові слова: корпоративне законодавство ЄС, корпоративні правовідносини, правова регламентація адаптації, гармонізація законодавства.

Постановка проблеми. Аналіз ситуації, що склалася на сьогодні, указує на недостатність переконливих підстав для того, щоб безпелеяційно звітувати про остаточне подолання негативних наслідків системної світової економічної кризи. Отже, з'явилась нагальна необхідність фундаментального економіко-правового обґрунтування соціально-економічних змін, що відбуваються сьогодні. У таких складних умовах перед Україною постає актуальне завдання успішної інтеграції вітчизняної економіки у світовий економічний простір, але з обов'язковим забезпеченням інтересів національного товаро-

виробника. Створення такого гнучкого балансу в сучасних умовах домінування транснаціональних корпорацій у світі є великою дилемою, але створення життєздатних механізмів правового регулювання відповідних соціально-економічних відносин стане запорукою забезпечення національної економічної безпеки України [1].

Процес перетворення світового господарства в єдиний ринок товарів, послуг, капіталу, робочої сили і знань є по суті глобалізацією. Це є більш висока стадія інтернаціоналізації, її подальший розвиток. Отже, коли світ був єдиним ринком лише для невеликого числа компаній, мова йшла про інтернаціоналізацію. Коли ж ринок став єдиним для десятків тисяч транснаціональних корпорацій, то стало можливим говорити про нове явище, а саме глобалізацію. Вона охоплює процеси інтернаціоналізації економіки, розвитку єдиної системи світових зв'язків, зміни й ослаблення функцій національної держави, активізації діяльності транснаціональних недержавних утворень [2].

Аналіз якісних факторів сучасної ринкової економіки свідчить про те, що становлення корпорацій у нашій країні проходить у складних умовах збереження інвестиційного голоду. І це, незважаючи на постійне вдосконалення механізмів регулювання корпоративних відносин. У цій ситуації існує об'єктивна потреба у створенні й упровадженні загальноєвропейських стандартів і правил.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням, що розглядаються в статті, приділяється чимало уваги з боку іноземних та вітчизняних правників та економістів. Зокрема, науково-теоретичне підґрунтя дослідження становлять роботи таких науковців, як: Д. В. Задихайло, О. М. Вінник, І. В. Спасибо-Фатєєва, Т. В. Кашаніна, О. Р. Кібенко, І. А. Селиванова, В. М. Кравчук, О. В. Щербина, Н. С. Глусь, А. Г. Бобкова, О. М. Давидюк, В. К. Мамутов, Д. Деніелс, і праці інших науковців.

Формулювання цілей. Основна мета викладеного матеріалу – це аналіз та визначення можливих шляхів більш ефективної імплементації норм корпоративного законодавства ЄС у вітчизняне законодавство у світлі виконання зобов'язань, визначених Угодою про асоціацію України з ЄС.

Виклад основного матеріалу. Організація Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР) спільно зі Світовим банком, Міжнародним валютним фондом та іншими міжнародними інституціями ініціювала в 1998 р. глобальну програму зі створення універсальних стандартів та норм корпоративного управління, націлену на істотне поліпшення національних систем корпоративного управління. Ці міжнародні стандарти й повинні надалі (після прийняття їх урядами країн, міжнародними організаціями, діловими колами

державного та приватного секторів економіки) стати частиною національного законодавства.

Процес запозичення правового досвіду Європейського Союзу (далі – ЄС) отримав в Україні форму адаптації законодавства. При цьому адаптація – це правотворчий процес застосування набутого міжнародного досвіду в будь-якій галузі права й впровадження його норм у національне законодавство. Питання адаптації законодавства України до законодавства ЄС постало перед нашою державою після підписання 14 червня 1994 р. Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими співтовариствами та їх державами-членами (надалі за змістом – Угода про партнерство та співробітництво). У ст. 51 цього документа закріплено, що «важливою умовою для зміцнення економічних зв'язків між Україною та Співтовариством є зближення існуючого та майбутнього законодавства України із законодавством Співтовариства. Україна вживе заходів для забезпечення того, щоб її законодавство поступово було приведено у відповідність до законодавства Співтовариства» [3]. До такого законодавства відноситься і корпоративне, причому останнє займає пріоритетне місце. Отже, одним із найважливіших векторів адаптації українського законодавства до законодавства ЄС у зазначеній Угоді було визнано право компанії.

Наступним важливим кроком у цьому процесі стало прийняття в 2004 р. Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу, затвердженої Законом України від 18.03.2004 р. [4]. У Програмі зазначено, що в Україні створено основні політико-правові та організаційні засади адаптації законодавства. Адаптація законодавства України є планомірним процесом, що включає декілька послідовних етапів, на кожному з яких повинен досягатися певний ступінь відповідності законодавства України до *acquis* Європейського Союзу. У розділі 2 Програми зазначено, що *Acquis communautaire* (*acquis*) – правова система Європейського Союзу, яка включає акти законодавства Європейського Союзу (але не обмежується ними), прийняті в рамках Європейського співтовариства, Спільної зовнішньої політики та політики безпеки і Співпраці у сфері юстиції та внутрішніх справ. З урахуванням етапів адаптації законодавства визначаються етапи виконання цієї Програми.

Наріжним каменем продовження євроінтеграційного вектору розвитку України в цілому та поглиблення процесу наближення вітчизняного корпоративного права до стандартів Європейського Союзу стало підписання Угоди про асоціацію України з ЄС (повна назва – Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони). Угода про

асоціацію між Україною та ЄС готувалась відповідно до законодавчо закріплених пріоритетів зовнішньої політики України: Стратегії інтеграції України до ЄС (1998 р.), Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та Європейськими співтовариствами та їх державами-членами (1994 р.), інших документів, які разом визначали пріоритети європейського напрямку розвитку України та передбачали створення інституційних інструментів реалізації цих пріоритетів. Політичну частину Угоди було підписано 21 березня 2014 р., економічну частину – 27 червня 2014 р. Угоду про асоціацію з ЄС було ратифіковано Верховною Радою України Законом від 16.09.2014 р. [5].

Згідно зі ст. 114 Угоди про асоціацію сторонами визнається важливість адаптації законодавства України до законодавства ЄС, а також наша держава приймає обов'язок забезпечення досягнення сумісності з правом Європейського Союзу не тільки чинного, але й майбутнього законодавства. Норми глави 13 Угоди про асоціацію передбачають, що Україна бере на себе зобов'язання поступово наблизити вітчизняне корпоративне законодавство до законодавства ЄС у строк від 2 до 4 років з дати набрання чинності цією Угодою [6].

На підставі Вербальної ноти [7] перебіг зазначених строків адаптації корпоративного законодавства України до норм законодавства ЄС, визначених у Додатках до Угоди про асоціацію, розпочався 01.11.2014 р. Таким чином, Україна повинна до 01.11.2016 р. наблизити своє законодавство до законодавства ЄС шляхом упровадження положень таких джерел корпоративного права ЄС, як:

– Перша Директива Ради № 68/151/ЄЕС від 09.03.1968 р., із змінами та доповненнями, внесеними Директивою № 2003/58, про узгодження гарантій, які вимагаються державами-членами від товариств у розумінні п. 2 ст. 58 Договору про заснування ЄС з метою захисту інтересів учасників та третіх осіб, з огляду на встановлення рівності таких гарантій у всьому Співтоваристві [8];

– Друга Директива Ради № 77/91/ЄЕС від 13.12.1976 р., із змінами та доповненнями, внесеними Директивами № 92/101/ЄЕС та № 2006/68/ЄС, про координацію захисних заходів, які вимагаються державами-членами від товариств у розумінні п. 2 ст. 58 Договору про заснування ЄС з метою захисту інтересів учасників та третіх осіб, з огляду на створення акціонерних товариств, збереження та зміни капіталу, з метою забезпечення рівності застосування таких гарантій [9];

– Одинадцята Директива Ради ЄС № 89/666/ЄЕС від 21.12.1989 р. про вимоги щодо розкриття інформації філіями, які відкриті на території держав-членів товариствами певних видів, що регулюються правом іншої держави [10].

Отже, предметом регулювання зазначених Директив є відносини, пов'язані з: розкриттям інформації товариствами та відокремленими підрозділами іноземних товариств; визнанням недійсними угод товариства; визнанням товариства недійсним; формуванням капіталу товариства та зміною його розміру; викупом власних акцій.

До 1 листопада 2017 р. Україна повинна наблизити своє законодавство до законодавства ЄС шляхом упровадження положень таких джерел корпоративного права ЄС, як:

– Третя Директива Ради № 78/855/ЄЕС від 09.10.1978 р. про злиття акціонерних товариств, що базується на ст. 54 (3) (g) Договору про заснування ЄС, із змінами та доповненнями, внесеними Директивою № 2007/63/ЄС [11];

– Шоста Директива Ради № 82/891/ЄЕС від 17.12.1982 р. про поділ акціонерних товариств, що базується на ст. 54 (3) (g) Договору про заснування ЄС, із змінами та доповненнями, внесеними Директивою № 2007/63/ЄС [12];

– Дванадцята Директива Ради № 89/667/ЄЕС від 21.12.1989 р. стосовно одноосібних приватних компаній з обмеженою відповідальністю [13];

– Директива № 2007/36/ЄС Європейського парламенту та Ради від 11.07.2007 р. про реалізацію окремих прав акціонерів компаній, внесених у реєстр [14].

Цим блоком Директив, положення яких підлягають впровадженню в корпоративне законодавство України, охоплюються питання реорганізації у формі злиття (приєднання), поділу (перетворення); правового статусу товариства однієї особи; використання певних прав акціонерів у лістингових компаніях.

До 1 листопада 2018 р. Україна повинна наблизити своє законодавство до законодавства ЄС шляхом впровадження положень таких джерел корпоративного права ЄС, як:

– Директива № 2004/25/ЄС Європейського парламенту та Ради від 21.04.2004 р. про заявки та пропозиції ціни поглинання [15];

– Директива № 2004/109/ЄС Європейського парламенту та Ради від 15.12.2004 р. про гармонізацію вимог щодо прозорості стосовно інформації про емітентів, чії цінні папери допускаються до торгів на регульованих ринках, що вносить зміни та доповнення до Директиви № 2001/34/ЄС [16];

– Директива Комісії № 2007/14/ЄС від 08.03.2007 р., яка визначає детальні правила впровадження окремих положень Директиви № 2004/109/ЄС про гармонізацію вимог щодо прозорості стосовно інформації про емітентів, чії цінні папери допускаються до торгів на регульованих ринках [17].

Вимоги зазначених Директив стосуються питань поглинання товариства (придбання значного пакета акцій), забезпечення прозорості інформації про емітентів, цінні папери яких допущені до торгів на регульованому ринку.

Крім того, на Україну відповідно до п. «с» ч. 1 ст. 387 Угоди про асоціацію покладається обов'язок подальшого розвитку політики корпоративного управління відповідно до міжнародних стандартів, а також поступового наближення до правил та рекомендацій ЄС у цій сфері згідно з Додатком XXXVI до цієї Угоди, а саме:

- Принципів ОЕСР щодо корпоративного управління;
- Рекомендацій Комісії від 14.12.2004 р., що сприяє встановленню належного режиму оплати праці директорів компаній, внесених у реєстр (№2004/913/ЄС);
- Рекомендацій Комісії від 15.02.2005 р. щодо ролі невиконавчих чи наглядових директорів компаній, внесених у реєстр, та щодо комітетів (наглядової) ради (№2005/162/ЄС).

Отже, для створення уніфікованих принципів правового регулювання діяльності суб'єктів корпоративного права більш ефективною має стати співпраця з ЄС. Такі дії мають зменшити ризики глобалізації та активізації діяльності ТНК (як факторів, що можуть послаблювати ефективне виконання функцій державою) та забезпечити належний рівень національної економічної безпеки.

Варто зазначити, що сьогодні корпоративне право України має орієнтуватися на адаптацію із законодавством ЄС по суті з урахуванням національних особливостей українського права. Неможливість механічного перенесення правових положень викликана ще й тим, що в рамках самого ЄС процес гармонізації законодавства має постійний характер і визначається глибиною концептуальних підходів. Цей правовий масив потребує якісного й системного перетворення [18]. Для забезпечення поступового наближення законодавства у процесі провадження нормотворчої діяльності необхідно враховувати окремі положення актів законодавства ЄС настільки, наскільки це доцільно для України з огляду на економічні, політичні та соціальні наслідки прийняття відповідних правових норм, наближених до вимог законодавства ЄС.

Вважаємо, що в цьому випадку при адаптації та гармонізації корпоративного законодавства України та країн Європи необхідно виходити із загальних принципів, що діють у правових системах держав – учасників ЄС. Такими загальними принципами є основні права людини, юридична визначеність, пропорційність, рівність, право бути заслуханим, субсидіарність, взаємна довіра й прозорість.

Висновки. Серед необхідних кроків, що сприятимуть досягненню змістовних зрушень у сфері корпоративних правовідносин, слід зазначити, зокрема, такі: усунення законодавчих протиріч між цілим рядом норм підзаконних правових актів та змістом відповідних законів, що регулюють певні

корпоративні відносини; створення планомірної та послідовної державної політики у сфері регулювання корпоративного права та відповідно уніфіковане застосування термінів у цій сфері. Крім того, слід забезпечити реалізацію механізмів належного виконання положень нормативно-правових актів, істотно підвищити рівень залучення в економіку науково-технічного потенціалу та створити дієві механізми реалізації державних економічних програм заохочення розвитку бізнесу в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Концептуальні засади правового забезпечення інноваційної політики України : монографія / Д. В. Задихайло, Г. П. Клімова, Л. С. Шевченко та ін. ; за ред. Д. В. Задихайла. – Х. : Право, 2014. – 464 с.
2. Погрібний Д. І. Особливості правового забезпечення діяльності транснаціональних корпорацій / Д. І. Погрібний // Право та інновації : наук.-практ. журн. – Х., 2015. – № 1 (9). – С. 75–80.
3. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими співтовариствами та їх державами-членами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/998_012.
4. Загальнодержавна програма адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1629-15>.
5. Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс] : Закон України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1678-18/paran2#n2>.
6. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
7. Вербальна нота (щодо часткового застосування на тимчасовій основі положень Угоди про асоціацію) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_b50.
8. First Council Directive 68/151/EEC of 9 March 1968 on co-ordination of safeguards which, for the protection of the interests of members and others, are required by Member States of companies within the meaning of the second paragraph of Article 58 of the Treaty, with a view to making such safeguards equivalent throughout the Community // OJ L 065. – 14.03.1968. – P. 8.
9. Second Council Directive 77/91/EEC of 13 December 1976 on coordination of safeguards which, for the protection of the interests of members and others, are required by Member States of companies within the meaning of the second paragraph of Article 58 of the Treaty, in respect of the formation of public limited liability companies and the maintenance and alteration of their capital, with a view to making such safeguards equivalent // OJ L 026. – 31.01.1977. – P. 1.

10. Eleventh Council Directive 89/666/EEC of 21 December 1989 concerning disclosure requirements in respect of branches opened in a Member State by certain types of company governed by the law of another State // OJ L 395. – 30.12.1989. – P. 36.
11. Third Council Directive 78/855/EEC of 9 October 1978 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty concerning mergers of public limited liability companies // OJ L 295. – 20.10.1978. – P. 36.
12. Sixth Council Directive 82/891 /EEC of 17 December 1982 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty, concerning the division of public limited liability companies // OJ L 378. – 31.12.1982. – P. 47.
13. Twelfth Council Company Law Directive 89/667/EEC of 21 December 1989 on single-member private limited-liability companies // OJ L 395. – 30.12.1989. – P. 40.
14. Directive 2007/36/EC of the European Parliament and of the Council of 11 July 2007 on the exercise of certain rights of shareholders in listed companies // OJ L 184. – 14.7.2007. – P. 17–24.
15. Directive 2004/25/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on takeover bids // OJ L 142. – 30.04.2004. – P. 12.
16. Directive 2004/109/EC of the European Parliament and of the Council of 15 December 2004 on the harmonization of transparency requirements in relation to information about issuers whose securities are admitted to trading on a regulated market and amending Directive 2001/34/EC // OJ L 390. – 31.12.2004. – P. 38–57.
17. Commission Directive 2007/14/EC of 8 March 2007 laying down detailed rules for the implementation of certain provisions of Directive 2004/109/EC on the harmonization of transparency requirements in relation to information about issuers whose securities are admitted to trading on a regulated market // OJ L 322M. – 2.12.2008. – P. 496–505.
18. Погрібний Д. І. Корпоративні права держави: поняття, підстави виникнення, механізм реалізації : монографія / Д. І. Погрібний. – Х., 2009. – 168 с.

REFERENCES

1. Zadykhailo D. V., Klimova H. P., Shevchenko L. S. (2014). Kontseptualni zasady pravovoho zabezpechennia innovatsiinoi polityky Ukrainy. Kharkiv. Pravo.
2. Pohribnyi D. I. (2015). Osoblyvosti pravovoho zabezpechennia diialnosti transnatsionalnykh korporatsii. Pravo ta innovatsii. 1 (9).
3. Uhoda pro partnerstvo i spivrobotnytstvo mizh Ukrainoiu i Yevropeiskymy Spivtovarystvamy ta yikh derzhavamy-chlenamy. Retrieved from: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/998_012.
4. Zahalnoderzhavna prohrama adaptatsii zakonodavstva Ukrainy do zakonodavstva Yevropeiskoho Soiuzu. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1629-15>.
5. Zakon Ukrainy «Pro ratyfikatsiiu Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony». Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1678-18/paran2#n2>.

6. Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony. Retrieved from: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
7. Verbalna nota (shchodo chastkovoho zastosuvannia na tymchasovii osnovi polozhen Uhody pro asotsiatsiiu). Retrieved from: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_b50.
8. First Council Directive 68/151/EEC of 9 March 1968 on co-ordination of safeguards which, for the protection of the interests of members and others, are required by Member States of companies within the meaning of the second paragraph of Article 58 of the Treaty, with a view to making such safeguards equivalent throughout the Community. OJ L 065, 14.03.1968.
9. Second Council Directive 77/91/EEC of 13 December 1976 on coordination of safeguards which, for the protection of the interests of members and others, are required by Member States of companies within the meaning of the second paragraph of Article 58 of the Treaty, in respect of the formation of public limited liability companies and the maintenance and alteration of their capital, with a view to making such safeguards equivalent. OJ L 026. – 31.01.1977.
10. Eleventh Council Directive 89/666/EEC of 21 December 1989 concerning disclosure requirements in respect of branches opened in a Member State by certain types of company governed by the law of another State. OJ L 395. – 30.12.1989.
11. Third Council Directive 78/855/EEC of 9 October 1978 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty concerning mergers of public limited liability companies. OJ L 295. 20.10.1978.
12. Sixth Council Directive 82/891 /EEC of 17 December 1982 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty, concerning the division of public limited liability companies. OJ L 378. 31.12.1982.
13. Twelfth Council Company Law Directive 89/667/EEC of 21 December 1989 on single-member private limited-liability companies. OJ L 395. 30.12.1989.
14. Directive 2007/36/EC of the European Parliament and of the Council of 11 July 2007 on the exercise of certain rights of shareholders in listed companies. OJ L 184. 14.7.2007.
15. Directive 2004/25/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on takeover bids. OJ L 142. 30.04.2004.
16. Directive 2004/109/EC of the European Parliament and of the Council of 15 December 2004 on the harmonization of transparency requirements in relation to information about issuers whose securities are admitted to trading on a regulated market and amending Directive 2001/34/EC. OJ L 390. 31.12.2004.
17. Commission Directive 2007/14/EC of 8 March 2007 laying down detailed rules for the implementation of certain provisions of Directive 2004/109/EC on the harmonization of transparency requirements in relation to information about issuers whose securities are admitted to trading on a regulated market. OJ L 322M. 2.12.2008.
18. Pohribnyi D. I. (2009). Korporatyvni prava derzhavy: poniattia, pidstavy vynyknennia, mekhanizm realizatsii. Kharkiv.

Стаття надійшла до редакції 05.10.2016.

Д. И. ПОГРЕБНОЙ

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

**ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОЙ РЕГЛАМЕНТАЦИИ ПРОЦЕССА
АДАПТАЦИИ УКРАИНСКОГО КОРПОРАТИВНОГО
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА К СТАНДАРТАМ ЕС**

Статья посвящена определению современных задач по гармонизации и адаптации отечественного законодательства к корпоративному законодательству ЕС. Проведен анализ правовой регламентации деятельности субъектов корпоративных правоотношений в Европейском Союзе. В частности, исследованы генезис и основные тенденции правовой регламентации деятельности субъектов корпоративных правоотношений. Определены возможные пути более эффективной имплементации норм корпоративного законодательства ЕС в отечественное законодательство в свете выполнения обязательств, определенных Соглашением об ассоциации Украины с ЕС.

Ключевые слова: корпоративное законодательство ЕС, корпоративные правоотношения, правовая регламентация адаптации, гармонизация законодательства.

D. I. POGRIBNYY

PhD (Legal Sciences), Associate Professor, the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

**PECULIARITIES OF LEGAL REGULATION
OF THE ADAPTATION PROCESS OF UKRAINIAN
CORPORATE LEGISLATION TO EU STANDARDS**

Problem setting. The analysis of the situation points to the lack of compelling reason in order to categorically report about final overcoming of the negative consequences of a systemic global economic crisis. In such difficult conditions, Ukraine is facing an urgent task of successful integration of domestic economy into the global economic space, but with the mandatory provision of interests of national producers.

The analysis of the qualitative factors of the modern market economy shows that the formation of the corporations in our country is in difficult conditions. In this situation there is an objective need for the creation and implementation of pan-European standards and regulations.

Recent research and publications analysis. The question of the article is given a lot of attention from foreign and domestic lawyers and economists. In particular, the scientific and theoretical basis of research are works by scholars such as: D. V. Zadykhailo, O. M. Vinnik, I. V. Spasibo-Fateeva, T. V. Kashanina, O. P. Kibenko, I. A. Selivanova,

V. M. Kravchuk, O. V. Shcherbina, N. S. Hlus, A. H. Bobkov, O. M. Davydiyuk, V. K. Mamutov, D. Daniels and the work of other scientists.

Paper objective. The article purpose is to analyse and definition of possible ways of more effective implementation of corporate standards of EU legislation in domestic legislation in view of the implementation of the obligations defined by the Agreement on Association of Ukraine with the EU.

Paper main body. The organization for Economic Cooperation and Development (OECD) in collaboration with the World Bank, the International monetary Fund and other international institutions initiated in 1998 the global programme for the creation of universal standards and norms of corporative management. These international standards should in the future (after they are accepted by governments, international organizations, business circles public and private sectors of the economy) to become part of national legislation.

The process of borrowing legal experience of the European Union received the form of adaptation legislation in Ukraine. Adaptation is the law-making process of applying international experience in any branch of law and implementation of its provisions in national legislation.

Conclusions of the research. Today, corporate law of Ukraine should focus on adapting EU legislation, taking into account national peculiarities of Ukrainian law. During the adaptation and harmonization of the corporate legislation of Ukraine and countries of Europe must be based on the General principles that apply in the legal systems of its member states. There are fundamental human rights, legal certainty, proportionality, equality, the right to be heard, subsidiarity, mutual trust and transparency.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is devoted to the modern challenges of harmonizing and adapting national legislation to the corporate law of the EU. The author analyzes the legal regulation of corporate relations of the European Union. In particular, the genesis and the main trends of legal regulation of corporate relations are studied. The author identified possible ways of more effective implementation of corporate standards of EU legislation in the national legislation in the light of implementation of the obligations established by Agreement on Association of Ukraine with the EU.

Key words: EU corporate legislation, corporate legal relations, legal regulation of adaptation, harmonization of legislation.

УДК 346.58

Е. А. ЩЁКИНА

кандидит юридических наук,
доцент кафедры хозяйственного права
Национального юридического университета
имени Ярослава Мудрого, Харьков
e-mail: shchokinaelena@gmail.com



АРБИТРАЖНОЕ СОГЛАШЕНИЕ И СОГЛАШЕНИЕ О ПРИМЕНИМОМ ПРАВЕ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАХ: СООТНОШЕНИЕ КАТЕГОРИЙ

Статья посвящена проблеме соотношения арбитражного соглашения и договоренности о применимом праве, которая зачастую рассматривается как условие арбитражного соглашения. Обосновывается самостоятельная правовая природа соглашения о применимом праве, его автономность как от внешнеэкономического договора, так и арбитражного соглашения, в которое оно может быть включено, возможность заключения в любой форме.

Ключевые слова: арбитражное соглашение, применимое право, соглашение о применимом праве, автономность, внешнеэкономический договор.

Постановка проблемы. В настоящее время большинство внешнеэкономических споров передается сторонами на разрешение международного коммерческого арбитража. Основанием компетенции последнего выступает арбитражное соглашение, заключенное в виде арбитражной оговорки внешнеэкономического контракта или отдельного документа. В ходе разрешения спора перед арбитрами, как правило, встает вопрос о праве, применимом к договору. Общеизвестный принцип автономии воли сторон предоставляет контрагентам возможность по взаимному согласию избрать правопорядок, регулирующий их договор. Поскольку применимое право определяет, в частности, действительность договора, форму, права и обя-

занности сторон, его желательно согласовать до момента возникновения спора.

Учитывая взаимосвязь арбитражного разбирательства и применимого права, в практике составления внешнеэкономических контрактов принято включать указание на применимое право в текст арбитражной оговорки. Распространению такой практики широко способствовали рекомендации ведущих арбитражных институтов, предлагающие сторонам предусматривать право, регулирующее контракт, в арбитражной оговорке. В юридической науке ряд ученых придерживается взгляда на применимое право как условие арбитражного соглашения. В связи с этим возникает необходимость в дополнительном исследовании вопроса о соотношении арбитражного соглашения и применимого права.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематике арбитражных соглашений уделяли внимание такие известные советские, а затем российские ученые, как С. Н. Лебедев, А. И. Минаков, М. Г. Розенберг, а также украинские – Г. А. Цират, Т. В. Слипачук, М. М. Мальский и др. К вопросам избрания права, применимого к контракту, обращались в своих работах, в частности, А. В. Асосков, С. М. Задорожная, А. Б. Покровская, В. Л. Толстых, А. В. Трояновский. Вместе с тем не достаточно исследованными остаются вопросы соотношения арбитражного соглашения и применимого права, в частности, вопрос о правовых последствиях недействительности или неисполнимости арбитражного соглашения для условия о применимом праве, включенного в текст арбитражного соглашения.

Формулирование целей. Цель данной статьи – проанализировать соотношение арбитражного соглашения и применимого права, определить правовую природу соглашения о применимом праве, дать теоретическую оценку практике включения применимого права в текст арбитражного соглашения и выявить возможные правовые последствия такого объединения.

Изложение основного материала. Представленные в юридической науке взгляды на соотношение арбитражного соглашения и договоренности о выборе права можно условно разделить на три группы. Согласно первому, наиболее распространенному взгляду, применимое право является дополнительным условием арбитражного соглашения. В соответствии со вторым подходом его рассматривают как существенное условие арбитражного соглашения. Сторонники третьего взгляда называют договоренность о выборе права особым соглашением.

В украинской науке первую точку зрения поддерживает Г. А. Цират, который относит материальное право государства, применимое для определения прав и обязанностей сторон спорных правоотношений, к дополнительным

условиям арбитражного соглашения. Отсутствие его, по мнению автора, не может быть основанием для признания арбитражного соглашения недействительным [1, с. 21]. Разделяя данное мнение, М. М. Мальский подчеркивает, что это материальное право является обычно и одним из условий основного договора [2, с. 83].

Отдельные исследователи рассматривают применимое право в качестве существенного условия арбитражного соглашения. К ним относится российский автор С. В. Никулюкин. «Для того чтобы арбитражное соглашение считалось заключенным, – пишет он, – важно согласовать все его существенные условия. Таким образом, если в арбитражном соглашении отсутствуют существенные условия, оно не считается заключенным, а значит, оно лишено значения договора об арбитраже, т. е. не возникает как юридический факт и не порождает соответствующих последствий» [3, с. 104]. И далее: «Включение применимого права в число существенных условий арбитражного соглашения не случайно, поскольку неточность формулировки либо отсутствие указания на применимое право делает процедуру рассмотрения спора коммерческим арбитражем крайне затруднительной» [3, с. 113]. Следуя логике автора, арбитражное соглашение, в котором не определено применимое право, является незаключенным.

Такой точки зрения придерживается и украинская исследовательница А. И. Лис. Она относит право, применимое для разрешения спора, к существенным условиям арбитражного соглашения, и, с целью устранения существующей научной дискуссии, предлагает закрепить это законодательно. Ученая сформулировала следующее дополнение к ст. 7 Закона Украины «О международном коммерческом арбитраже» (далее – «О МКА»): «Арбитражное соглашение считается заключенным с момента, когда сторонами достигнуто согласие относительно всех его существенных условий: предмета, вида компетентного арбитража и права, применимого для разрешения спора по сути» [4, с. 100].

Данное предложение по дополнению Закона Украины «О МКА» от 24 февраля 1994 г. № 4002-ХІІ, на наш взгляд, является нецелесообразным и противоречащим действующему праву. Его закрепление повлекло бы необоснованное признание незаключенными большого числа арбитражных соглашений, не содержащих условия о применимом праве. Принуждение участников внешнеэкономической деятельности к заключению соглашения о применимом праве, а тем более к включению его в текст арбитражного соглашения, противоречит нормам как национального законодательства, так и международных договоров. Сторонам предоставляется право избрать применимое право для регулирования их договорных взаимоотношений. Это диспозитивная норма.

Для определения применимого права в отсутствие выбора сторон применяются коллизионные нормы. В частности, ст. VII Европейской конвенции о внешнеторговом арбитраже 1961 г. гласит: «Стороны могут по своему усмотрению устанавливать с общего согласия право, подлежащее применению арбитрами при разрешении спора по существу. Если не имеется указаний сторон о подлежащем применению праве, арбитры будут применять закон, установленный в соответствии с коллизионной нормой, которую арбитры сочтут в данном случае применимой». Так, ст. 44 Закона Украины «О международном частном праве» (далее – «О МЧП») от 23 июня 2005 г. № 2709-IV содержит коллизионные принципы, позволяющие определить право, применимое к договору при отсутствии соглашения сторон о выборе права. Исходя из изложенного, следует сделать однозначный вывод о том, что применимое право неправильно рассматривать как существенное условие арбитражного соглашения.

Вместе с тем взгляд на применимое право как дополнительное условие соглашения об арбитраже широко распространен в практике составления внешнеэкономических контрактов. Формированию такой практики с участием украинских субъектов способствуют, в том числе, законодательные предписания. Положение о форме внешнеэкономических договоров (контрактов) рекомендует включать применимое право в условие внешнеэкономического контракта, именуемое «Урегулирование споров в судебном порядке». Пункт 1.2 Положения предусматривает, что в данном разделе стороны определяют компетентный суд, а также согласованный сторонами выбор материального и процессуального права, которое будет применяться этим судом [5]. Толкование данной нормы позволяет заключить, что под этим условием необходимо понимать соглашение о подсудности или арбитражное соглашение. С одной стороны, такой подход не лишен логики, но, с другой, выбор права обращен не только и не столько к юрисдикционному органу, сколько к самим сторонам, отношения которых в силу объективных причин не могут быть полностью урегулированы договором.

Формулировки стандартных арбитражных оговорок, рекомендуемых ведущими арбитражными центрами, не предполагают определения сторонами применимого права. Так, стандартная арбитражная оговорка Международной торговой палаты (далее – МТП) в редакции 2012 г. предусматривает: «Все споры, возникающие из настоящего контракта или в связи с ним, подлежат окончательному урегулированию в соответствии с Арбитражным регламентом МТП одним или несколькими арбитрами, назначенными в соответствии с этим регламентом». Однако далее поясняется, что стороны вправе адаптировать оговорку к их конкретным обстоятельствам. По их усмотрению, могут быть

определены язык, место арбитража и *применимое право*. Арбитражный регламент МТП не ограничивает свободу сторон в выборе места и языка арбитража или права, применимого к контракту [6; с. 68]. Текст арбитражной оговорки Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Украины сопровождается следующим комментарием: «Стороны могут также указать материальное право, которым будет регулироваться их договор» [7].

Таким образом, арбитражные институты всё же косвенно рекомендуют включать условие о применимом праве в арбитражную оговорку. Как следствие, стороны при заключении внешнеэкономических контрактов определяют применимое право в тексте арбитражной оговорки. Необходимо выяснить, какие правовые последствия может повлечь такое текстуальное объединение.

Включение в текст арбитражного соглашения указания на применимое право влечет для сторон определенные риски, связанные со следующим. В доктрине и законодательстве арбитражное соглашение признается автономным относительно контракта, споров из которого оно касается. Это означает, что арбитражное соглашение, даже включенное в контракт в виде арбитражной оговорки, остается самостоятельным соглашением, вопрос о действительности которого решается отдельно от основного контракта. Если признать применимое право условием арбитражного соглашения, необходимо будет согласиться с тем, что в случае признания последнего недействительным, утратившим силу или неисполнимым, его судьбе последует и условие о применимом праве. В таком случае государственный суд, принявший спор к рассмотрению, вынужден будет определять применимое право на основании коллизионных норм, что, в свою очередь, может привести к результатам, неожиданным для сторон.

Согласно третьему взгляду на договоренность сторон о выборе права, она является особым соглашением. Российская автор А. Б. Покровская характеризует ее как специальную частноправовую сделку, осложненную иностранным элементом [8, с. 7]. У. Магнус пишет: «...различают основной договор (скажем, договор купли-продажи) и рассматриваемый в качестве специального частичный договор, который содержит положение о выборе права (так называемый отсылочный договор)» [9, с. 149].

Признание самостоятельной правовой природы соглашения о применимом праве предполагает признание его автономности от внешнеэкономического договора. А. В. Асосков отмечает, что автономность соглашения о выборе права общепризнанна в иностранной литературе, а российская доктрина, как правило, также положительно относится к теории автономности соглашения о выборе права [10]. Исключением является А. Б. Покровская,

которая отказывает соглашению о применимом праве в качестве автономности. «Не обладая признаком автономности, – пишет она, – соглашение о применимом праве следует судьбе договора, который призвано регулировать, таким образом, специфическим условием существования соглашения об избрании регулирующей нормативной системы является вступление в силу этого договора [8, с. 21].

Украинская исследовательница С. М. Задорожная, напротив, считает, что соглашение о выборе права, как и арбитражное соглашение, является автономным структурным элементом основного договора [11, с. 71]. По аналогии с арбитражным соглашением ученая называет особенностью соглашения о выборе права то, что его заключение и действительность прав и обязанностей сторон не зависят от договора, в отношении которого признается свободный выбор права, то есть в случае недействительности основного договора соглашение о выборе права может быть действительным [11, с. 69].

Законодательство Украины, следуя общемировой тенденции, закрепило возможность выбора права в отдельном от внешнеэкономического контракта соглашении. Так, ч. 5 ст. 5 Закона «О МЧП» позволяет сторонам осуществить выбор права или его изменение в любое время, в частности, не только при совершении сделки, но и на разных стадиях ее исполнения. Уже сама возможность заключения соглашения о применимом праве в виде отдельного договора свидетельствует, на наш взгляд, о признании автономности данного соглашения. Ведь в случае его заключения в форме отдельного соглашения оно не будет автоматически признано недействительным вследствие недействительности внешнеэкономического договора. Следовательно, и будучи включенным в основной договор в качестве его условия, соглашение о применимом праве должно рассматриваться как автономное.

По мнению С. М. Задорожной, автономия воли, как соглашение о выборе права, может быть определена как в тексте основного соглашения в качестве одного из его условий, в частности, в такой его части, как прогационная (арбитражная) оговорка, так и в тексте прогационного (арбитражного) соглашения, или может быть заключенной в виде отдельного документа [12, с. 18]. Ссылаясь на арбитражную практику, С. М. Задорожная отмечает, что соглашение о выборе права зачастую является частью арбитражного соглашения [11, с. 68]. Однако, даже будучи объединенными текстуально, эти два соглашения не лишаются самостоятельного значения. Согласование сторонами применимого права в тексте арбитражного соглашения не делает его одним из условий последнего. Как подчеркивал М. Г. Розенберг, смешивать арбитражное соглашение и соглашение о применимом праве было бы недопустимо, даже когда последнее включено в текст арби-

тражної оговорки [13, с. 12]. Представляється, що в даному випадку слід говорити про автономність угоди про застосування права, в тому числі, про автономність угоди. Признання останньої недействительним або невиконаним не повинно розглядатися як підстава для настання тих же правових наслідків для угоди про застосування права, включеної в текст угоди про застосування права.

На наш погляд, положення про автономність угоди про застосування права цілесообразно було б закріпити в Законі України «О МЧП». Це гарантує сторонам зовнішньоекономічного зобов'язання, що в разі визнання недействительним або невиконаним угоди про застосування права, в якій здійснено вибір застосованого права, така угода буде мати силу і обране сторонами право буде застосовано державним судом.

В цьому відношенні цікаво розуміння даної проблеми, відображене в Керівних принципах Міжнародної асоціації юристів (далі – МАЮ) по складанню міжнародних угоди про застосування права від 7 жовтня 2010 р. Принцип 8 цього документа гласить: «сторонам слід вказати право, застосоване до Договору і витікаючим з нього спірам» [14, с. 152]. Дане формулювання може створити помилкове враження, що цей принцип рекомендує визначати застосоване право в тексті угоди про застосування права. Однак в документі кожен принцип супроводжується коментарями, більш детально розкриваючими зміст принципу. Так, в п. 42 коментарів вказується в цілому на бажаність вибору права для зовнішньоекономічного договору: «В міжнародних угодах важливо, щоб в договорі сторони вказали право, застосоване до нього і витікаючим з нього спірам (далі – матеріальне право)». В п. 43 говориться: «Положення про обране матеріальне право слід викласти або в окремому від угоди про застосування права пункті, або разом з питаннями арбітражу в пункті, з якого однозначно слід, що він регулює як обране сторонами матеріальне право, так і питання арбітражу (наприклад, якщо такий пункт буде названий «Застосоване право і арбітраж [або розв'язання спір]»). Це необхідно, оскільки питання, пов'язані з застосованим матеріальним правом, можуть виникнути в відносинах сторін при виконанні договору незалежно від будь-якого арбітражного спіру» [14, с. 152, 153]. Після коментарів приводиться рекомендувана МАЮ угода: «Настоящий договір регулюється і всі спіри, виникаючі з нього або в зв'язі з ним, підлягають розв'язанню в відповідності з [...] правом [...] *или* [нормами [...]]». Це і є типична угода про застосування права як окреме умово зовнішньоекономічного договору [14, с. 153].

Итак, анализ Руководящих принципов по составлению международных арбитражных оговорок позволяет сделать ряд выводов. Во-первых, о том, что оговорка о применимом праве признается в Руководящих принципах самостоятельным условием внешнеэкономического договора, а не условием арбитражной оговорки. Во-вторых, условие о применимом праве рекомендуется излагать в отдельном пункте внешнеэкономического договора, а не включать его в текст арбитражной оговорки. На тот случай, если стороны все же решат объединить эти два условия в одном пункте договора, в документе подчеркивается, что это желательно отразить в названии данного пункта. Представляется, что этим МАЮ желала предотвратить те последствия, о которых упоминалось выше: чтобы признание арбитражного соглашения недействительным или неисполнимым не повлекло за собой недействительность оговорки о выборе права, включенной в текст арбитражной оговорки.

Таким образом, МАЮ рекомендует предусматривать положение о выбранном праве либо в отдельном пункте внешнеэкономического договора, либо (в случае объединения арбитражной оговорки и применимого права в одном пункте) в его наименовании четко отражать, что он регулирует как вопросы арбитража, так и применимого права. Следует отметить, что это, пожалуй, первый рекомендательный документ международной неправительственной организации, в котором получает признание самостоятельность соглашения о применимом праве.

В специальной литературе неоднократно поднимался вопрос о форме соглашения о применимом праве, и многие исследователи указывали на необходимость соблюдения для него письменной формы. Одним из первых на это указал российский автор В. Л. Толстых. «В целом соглашение о выборе права подходит под формальные признаки внешнеэкономической сделки», – написал ученый, отмечая, однако, спорность такого мнения [15, с. 57]. Исходя из формулировки ст. 7 Закона РФ «О МКА», которая (как и ст. 7 Закона Украины «О МКА») предусматривает заключение арбитражного соглашения в письменной форме, В. Л. Толстых заключил: «Соглашение о выборе права и арбитражное соглашение имеют много общего. Их режимы похожи. Таким образом, опираясь на аналогию закона, можно доказывать необходимость письменной формы соглашения о выборе права» [15, с. 58].

Подобные размышления находим у С. М. Задорожной. По ее мнению, тесная связь соглашения о применимом праве и арбитражного соглашения указывает на схожесть их правовых режимов. А поскольку законодательство устанавливает для арбитражного соглашения требование письменной формы, то, основываясь на аналогии закона, ученая также делает вывод о необходимости таковой и для соглашения о выборе права [11, с. 68]. Кроме того, по

мнению С. М. Задорожной, соглашение о применимом праве формально подпадает под признаки внешнеэкономического договора, поэтому необходимость заключения его в письменной форме основывается на требовании ч. 2 ст. 6 Закона Украины «О внешнеэкономической деятельности» о совершении в простой письменной форме внешнеэкономических договоров [11, с. 70].

А. Б. Покровская обосновывает мнение о том, что соглашение о праве, применимом к внешнеэкономической сделке, хотя бы одной из сторон которой является российский предприниматель, может быть совершено только в письменной форме под угрозой его недействительности [8, с. 9, 10].

А. В. Трояновский также полагает, что для соглашения о применимом праве обязательна простая письменная форма, несоблюдение которой влечет его недействительность. «Действующее законодательство Украины, – пишет он, – не содержит специальных указаний относительно формы соглашения о применимом праве. Следовательно, такое соглашение (заключено ли оно как самостоятельное соглашение либо включено в текст договора как одно из контрактных условий) подчиняется общим правилам о форме сделок, осложненных иностранным элементом» [16, с. 97]. Учитывая требование ч. 3 ст. 31 Закона Украины «О МЧП» о письменной форме внешнеэкономического договора, одной из сторон которого является украинский гражданин или юридическое лицо, ученый делает вывод о необходимости ее соблюдения и для соглашения о применимом праве.

Из изложенного можно заключить, что сторонники письменной формы соглашения о применимом праве обосновывают необходимость ее соблюдения, прежде всего, отнесением данного соглашения к внешнеэкономическим договорам или сделкам. В то же время такое мнение разделяют не все. Так, М. Г. Розенберг полагал, что соглашение о применимом праве само по себе не является внешнеэкономической сделкой [13, с. 13].

В связи с этим возникает вопрос о признаках внешнеэкономического договора. В Украине понятие внешнеэкономического договора определено законодательно. Согласно ст. 1 Закона Украины «О внешнеэкономической деятельности» от 16 апреля 1991 г. № 959-ХІІ внешнеэкономический договор – это материально оформленное соглашение двух или более субъектов внешнеэкономической деятельности и их иностранных контрагентов, направленное на установление, изменение или прекращение их взаимных прав и обязанностей во внешнеэкономической деятельности. Анализируя данное определение, следует согласиться, что под его признаки, в принципе, подпадает любое соглашение с участием иностранного субъекта.

В учебной и научной литературе признакам внешнеэкономического договора уделяется не достаточно внимания. Учитывая стоящую перед учеными

задачу разграничения внутреннего хозяйственного договора и внешнеэкономического, основным признаком последнего называют наличие в субъектном составе иностранного элемента. Наиболее цитируемым является определение, предложенное И. С. Зыкиным. К внешнеэкономическим ученый относит совершаемые в ходе осуществления предпринимательской деятельности договоры между лицами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах [17, с. 72]. При этом, однако, не учитывается предметная направленность таких договоров. О. Н. Садилов указывал на второй существенный признак внешнеэкономической сделки – ее предметом является внешне-торговая операция (поставка товаров, наем имущества, перевозка грузов, оказание услуг внешнеторгового характера) [18, с. 131]. Представляется, что предметом внешнеэкономического договора следует признать передачу товаров, выполнение работ или оказание услуг. При таком подходе становится очевидной невозможность квалификации соглашения о применимом праве как внешнеэкономического договора (сделки).

Для решения вопроса о форме соглашения о применимом праве следует обратиться к нормам права, регулирующим принцип автономии воли. Часть 2 ст. 5 Закона Украины «О МЧП» закрепляет общепринятый в международной практике, хорошо известный доктрине либеральный подход [19, с. 68], согласно которому выбор права может быть явно выраженным или прямо вытекать из действий сторон, условий сделки или обстоятельств дела, рассматриваемых в их совокупности. Данная формулировка позволяет осуществить выбор права в любой, а не только в письменной форме. Комментируя аналогичное положение на тот момент еще проекта Гражданского кодекса РФ, М. Г. Розенберг писал: «действительность такого соглашения не обусловлена соблюдением каких-либо требований в отношении его формы» [13, с. 13]. В комментарии к Закону Украины «О МЧП» поддерживается мнение о том, что договоренность о применимом праве является соглашением особого характера, действительность которого не обусловлена соблюдением требований относительно формы [19, с. 160]. Таким образом, точка зрения ряда ученых о необходимости письменной формы соглашения о применимом праве является необоснованной.

Выводы. Проведенное исследование позволяет сделать ряд выводов.

1. Применимое право не является ни дополнительным, ни, тем более, существенным условием арбитражного соглашения. Несогласование сторонами внешнеэкономического обязательства права, применимого к их договорным отношениям, не влияет на юридическую силу арбитражного соглашения. Это не может выступать основанием для признания последнего недействительным или незаключенным.

2. Предметом соглашения о применимом праве является определение правовой системы, регулирующей договорные отношения участников внешнеэкономической деятельности. Учитывая это, оно не может быть квалифицировано как внешнеэкономический договор, поскольку предметом последнего (несмотря на отсутствие законодательного закрепления данного признака) выступает передача товаров, выполнение работ или оказание услуг. Из этого вытекает вывод о невозможности распространения на данное соглашение законодательного требования о письменной форме внешнеэкономического договора.

3. Договоренность сторон о применимом праве следует рассматривать как особое соглашение, которое может быть совершено как в момент заключения внешнеэкономического договора, приобретая форму одного из его условий, так и отдельного соглашения. Закон Украины «О международном частном праве» в ч. 2 ст. 5 закрепляет общепринятый в международной практике подход, согласно которому данное соглашение может заключаться в любой, в том числе устной форме.

4. Соглашение о применимом праве следует признать обладающим качеством автономности. Это означает, что данное соглашение, даже будучи включенным во внешнеэкономический контракт в виде его условия, не утрачивает своего самостоятельного значения. Следовательно, недействительность, незаключенность основного контракта не влечет наступления тех же правовых последствий для соглашения о применимом праве.

Автономность соглашения о применимом праве предполагает также его независимость от арбитражного соглашения. В тех широко распространенных на практике случаях, когда применимое право предусматривается в тексте арбитражного соглашения, соглашение о применимом праве не должно разделять его судьбу.

На наш взгляд, положение об автономности соглашения о применимом праве целесообразно закрепить законодательно. Это гарантирует сторонам внешнеэкономического договора, что в случае признания недействительным или неисполнимым арбитражного соглашения, в котором осуществлен выбор применимого права, такая договоренность будет иметь силу и избранное сторонами право будет применено государственным судом. В отсутствие законодательного признания автономности данного соглашения сторонам внешнеэкономических обязательств в целях предотвращения упомянутых последствий следует текстуально разграничивать выбор права и арбитражное соглашение и излагать их в виде двух отдельных условий внешнеэкономического договора или самостоятельных соглашений.

5. Необходимость разграничения арбитражной оговорки и условия о применимом праве подчеркивается в Руководящих принципах Международной

ассоциации юристов по составлению международных арбитражных оговорок 2010 г. Данный документ рекомендует предусматривать положение о выбранном праве либо в отдельном пункте внешнеэкономического договора, либо (в случае объединения арбитражной оговорки и применимого права в одном пункте) в его наименовании четко отражать, что он регулирует как вопросы арбитража, так и применимого права. Следует отметить, что это, пожалуй, первый рекомендательный документ международной неправительственной организации, в котором получает признание самостоятельность соглашения о применимом праве.

Таким образом, арбитражное соглашение и соглашение о применимом праве выступают во внешнеэкономических обязательствах как два самостоятельных соглашения с особым предметом, автономные от внешнеэкономического контракта и друг от друга.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Цірат Г. А. Міжнародний комерційний арбітраж : навч. посіб. / Г. А. Цірат. – Київ: Істина, 2002. – 304 с.
2. Мальський М. Арбітражна угода: теоретичні та практичні аспекти : монографія / М. Мальський. – Львів : Літопис, 2013. – 374 с.
3. Николюкин С. В. Международный коммерческий арбитраж / С. В. Николюкин. – М. : Юстицинформ, 2010. – 216 с.
4. Лис Г. І. Зміст арбітражної угоди / Г. І. Лис // Вісн. Вищ. ради юстиції. – 2012. – № 4(12). – С. 90–104.
5. Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) [Електронний ресурс] : наказ М-ва економіки та з питань європ. інтеграції України від 06.09.2001 № 201. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01>.
6. Арбитражный регламент. Примирительный регламент: Международная торговая палата. Публикация ICC 865-1 RUS. – Франция, 2016. – 92 с.
7. Арбитражная оговорка, рекомендуемая Международным коммерческим арбитражным судом при Торгово-промышленной палате Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://arb.ucci.org.ua/icac/ru/clause.html>.
8. Покровская А. Б. Соглашение о праве, применимом к частноправовым отношениям, осложненным иностранным элементом : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / А. Б. Покровская. – М., 2006. – 29 с.
9. Кох Х. Международное частное право и сравнительное правоведение / Х. Кох, У. Магнус, Винклер фон Моренфельс П. ; пер. с нем. Ю. М. Юмашева. – М. : Междунар. отношения, 2003. – 480 с.
10. Асосков А. В. Определение права, применимого к различным аспектам соглашения о выборе права [Електронний ресурс] / А. В. Асосков // Вестн. граждан. права. – 2011. – № 2. – Режим доступу: <http://www.center-bereg.ru/b5644.html>.

11. Задорожна С. М. Угода про вибір права, застосовного до цивільно-правових відносин, ускладнених іноземним елементом / С. М. Задорожна // Наук. вісн. Чернів. ун-ту. – 2010. – Вип. 538. Правознавство. – С. 68–72.
12. Задорожна С. М. Автономія сторін в міжнародному приватному праві : автореф. дис. канд. юрид. наук / С. М. Задорожна. – Київ, 2006. – 27 с.
13. Розенберг М. Г. Международный договор и иностранное право в практике Международного коммерческого арбитражного суда / М. Г. Розенберг. – М. : Статут, 1998. – 212 с.
14. Руководящие принципы Международной ассоциации юристов по составлению международных арбитражных оговорок // Вестн. междунар. коммерч. арбитража. – 2011. – № 2. – С. 141–168.
15. Толстых В. Л. Коллизионное регулирование в международном частном праве: проблемы толкования и применения раздела VII части третьей ГК РФ / В. Л. Толстых. – М. : Спарк, 2002. – 244 с.
16. Трояновский А. Определение применимого права в практике международного коммерческого арбитража / А. Трояновский // Розгляд зовнішньоекономічних спорів у комерційних арбітражах і морських арбітражних комісіях : зб. наук. пр. / за ред. О. П. Подцерковного. – Одеса : Фенікс, 2012. – С. 96–107.
17. Зыкин И. С. Внешнеэкономические операции: право и практика / И. С. Зыкин. – М. : Междунар. отношения, 1994. – 304 с.
18. Лунц Л. А. Международное частное право : учебник / Л. А. Лунц, Н. И. Марышева, О. Н. Садилов. – М. : Юрид. лит., 1984. – 336 с.
19. Міжнародне приватне право. Науково-практичний коментар Закону / за ред. проф. А. Довгерт. – Харків: Одіссей, 2008. – 352 с.
20. Европейской конвенции о внешнеторговом арбитраже 1961 г.

REFERENCES

1. Tsirat H. A. (2002). Mizhnarodnyi komertsiiiny arbitrazh: navch. posib. Kyiv. Istyna.
2. Malskyi M. (2013). Arbitrazhna uhoda: teoretychni ta praktychni aspekty. Lviv. Litopys.
3. Nikol'yukin S. V. (2010). Mezhdunarodnyiy kommercheskiy arbitrazh. Moskva. Yustitsinform.
4. Lys H. I. (2012). Zmist arbitrazhnoi uhody. Visnyk Vyshchoi rady yustytzii. 4(12).
5. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro formu zovnishnoekonomichnykh dohovoriv (kontraktiv): nakaz Ministerstva ekonomiky ta z pytan yevropeiskoi intehtratsii Ukrainy vid 06.09.2001. 201. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01>.
6. Arbitrazhnyiy reglament. Primiritelnyiy reglament: Mezhdunarodnaya torgovaya palata. (2016). Publikatsiya ICC 865-1 RUS. Frantsiya.
7. Arbitrazhnaya ogovorka, rekomenduemaya Mezhdunarodnyim kommercheskim arbitrazhnyim sudom pri Torgovo-promyshlennoy palate Ukrainyi. Retrieved from: <http://arb.ucci.org.ua/icac/ru/clause.html>.
8. Pokrovskaya A. B. (2006). Soglashenie o prave, primenimom k chastnopravovym otnosheniyam, oslozhnennym inostrannym elementom. Avtoref. dis. k.yu.n. Moskva.
9. Koh H., Magnus U., Vinkler fon Morenfels P. (2003). Mezhdunarodnoe chastnoe pravo i sravnitelnoe pravovedenie. Moskva. Mezhdunar. otn.

10. Asoskov A. V. (2011). Opredelenie prava, primenimogo k razlichnyim aspektam soglasheniya o vyibore prava. Vestnik grazhdanskogo prava. 2. Retrieved from: <http://www.center-bereg.ru/b5644.html>.
11. Zadorozhna S. M. (2010). Uhoda pro vybir prava, zastosovnoho do tsyvilno-pravovykh vidnosyn, uskladnenykh inozemnym elementom. Naukovyi visnyk Chernivetskoho un.-tu. Vypusk 538. Pravoznavstvo.
12. Zadorozhna S. M. (2006). Avtonomiia storin v mizhnarodnomu pryvatnomu pravi. Avtoref. dys. k. yu. n. Kyiv.
13. Rozenberg M. G. (1998). Mezhdunarodnyiy dogovor i inostrannoe pravo v praktike Mezhdunarodnogo kommercheskogo arbitrazhnogo suda. Moskva. Statut.
14. Rukovodyaschie printsipy Mezhdunarodnoy assotsiatsii yuristov po sostavleniyu mezhdunarodnykh arbitrazhnykh ogovorok (2011). Vestnik mezhdunarodnogo kommercheskogo arbitrazha. 2.
15. Tolstyih V. L. (2002). Kollizionnoe regulirovanie v mezhdunarodnom chastnom prave: problemyi tolkovaniya i primeneniya razdela VII chasti tretey GK RF. Moskva. Spark.
16. Troyanovskiy A. (2012). Opredelenie primenimogo prava v praktike mezhdunarodnogo kommercheskogo arbitrazha. Rozghliad zovnishnoekonomichnykh sporiv u komertsiiinykh arbitrazhakh i morskyykh arbitrazhnykh komisiiax: zbirnyk nauk. prats. Odesa. Feniks.
17. Zyikin I. S. (1994). Vneshneekonomicheskie operatsii: pravo i praktika. Moskva. Mezhdunar. otnosheniya.
18. Lunts L. A., Maryisheva N. I., Sadikov O. N. (1984). Mezhdunarodnoe chastnoe pravo: uchebnik. Moskva: Yurid. Lit.
19. Dovhert A. (2008). Mizhnarodne pryvatne pravo. Naukovo-praktychnyi komentar Zakonu. Kharkiv. Odissei.
20. Evropeyskoy konventsii o vneshnetorgovom arbitrazhe 1961 g.

Стаття надійшла до редакції 07.10.2016.

О. О. ЩОКІНА

кандидат юридичних наук, доцент кафедри господарського права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Харків

АРБИТРАЖНА УГОДА І УГОДА ПРО ЗАСТОСОВНЕ ПРАВО У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАННЯХ: СПІВВІДНОШЕННЯ КАТЕГОРІЙ

Статтю присвячено проблемі співвідношення арбітражної угоди і домовленості про застосовне право, яка часто розглядається як умова арбітражної угоди. Обґрунтовується самостійна правова природа угоди про застосовне право, її автономність як від зовнішньоекономічного договору, так і арбітражної угоди, до якої її може бути включено, можливість укладання у будь-якій формі.

Ключові слова: арбітражна угода, угода про застосовне право, автономність, зовнішньоекономічний договір.

O. O. SHOKINA

PhD (Legal Sciences), Associate Professor, the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv.

THE ARBITRATION AGREEMENT AND THE AGREEMENT ON THE APPLICABLE LAW IN FOREIGN TRADE OBLIGATIONS: THE RATIO OF THE CATEGORIES

Problem setting. Currently, the arrangement on the applicable law is often viewed as a condition of the arbitration agreement. In the practice of drawing up foreign trade contracts the indication on the applicable law taken to include in the text of the arbitration clause. The questions about the legal nature of arrangement on applicable law, on the legal consequences of recognition of the invalid or unenforceable arbitration agreement arise in this regard.

Recent research and publications analysis. The issue of arbitration agreements paid attention to such well-known Soviet and then Russian scientists as S. N. Lebedev, A. I. Minakov, M. G. Rosenberg, and Ukrainian scientists G. A. Tsirat, T. V. Slipachuk, M. M. Mal'sky, etc. The issues of election of the law applicable to the contract were addressed in works, in particular, A. V. Asoskov, S. M. Zadorozhna, A. B. Pokrovskaya, V. L. Tolstykh, A. V. Troyanovsky.

Paper objective. The article purpose is to analyse the correlation of the arbitration agreement and applicable law, to determine the legal nature of the agreement on the applicable law, to give a theoretical evaluation of the practice of inclusion the applicable law in the text of the arbitration agreement and to identify the possible legal consequences of such enterprises.

Paper main body. Represented in legal science views on the the ratio of arbitration agreements and agreements on choice of law can be divided into three groups: 1) the applicable law is an additional condition to the arbitration agreement; 2) it is an essential condition of the arbitration agreement; 3) agreement on choice of law is a special agreement. The article explains that the applicable law is neither an additional nor an essential condition of the arbitration agreement. The author advocates an independent legal nature of the agreement on the applicable law, its autonomy from external economic contract and the arbitration agreement, the text of which it is often included. The author concludes that the agreement on the applicable law isn't the foreign trade contract, and therefore isn't subject to the legislation requirements of written form. The wording of part 2 of article 5 of the Law of Ukraine «On international private law» allows concluding this agreement in any form.

The author analyzes the Guidelines of the international Association of lawyers for drafting international arbitration clauses from October 7, 2010 that recommending to indicate to the parties the law applicable to the contract and the ensuing disputes.

This document recommends to provide the position of the selected law or in a separate paragraph of the foreign trade agreement, or (in the case of an Association of the arbitration clause and applicable law in a single paragraph) in its name to clearly reflect that it regulates how issues of arbitration and the applicable law.

Conclusions of the research. The arbitration agreement and the agreement on the applicable law act in foreign trade as two separate agreements with a particular subject, independently of a foreign economic contract and from each other.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is devoted to the problem of the ratio arbitration agreements and agreements on the applicable law, which is often considered as a condition of the arbitration agreement. The author advocates an independent legal nature of the agreement on the applicable law, its autonomy from external economic contract and the arbitration agreement, in which it can be included, the possibility of concluding in any form.

Key words: arbitration agreement, applicable law, agreement on applicable law, autonomy, foreign economic agreement.

УДК 349.6:346.14

Д. Д. ЗАДИХАЙЛО

кандидат юридичних наук, асистент
кафедри цивільного, господарського
та екологічного права

Полтавського юридичного інституту
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого
zadykhaylo@gmail.com



**ЕКОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ ЯК ФОРМА
МІЖГАЛУЗЕВОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ
ГОСПОДАРСЬКОГО ТА ЕКОЛОГІЧНОГО ПРАВА**

У статті акцентовано увагу на необхідності змістовної інкорпорації положень концепції сталого розвитку до засад державної екологічної політики України. Розглянуто питання про роль інновацій у справі збереження довкілля. Визначено основні функціональні напрями впливу інновацій на охорону навколишнього середовища та завдання інституціоналізації категорії «екологічні інновації», необхідність чіткої правової визначеності із відповідним понятійним правовим апаратом.

Ключові слова: стратегія державної екологічної політики, концепція сталого розвитку, екологічні інвестиції, екологічні інновації.

Постановка проблеми. У грудні 2010 р. Верховною Радою України було прийнято Закон «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року». Слід зазначити, що названий Закон є не першою правовою формою об'єктивної державної екологічної політики, беручи до уваги, наприклад, затверджені постановою Верховної Ради України у 1998 р. «Основні напрями державної політики у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки».

Слід вітати намагання законодавця визначитись із принциповими, засадничими положеннями державної політики в екологічній сфері, зокрема для того, щоб у подальшому на системній основі базувати свою законодавчу політику та організаційні зусилля. Актуалізація екологічної проблематики, як

увяляється, набула нечуваного раніше рівня. Події екологічного характеру вимагають повної трансформації змісту екологічної філософії та свідомості, що інерційно продовжують протиставляти природу та цивілізацію. Більше того – ставити людство над природою, розуміючи останню здебільшого як об'єкт експлуатації. Адже саме на експлуатації природних, сировинних ресурсів побудовані економіки цілої низки країн з досить потужним власним ВВП. Екологічні проблеми повертають людську свідомість до визнання цивілізації частиною природи, а відтак визнання експлуатації природних ресурсів фактично експлуатацією себе як частини цих самих ресурсів. (Не випадково з'явилися усталені поняття «людські ресурси», «людський капітал» тощо).

Слід зазначити, що екологічні проблеми сьогодення загострюються, з одного боку, надзвичайно високим рівнем енерго- та ресурсоспоживання в розвинутих країнах і водночас загостренням демографічної проблеми зі стабільною тенденцією до зростання рівня споживання у країнах, що розвиваються. Необхідно визнати, що в цілому ані ті, ані інші психологічно не готові до обмеження власного споживання, культивування особистої споживчої аскези та прийняття економічного регресу в цілому. Більше того, зазначені пропозиції, що часто звучать з боку розвинутих країн на адресу країн, що розвиваються, викликають обурення та звинувачення в екологічній дискримінації.

Тиск зростаючих за кількістю, а головне, якістю екологічних проблем змушує ставити під питання соціальну ціну існуючого механізму господарювання в його сутнісних аспектах. Це справедливо як по відношенню до економіко-правових механізмів природокористування в кожній окремій країні, так і по відношенню до загальної характеристики такого механізму, що склався у глобальному вимірі. І якщо в окремих сегментах світової економіки можна спостерігати тенденції відносної деіндустріалізації, пов'язаної з переходом до нового формату світового розподілу праці, то такий тренд компенсується зростанням спричинення шкоди навколишньому середовищу в нових індустріальних країнах, в першу чергу в Китаї, Індії, Бразилії, Мексиці тощо, що узяли курс на високі темпи розвитку добувної та обробної промисловості, на суттєве поліпшення стандартів споживання населенням своїх країн.

Таким чином, слід констатувати, що існуючий економічний механізм у світовому масштабі є незмінно орієнтованим на швидкі темпи економічного зростання, зростання рівня споживання та ємкості внутрішніх ринків за рахунок варварської, безвідповідальної експлуатації природних ресурсів. Важливо підкреслити, що названий економічний механізм спричиняє шкоду людству як у контексті безвідповідального вичерпування невідновлюваних

природних ресурсів, так і в контексті безпрецедентного за рівнем забруднення навколишнього середовища і в процесі природокористування і подальшої індустріальної переробки сировини.

Відтак на філософському рівні усвідомлення існуючого стану природокористування та охорони навколишнього середовища призводить до беззаперечного висновку про вичерпність відновлюваного ресурсу планетарної екосистеми. Подальше функціонування світової господарської системи на існуючих засадах може відбуватися тільки за межами ємкості існуючих екосистем, а відповідно прямо призводить до знищення життєздатного природного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що в господарсько-правовій літературі інноваційна проблематика отримала значну увагу, в першу чергу, в роботах Ю. Є. Атаманової, О. М. Давидюк, О. В. Гладкої, А. І. Денисова та ін. Разом з тим проблематика інноваційного права в контексті екологічної спрямованості інновацій, у контексті створення відповідних правових механізмів у системі охорони довкілля не зачіпалася ані вченими-екологами, ані вченими-господарниками.

Формулювання цілей. Метою статті є спроба проаналізувати місце «екологічних інновацій» в сучасному програмному забезпеченні діяльності держави в екологічній сфері та у змісті екологічного законодавства та з'ясувати загальні концептуальні підходи для такої інтерпретації.

Виклад основного матеріалу. Саме тому не випадково, що як альтернатива викладеному порядку речей, на концептуальному, а сьогодні вже і на рівні реальної державної політики цілої низки країн, з'явилась і розвивається концепція переходу до так званого сталого суспільно-економічного розвитку. В основу цієї доктрини, стратегії покладено необхідність практичного забезпечення збалансованого вирішення соціально-економічних проблем на підставі збереження життєздатного навколишнього середовища та природно-ресурсного потенціалу не тільки для сьогоденного покоління людства, але і для прийдешніх поколінь. Фактично, стратегія сталого соціально-економічного розвитку – це концепція, що має в своїй основі екологізацію, в першу чергу, економічної діяльності як такої, шляхом формування нового економіко-правового механізму господарювання, адекватно поєднуючого потенціал подальшого розвитку одночасно зі збереженням навколишнього природного середовища. Очевидно, що така перебудова може бути здійснена на глибокому інституційному рівні і має досить велику соціальну ціну. Щодо останньої, слід зазначити, що в неї включатимуться існуючі інтереси підприємців, володільців корпоративних прав і трудових колективів підприємств, чия діяльність та її наслідки суперечать цінностям збереження на-

вколишнього середовища та природно-ресурсного потенціалу країни, і щодо яких можна навіть спрогнозувати спроби організації соціального спротиву планам реалізації стратегії сталого розвитку, зокрема на політичній, економічній та інформаційній арені з'ясування вектору суспільних інтересів. У цьому сенсі слід підтримати думку А. Г. Бобкової, що забезпечення принципу збереження навколишнього середовища та раціонального використання природних ресурсів, дотримання якого є передумовою екологічної безпеки, є одним із основних критеріїв ефективності господарювання [1]. Слід, однак, зазначити, що екологізація господарської діяльності тільки за рахунок негативних засобів природоохоронного змісту, а саме через встановлення обмежень на споживання, прогресивної шкали тарифів на перевищення норм споживання, штрафів за забруднення навколишнього середовища тощо, мають обмежений соціальний ефект, а в умовах демократичного суспільства можуть сприяти приєднанню до лав противників стратегії сталого розвитку широкі верстви населення.

У названих умовах, як уявляється, екологічна політика країн може базуватися на визнаній концепції сталого розвитку, що передбачає продовження економічного зростання, але за рахунок впровадження таких інновацій, що приводять до тотальної екологізації економіки, усунення протиріччя між виробництвом матеріальних благ та чистотою природного середовища, збереженням його в межах екологічного балансу. Саме в цьому сенсі слід оцінювати Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року, визнаючи, однак, що сама по собі екологічна політика держави поза контекстом її промислового, аграрного, інвестиційно-інноваційного та інших напрямів економічної політики (відповідно до змісту ст. 10 Господарського кодексу України), навряд чи може бути ефективною.

Слід враховувати, що конвергенція екологічної та економічної політики держави в механізмі своєї реалізації має містити в собі також і конвергенцію еколого-правової та господарсько-правової політики держави. Адже, наприклад, господарсько-правова політика держави в цьому сенсі визначається як така, що є імперативною концептуальною позицією держави щодо напрямів та змісту подальшого розвитку господарського законодавства, удосконалення практики його застосування, оптимізації правового господарського порядку як такого [2].

Таким чином, екологічно спрямоване застосування господарсько-правових засобів регулювання економічних відносин має стати продуктом конвергенції не тільки політики еколого- та господарсько-правової, але і самого еколого-господарського законодавства. Проте окремі заходи екологічної політики, з точки зору їх внутрішньої диференціації, можуть мати відносно автономне

значення, базуватися на відносно самостійних організаційно-правових механізмах своєї реалізації, наприклад, заходи інформаційного характеру, окремі заходи екологічно-відновлюваного характеру тощо. В той же час там, де існує системний зв'язок між забрудненням навколишнього середовища та діяльністю суб'єктів господарювання, в сфері промислового виробництва потрібні спільні механізми з інноваційним вирішенням існуючих екологічних проблем та проблем перспективного економічного розвитку. Слід визнати, що названі інноваційні шляхи вирішення еколого-економічних проблем не можуть базуватися на випадковому факторі створення або нестворення відповідних ресурсо-енергозберігаючих технологій, технологій із замкненим циклом виробництва, з безвідходним виробництвом тощо. Зрозуміло, що екологічні завдання сучасного рівня можуть вирішуватись на базі відповідно націленої та ефективно працюючої національної інноваційної системи.

Така система має включати в себе і цілу низку наукових закладів та інститутів інноваційної системи, що своїм функціональним призначенням мають доведення наукових розробок до стану інноваційних розробок, а останніх – до стану інноваційних продуктів, зокрема технологій, готових до впровадження у виробничий процес, а інноваційна продукція, що створена на їх базі, – є конкурентоспроможною і відповідає умовам успішної комерційної господарської діяльності. Разом з тим саме екологічний аспект інноваційних розробок, як уявляється, є достатньо складним питанням з точки зору його сумісності з класичним приватним інтересом у сфері виробництва товарів та послуг. Зрозуміло, що створити відповідний «коридор» приватнопідприємницької мотивації, в тому числі і для іноземних виробників промислової продукції, що імпортується до України, а також для іноземних інвесторів, у разі їх зацікавленості у створенні в Україні відповідного виробництва, без системи спеціально створених правових засобів державного регулювання відповідної діяльності просто неможливо. Таким чином, принципового значення для оцінки ефективності Закону України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період за 2020 року» набувають щонайменше три аспекти:

- сумісність її змісту із заходами промислової та аграрної політики держави;
- створення відповідної «екологічної» підсистеми в національній інноваційній системі і організаційно-правове забезпечення її функціонування;
- створення цілісної та комплексної системи правових засобів реалізації екологічної політики щодо усіх визначених нею цілей та завдань.

У цьому сенсі «стиківка» положень Екологічної стратегії з інноваційною проблематикою носить дуже ескізний та поверховий характер, що імовірно знижує прогноз ефективності її реалізації. Так, у розділі 3 «Стратегічні цілі

та завдання» можна знайти лише окремі положення, що пов'язані із впровадженням інновацій, які втім мають переважно декларативний характер, наприклад: «сприяння місцевим громадам щодо впровадження невиснажливого господарювання та екологічно дружніх технологій», «надання державної підтримки створенню і розвитку населених пунктів, що використовують енерго- та ресурсозберігаючі технології житлового будівництва», «запровадження новітніх технологій утилізації твердих побутових відходів», «остаточне знешкодження накопичених не придатних до використання пестицидів шляхом запровадження безпечних технологій їх знешкодження».

Можливо, найбільш вдалою слід визнати постановку питання, яка міститься в Стратегії, щодо «підготовки державних цільових програм з екологізації окремих галузей національної економіки, що передбачають технічне переоснащення, запровадження енергоефективних і ресурсозберігаючих технологій, маловідходних, безвідходних та екологічно безпечних технологічних процесів» та щодо «створення умов для широкого впровадження екологічно орієнтованих та органічних технологій ведення сільського господарства».

Як уявляється, саме останні положення вимагають створення цілісних і детально розроблених державних програм з викладенням комплексу еколого-правових та господарсько-правових засобів їх реалізації. Без цього Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» залишиться черговою декларацією намірів держави в екологічній сфері.

Слід усвідомлювати надзвичайно динамічну тенденцію до юридичної конвергенції екологічного та господарського права та законодавства. Цілком слушно зазначає О. В. Шаповалова, що «найбільшою мірою триєдина проблематика сталого розвитку стосується господарсько-правових засобів. Саме вони мають своїм завданням утримання цілісної правової регламентації найважливіших економічних діянь, пов'язаних із господарським використанням природних ресурсів та забезпеченням соціальної спрямованості природокористування» [3].

У більш широкому контексті це конвергенція цінностей та мотивів людської активності, що має гармонійно об'єднати екологічну форму існування із задоволенням споживчих вимог. Не дивно, що на правовому рівні, як певні об'єкти правового регулювання виникають поняття «зелена економіка», «екологічне підприємництво», «зелені інвестиції» тощо. Не важко прогнозувати і подальший розвиток такої конвергенції за рахунок її розширення та поглиблення.

З точки зору систематизації нормативно-правового матеріалу така конвергенція може мати доволі різні законодавчі форми. Це може бути створення

нової комплексної галузі під умовною назвою «екологічно-господарське право». Це також може бути ціла низка міжгалузевих інститутів на кшталт «екологічне інвестування», «екологічно-інноваційна діяльність», «екологічне господарювання» та кінець кінцем «екологічно спрямований економічний комплекс».

У будь-якому випадку процеси невідвортної конвергенції екологічних та економічних суспільних інтересів та діяльності мають отримати комплексне системне спеціально спрямоване законодавче забезпечення.

Так, наприклад, у науковій літературі екологічні (зелені) інвестиції – всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються у господарську діяльність і спрямовані на зменшення негативної антропогенної дії на навколишнє природне середовище, зниження екодеструктивного впливу процесів виробництва споживання та утилізації товарів та послуг. Збереження, раціональне використання природних ресурсів та покращення природоресурсного потенціалу територій, забезпечення екологічної безпеки країни, внаслідок яких досягається екологічний, соціальний та економічні результати [4].

За таких умов екологізація господарювання може бути досягнута лише за рахунок інноваційного економічного розвитку. Хотілося б підкреслити, що зв'язок між екологізацією та інноватизацією господарського механізму є безальтернативним в існуючих соціально-політичних умовах, адже тільки екологізація господарювання на інноваційній основі може гармонізувати більшість соціальних інтересів, що виникають у названій сфері. У цьому сенсі першочерговим завданням законодавства є детальна розробка понятійного апарату «екологічних інновацій».

Для формування державної еколого-інноваційної політики, спрямованої на реалізацію цілей стратегії сталого розвитку, а також на опрацювання відповідних правових позицій щодо законодавчих новел, які мають бути прийнятими для цього, «екологічні інновації» повинні отримати щонайменше детальну наукову класифікацію.

Дійсно, як класифікаційний критерій можна використати класичний розподіл відносин, що регулюються екологічним правом на природоресурсні та природоохоронні. В цьому сенсі до природоресурсних інновацій слід віднести ті інноваційні продукти, що у разі їх впровадження приводять до: заміни використовуваної сировини з менш поширених до більш поширених видів; заміни використовуваної сировини, джерел енергії з невідновлюваних на відновлювані; заміни використовуваних сировинних матеріалів з ресурсоемних на ресурсоекономні тощо.

Відтак, до природоохоронних інновацій слід віднести такі, що сприяють відновленню здорового навколишнього середовища через здійснення активних

робіт з утилізації та переробки сміття, відновлення родючості ґрунтів лісів тощо; зменшують або унеможливають викиди шкідливих речовин; дозволяють чітко фіксувати факти здійснення екологічних правопорушень та сприяють реалізації принципу незворотності покарання.

Одним із важливих класифікаційних критеріїв має стати розподіл «екологічних інновацій» на такі, що спрямовані безпосередньо на досягнення екологічного ефекту і такі, що здійснюються з комерційною метою, але паралельно досягають також і екологічно позитивного результату. Таким чином, можна передбачити, що в першому випадку інноваційна діяльність реалізується переважно в режимі некомерційного господарювання, а в іншому – з метою досягнення прибутку.

Разом з тим для спрощення проблеми диференціації «екологічних інновацій» можна запропонувати дещо синтетичну класифікацію.

Так, до першої групи екологічних технологій мають увійти ті, що націлені на компенсаційні, відновлювані за характером роботи, спрямовані на повернення довкілля до стану, що передувало активному промислому забрудненню.

До другої групи мають належати інновації, що знижують техногенне навантаження на довкілля при застосуванні традиційних технологій та видів виробництва. Тобто мова йде про зменшення шкідливих викидів та раціоналізацію використання енергоносіїв та сировини без сутнісної зміни типу використовуваної технології виробництва.

До третьої групи слід віднести випадки, коли інновацією є сама технологія виробництва і її застосування дає виразний екологічний ефект. Прикладом таких технологій може бути цілий напрям в енергетиці – альтернативна енергетика, що пов'язана з використанням відновлюваних джерел.

До четвертої групи необхідно віднести інновації, що спрямовані на мінімізацію, нейтралізацію негативних наслідків глобальних змін навколишнього середовища, які стали предметом міжнародно-правових угод, домовленостей та зобов'язань і пов'язані за своїм змістом із глобальним потеплінням, витонченням озонового шару землі, транскордонним забрудненням річок, вододілищ та атмосферного повітря тощо.

Така диференціація «екологічних інновацій» має практичну цінність, адже законодавча політика держави потребує розробленого дефінітивного апарату, чітко поставлених завдань, що можуть бути розв'язані шляхом застосування правових засобів. Інноваційна діяльність, у свою чергу, дуже чутлива до застосування різного роду спеціальних правових режимів її здійснення, запровадження державних цільових програм, використання тих чи інших форм державно-приватного партнерства тощо.

Висновки. 1. Екологічна політика країн може базуватися на визнаній концепції сталого розвитку, що передбачає продовження економічного зростання, але за рахунок впровадження таких інновацій, що призводять до тотальної екологізації економіки, усунення суперечності між виробництвом матеріальних благ та чистотою природного середовища, збереженням його в межах екологічного балансу.

2. Конвергенція екологічної та економічної політики держави в механізмі своєї реалізації має містити в собі також і конвергенцію еколого-правової та господарсько-правової політики держави.

3. Невідвратною конвергенції екологічних та економічних суспільних інтересів та діяльності мають отримати комплексне системне спеціально спрямоване законодавче забезпечення.

4. Одним із важливих класифікаційних критеріїв має стати розподіл «екологічних інновацій» на такі, що спрямовані безпосередньо на досягнення екологічного ефекту і такі, що здійснюються з комерційною метою, але паралельно досягають також і екологічно позитивного результату.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бобкова А. Г. Правове забезпечення розвитку екологічного підприємництва у контексті доктрин господарського та екологічного права / А. Г. Бобкова // Правова доктрина України : у 5 т. / Нац. акад. прав. наук України. – Х. : Право, 2013. – Т. 4: Доктринальні проблеми екологічного, аграрного та господарського права. – С. 216–251.
2. Задихайло Д. В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / Д. В. Задихайло ; Нац. ун-т «Юридична академія України ім. Ярослава Мудрого». – Х., 2013. – С. 6.
3. Шаповалова О. В. Адаптація господарського законодавства до вимог сталого розвитку : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / О. В. Шаповалова. – Донецьк : [б. в.], 2007. – 35 с.
4. Герасименко Я. О. Роль інноваційного потенціалу екологічної освіти і науки у збалансованому розвитку України / Я. О. Герасименко // Особистість. Суспільство. Право : зб. наук. ст. та тез наук. повід. за матеріалами міжнар. наук.-практ. конф., присвяч. 10-річчю Полт. юрид. ін-ту, Полтава, 15 берез. 2012 р. : у 2 ч. Ч. 1 / редкол. А. П. Гетьман, О. П. Бушан, О. Р. Дашковська та ін. – Х. : Точка, 2012. – С. 314.

REFERENCES

1. Bobkova A. H. (2013). Pravove zabezpechennia rozvytku ekolohichnoho pidpriemnytstva u konteksti doktryn hospodarskoho ta ekolohichnoho prava. Pravova doktryna Ukrainy : U 5 t. T. 4: Doktrynalni problemy ekolohichnoho, ahrarnoho ta hospodarskoho prava.

2. Zadykhailo, D. V. (2013). Pravovi zasady formuvannia ta realizatsii ekonomichnoi polityky derzhavy: avtoreferat dys. d-ra yuryd. nauk. Kharkiv.
3. Shapovalova O. V. (2007). Adapatsiia hospodarskoho zakonodavstva do vymoh staloho rozvytku avtoreferat dys. d-ra. yur. nauk.: 12.00.04 Hospodarske pravo, hospodarsko-protseualne pravo. Donetsk.
4. Herasymenko Ya. O. (2012). Rol innovatsiinoho potentsialu ekolohichnoi osvity i nauky u zbalansovanomu rozvytku Ukrainy. Osobystist. Suspilstvo. Pravo. : zb. nauk. st. ta tez nauk. povid. za materialamy mizh nar. nauk.-prakt. konf., prysviach.. 10-richchiu Polt. yuryd. in.-tu, Poltava, 15 bereznia 2012 r.: u 2 ch. Ch. 1. Kharkiv. Tochka.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2016.

Д. Д. ЗАДЫХАЙЛО

кандидат юридических наук, ассистент кафедры гражданского, хозяйственного и экологического права Полтавского юридического института Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК ФОРМА МЕЖОТРАСЛЕВОЙ КОНВЕРГЕНЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО И ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ПРАВА

В статье акцентировано внимание на необходимости содержательной инкорпорации положений концепции устойчивого развития в текст Основ (стратегии) государственной экологической политики Украины. Рассмотрены вопросы о роли инноваций в национальной экономике в направлении сохранения окружающей природной среды. Определены основные функции воздействия внедряемых инноваций на состояние окружающей среды, а также сформулирована необходимость институционализации категории «экологические инновации» и четкая правовая определенность с их правовым понятийным аппаратом.

Ключевые слова: стратегия государственной экологической политики, концепция устойчивого развития, экологические инвестиции, экологические инновации.

D. D. ZADYKHAYLO

PhD (Legal Sciences), assistant lecturer, Department of Civil, Economic and Ecology Law of Poltava Law University Yaroslav Mudryi National Law University

ECOLOGICAL INNOVATIONS AS A FORM OF INTER-SECTORAL CONVERGENCE OF ECONOMIC AND ECOLOGICAL LAW

Problem setting. The existing economic mechanism on a global scale is invariably oriented on the rapid pace of economic growth, the increasing level of consumption and the capacity of the internal markets due to the barbaric, irresponsible exploitation of

natural resources. It is important to emphasize that these economic mechanism entails harm to humanity in the context of the irresponsible depletion of non-renewable natural resources and in the context of an unprecedented on level of environmental pollution and in the process of environmental management and the further industrial processing of raw materials.

Recent research and publications analysis. It is worth mentioning that in the economic and legal literature the innovation issues have received considerable attention, primarily in the works of Yu. Ye. Atamanova, O. M. Davydiuk, O. V. Hladka, A. I. Denysov, etc. Therewith, the issues of innovation law in the context of the environmental focus of innovations, in the context of creating appropriate legal mechanisms in the sphere of environmental protection were not raised in any environmental scientists or scientists-business executives.

Paper objective. The article purpose is to analyze the place of «ecological innovations» in modern software activities of the state in the environmental field, in the content of environmental legislation and to find out the common conceptual approaches for this interpretation.

Paper main body. Ecologization of economy can only be achieved through innovative economic development. I would like to emphasize that the relationship between ecologization and innovation the economic mechanism is no alternative in the present socio-political conditions, because only the ecologization of economy on the innovation basis may harmonize the majority of social interests that arise in the field. In this sense, the primary task of legislation is the detailed development of the conceptual apparatus «ecological innovations».

«Ecological innovations» should get the detailed scientific classification for the formation of ecology-innovation state policy.

Conclusions of the research. Environmental policies of the countries can be based on a recognized concept of sustainable development, which implies continued economic growth, but due to the introduction of such innovations, which lead to a total economy ecologization, resolve the contradiction between the production of material goods and purity of the natural environment, preservation of its within ecological balance.

The convergence in the mechanism for its realization of economic and environmental state policies should contain also the convergence of ecological, legal and economic-legal state policy.

The inevitable convergence of ecological and economic social interests and activities needs to obtain the complex specially targeted legislative provision.

One of the important criteria of classification should be the distribution of «ecological innovations» on: 1) aimed directly at achieving environmental effects, 2) are carried out with a commercial purpose, but simultaneously also reaches an environmentally positive outcome.

Short Abstract for an article

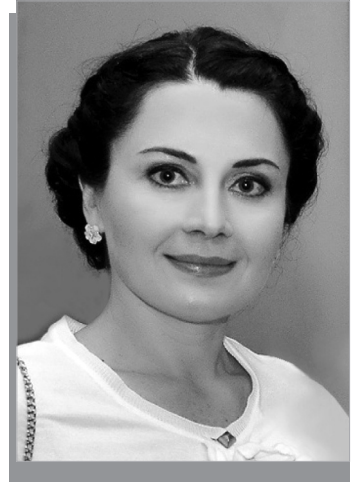
Abstract. The author has focused on the need for meaningful incorporation of the provisions of the concept of sustainable development to the fundamentals of state ecological policy of Ukraine. The author considers the role of innovations in the preservation of the environment. The author determines basic functional impact areas of innovations on environmental protection and tasks of institutionalization the category of «ecological innovations», the need for clear legal certainty on appropriate conceptual and legal apparatus.

Key words: the strategy of state environmental policy, the concept of sustainable development, ecological investments, ecological innovations.

УДК 346.543

В. В. КУДРЯВЦЕВА

кандидат юридичних наук,
асистент кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
viktoriiia_kudriavtseva@mail.ru
ORCID ID: 0000-0001-7998-8485



ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮЮЧОГО ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

У статті досліджуються питання господарсько-правового забезпечення реалізації інвестиційної політики держави, обґрунтування та розробки системи вихідних понять, пов'язаних із господарсько-правовим забезпеченням реалізації інвестиційної політики держави: інвестиційний ринок, інвестиційна політика держави, правова інвестиційна політика держави, законодавча інвестиційна політика держави, механізм формування правової інвестиційної політики держави, правовий інвестиційний порядок.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, правовий інвестиційний порядок, інвестиційна політика держави, правова інвестиційна політика.

Постановка проблеми. Як відомо, метою інвестиційної політики держави є створення привабливого інвестиційного клімату і розвиток інфраструктури інвестиційної діяльності для забезпечення сталого економічного зростання та підвищення життєвого рівня населення. Але мета інвестиційної політики, з точки зору дослідників економічної теорії, не є постійною, а може змінюватись залежно від умов економічного розвитку країни [1]. Саме тому визначення у ст. 10 Господарського кодексу України (далі – ГК України) основних напрямів економічної політики держави має надзвичайно важливе значення, адже кожний із них має стати центром системи, що утворює певну конфігурацію об'єднаних засобів державного регулювання, що спрямовані на

ефективне виконання тієї чи іншої функції держави у галузі ринкових економічних відносин [2, с. 645].

Так, інвестиційна політика визначена у ч. 3 ст. 10 ГК України як політика, що спрямована на створення суб'єктам господарювання необхідних умов для залучення і концентрації коштів на потреби розширеного відтворення основних засобів виробництва, переважно у галузях, розвиток яких визначено як пріоритети структурно-галузевої політики, а також забезпечення ефективного і відповідального використання цих коштів та здійснення контролю за ним.

Слід зазначити, однак, що напрями економічної політики, такі як, зокрема, структурно-галузева, амортизаційна, податкова, грошово-кредитна політика тощо є безпосереднім чином взаємопов'язаними з інвестиційною політикою і обумовлюють одна одну. Більш того, названі напрями економічної політики можуть бути представлені як складна ієрархічна система, в якій виникають власні внутрішні ефекти функціонування [2, с. 645]. Як наслідок виникають питання: господарсько-правового забезпечення реалізації інвестиційної політики держави; визначення такого специфічного об'єкта державної інвестиційної політики, як інвестиційний ринок; правового визначення інвестиційної політики держави; виокремлення такої складової державної інвестиційної політики, що входить водночас до складу і загально-правової політики держави, як правова інвестиційна політика держави тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі теоретико-методичні проблеми забезпечення інвестиційної політики держави, дослідження інвестиційного ринку, механізмів формування інвестиційної політики, в тому числі в окремих галузях національної економіки займають вагомe місце в роботах науковців-господарників, а саме: Д. В. Задихайла, В. К. Мамутова, В. М. Пашкова, О. П. Подцерковного, В. А. Устименка, В. С. Щербини тощо. Однак зазначені науковці при опрацюванні цих питань не розглядали систему вихідних понять, пов'язаних із господарсько-правовим забезпеченням реалізації інвестиційної політики держави, а також не аналізували окремі об'єкти державної інвестиційної політики щодо їх регулюючого впливу на інвестиційну діяльність.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є дослідження питання господарсько-правового забезпечення реалізації інвестиційної політики держави, її регулюючого впливу на інвестиційну діяльність, а також обґрунтування та розробка системи вихідних понять, пов'язаних із господарсько-правовим забезпеченням реалізації інвестиційної політики держави: інвестиційний ринок, інвестиційна політика держави, правова інвестиційна політика держави, законодавча інвестиційна політика держави, механізм формування правової інвестиційної політики держави, правовий інвестиційний порядок.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 29.09.2010 р., розбудова системи державного інвестування має здійснюватися за напрямками, які включають в себе: удосконалення методології розроблення, оцінювання та відбору інвестиційних проектів, а також визначення принципів та механізмів державного інвестування для реалізації проектів, які потребують державної фінансової підтримки; розроблення чітких критеріїв відбору інвестиційних проектів, які потребують державного інвестування або державної фінансової підтримки, з урахуванням особливостей галузей економіки; визначення як пріоритетних для надання державної фінансової підтримки інвестиційних проектів, спрямованих на розвиток експортоорієнтованого та імпортозамінного виробництва, високотехнологічної конкурентоспроможної продукції, розвиток інфраструктурних і базових секторів економіки, об'єктів електроенергетики, які виробляють електричну енергію з використанням альтернативних джерел енергії; забезпечення розвитку системи прямих державних інвестицій, зокрема на умовах спільного фінансування; забезпечення прозорості процесу державної фінансової підтримки інвестиційних проектів, спрямованих на розв'язання пріоритетних завдань соціально-економічної політики держави, а також запровадження механізму оцінки результатів державного інвестування; здійснення контролю за ефективним використанням бюджетних коштів, наданих для реалізації інвестиційних проектів; запровадження державного моніторингу інвестиційної діяльності та визначення функцій і встановлення відповідальності державних органів і установ, уповноважених реалізувати державну політику у цій сфері; розвитку інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури, а саме: створення умов для ефективного функціонування інноваційних фінансово-кредитних установ та інвестиційних підприємств; становлення і забезпечення розвитку індустрії прямого інвестування та венчурного капіталу; створення умов для залучення інвестицій на міжнародних ринках капіталу (консолідація фондових бірж, забезпечення захисту прав споживачів інвестиційних послуг, створення центрального депозитарію цінних паперів, системи клірингу та розрахунків, які забезпечують мінімізацію ризиків під час виконання угод з цінними паперами); забезпечення розвитку ринку цінних паперів; забезпечення підвищення ефективності та посилення прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства (концесії, спільна діяльність, угоди про розподіл продукції тощо); налагодження на державних підприємствах (крім казенних) внутрішньогосподарських відносин, які сприятимуть створенню різноманітних організаційних форм господарювання ринкового типу та залученню недержавних інвестицій.

Ми погоджуємося з думкою окремих науковців, що інвестиційний ринок являє собою форму взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності, через яких реалізується інвестиційний попит та інвестиційна пропозиція [3, с. 42].

Як наслідок, вирішення питань, викладених у Концепції, потребує проведення активної державної політики зі стимулювання розвитку інвестиційної діяльності в Україні, зокрема, на засадах розвитку системи державних інвестицій, підвищення ефективності та посилення прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства та стимулювання залучення приватних інвестицій у реальний сектор економіки, а також розвитку інвестиційної діяльності у галузях, які мають високу дохідність і швидку окупність, зокрема у фінансовому секторі, торгівлі, під час проведення операцій з нерухомістю, але не стимулює залучення інвестицій у реальний сектор економіки, інфраструктурні та промислові об'єкти.

Між тим, серед умов здійснення інвестиційного процесу в ринковій економіці можна виділити: 1) наявність значного інвестиційного капіталу з диверсифікованою за формами власності структурою, що характеризується домінуванням приватного інвестиційного капіталу; 2) багатоманітність суб'єктів інвестиційної діяльності різної організаційно-правової форми та інституціональної організації; 3) наявність мережі інвестиційних посередників, що сприяють реалізації інвестиційного попиту та пропозиції; 4) розподіл інвестиційного капіталу за об'єктами інвестування у відповідності з економічними критеріями оцінки привабливості інвестицій через механізм інвестиційного ринку; 5) наявність розвинутого багатосегментного ринку об'єктів інвестиційної діяльності, що виступають у формі інвестиційних товарів [3, с. 44].

Отже, господарсько-правове забезпечення інвестиційної діяльності потребує виконання конкретних дій щодо інвестування бюджетних і позабюджетних коштів.

Основою для прийняття рішення про інвестування загальнодержавних бюджетних коштів є: прогнози економічного і соціального розвитку України; схеми розвитку і розміщення продуктивних сил; цільові науково-технічні і комплексні програми; техніко-економічні обґрунтування доцільності таких інвестицій. Систему господарсько-правового регулювання умов інвестиційної діяльності коригують залежно від економічної політики держави у кожний конкретний період та залежно від ступеня інвестиційної активності суб'єктів господарювання тощо. І саме ці фактори фактично регламентують існування інвестиційного ринку як об'єкта державної інвестиційної політики. В цьому контексті необхідно зауважити, що інвестиційний ринок є абсолютно специфічним явищем, яке, з одного боку, може і має розглядатися як окремий ри-

нок – підсистема господарської системи, але у той же час, маючи системоутворюючі взаємозв'язки з усіма іншими видами ринків, підсистемами господарської системи, набуває самостійного, а часто – визначального значення як функціональна особливість тієї чи іншої моделі господарської системи. І зовсім не дивно, що ті господарські системи, моделі ринкової економіки, які передбачають високу інвестиційну активність суб'єктів ринкових відносин, забезпечують їх кінцеву високу функціональну ефективність саме як господарських систем [4].

У цьому контексті необхідно зауважити, що Концепцією регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 01.06.1995 р. № 384, як першочергові напрями пріоритетного інвестування для України передбачено: розвиток паливно-енергетичного комплексу і впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій; соціальну сферу, розширення і нарощування обсягів виробництва товарів широкого вжитку та послуг для населення, а також конкурентоспроможної продукції, що поставляється на експорт; розвиток агропромислового комплексу; прискорення розвитку медичної та мікробіологічної промисловості; подолання наслідків Чорнобильської катастрофи.

Слід зазначити, що диференціація ринків тільки за об'єктним критерієм не дозволяє встановити та надати повну картину функціонування господарської системи. Її динаміка зумовлює існування підсистем, що утворюються за функціональною ознакою. Так, маючи на увазі власне інвестиційний ринок, слід виходити з того, що не можуть бути вкладені як інвестиції, наприклад, товари споживання. Але засоби виробництва, гроші, цінні папери, інноваційні продукти можуть і виступають об'єктами інвестиційного ринку. В результаті інвестиційний ринок слід розглядати як складне синтетичне функціональне явище, підсистемами якого є значні сегменти і ринку засобів виробництва, і грошового ринку, і ринку інноваційних продуктів (товарів), і ринку цінних паперів, і ринку інформації тощо.

З огляду на активізацію різноманітних напрямів економічної політики держави, зокрема інвестиційного, що інституалізується через прийняття відповідних державних стратегій, концепцій і програм економічного й інвестиційного розвитку, зазначений підхід можна вважати виправданим [5].

Між тим, надзвичайно важливим надбанням господарсько-правової науки та господарського законодавства є норми статей 9 та 10 ГК України, якими інституалізовано основні напрями та форми реалізації економічної політики держави. Серед цих напрямів одним із найважливіших, безумовно, є інвестиційна політика держави, що повинна забезпечувати динаміку процесів розширеного відтворення господарської діяльності. Визначення її ключових засад

та змісту пов'язане, в свою чергу, із формуванням узгодженої системи законодавства про інвестиційну діяльність, чітким окресленням завдань для органів державної влади та місцевого самоврядування в цій сфері, створенням дієвих механізмів та господарсько-правових засобів державного регулювання інвестиційних відносин, розробкою та впровадженням спеціальних режимів інвестиційної діяльності, різних за своєю конфігурацією. Однак напрями економічної політики, такі як структурно-галузєва, амортизаційна, податкова, грошово-кредитна політика є безпосереднім чином взаємопов'язаними з інвестиційною політикою і обумовлюють одна одну. Більш того, названі напрями економічної політики можуть бути представлені як складна ієрархічна система, в якій виникають власні внутрішні ефекти функціонування.

Тому, на нашу думку, низка кореспондуючих категорій, що позначені в ГК України, а саме економічна політика – інвестиційна політика – засоби державного регулювання господарської діяльності, є досить умовною і не дозволяє будувати чітку цілеспрямовану регулятивну діяльність держави в цій галузі [4].

Враховуючи інтереси учасників інвестиційного процесу, можна сформулювати систему основних факторів, що впливають на формування інвестиційної політики держави в сучасних умовах [6], а саме: необхідність забезпечення довгострокового економічного зростання високими темпами, вдосконалення структури економіки; очікування основних суб'єктів інвестиційної політики (підприємств і населення) та їх схильність до заощаджень та інвестування; підвищення конкурентоспроможності країни на глобальному рівні; обороноздатність; загальна економічна ситуація та стабільність в економіці; інвестиційний клімат (законодавство, ризики вкладень у країну і конкретні підприємства, імідж і репутація країни або підприємства як позичальника); рівень життя населення, обсяги споживання; рівень розвитку ринкової інфраструктури та екологічний фактор.

Необхідно відмітити те, що під інвестиційною політикою держави розуміють окрему обов'язкову складову її економічної політики, що являє собою системну і цілеспрямовану діяльність визначених державних органів по створенню та реалізації спеціального алгоритму заходів, з метою активізації або гальмування параметрів функціонування інвестиційного ринку, або окремих його сегментів, за допомогою формування відповідного за змістом нормативно-правового забезпечення інвестиційних відносин, застосування необхідних засобів державного їх регулювання та прямої участі держави як суб'єкта зазначених відносин, що базуються на закріпленій у державній програмі інвестиційного розвитку узгодженій моделі такого ринку.

Необхідність провадження державою ефективної інвестиційної політики зумовлюється ускладненням соціально-інституційної структури суспільства

та її винятковою роллю у забезпеченні нормального перебігу соціально-економічних процесів, яка пов'язується з тим, що: державна інвестиційна політика виступає чинником цілеспрямованого проведення модернізації виробництва, забезпечуючи зростання ВВП і обсягів виробництва, фактором соціальної стабілізації, забезпечуючи зайнятість населення, чинником підтримки рівноважного стану національної економіки; гнучка система інвестиційних цілей, завдань та механізмів їх реалізації, встановлених з урахуванням як потреб сьогодення, так і перспектив соціально-економічного розвитку у майбутньому, дозволяє державі, з одного боку, реалізувати свої функції у сфері сприяння економічному зростанню, а з другого – здійснити продуктивну координацію роботи державних і недержавних структур щодо забезпечення ефективності виробництва та формування необхідної якості соціального середовища. Характер інвестиційної політики визначається силою державного втручання в економічні процеси, ступенем ув'язки даної політики з іншими державними інститутами, до яких належить податкова, фінансово-кредитна, амортизаційна, ліцензійна і цінова політика, політика доходів і зайнятості, залучення іноземних інвестицій, а також правове поле.

Як наслідок, виникає потреба виокремлення такої складової державної інвестиційної політики, що входить водночас до складу і загально-правової політики держави, як правова інвестиційна політика держави, яка призначена забезпечити реалізацію економічних завдань державної інвестиційної політики за допомогою формування відповідного нормативно-правового середовища інвестиційної діяльності шляхом організації правотворчого процесу із визначенням пріоритетів спрямованості правового регулювання та системи основних його засобів, механізмів та режимів з метою встановлення оптимального правового інвестиційного порядку. Джерелами правової інвестиційної політики є правова ідеологія у сфері розвитку регулювання інвестиційних відносин, окремі положення актів інвестиційного та в цілому господарського законодавства, і особливо положення нормативно-правових актів спеціального призначення – Державних програм інвестиційного розвитку країни. Між тим, реалізація правової інвестиційної політики має забезпечуватися засобами законодавчої інвестиційної політики та механізмами юридичної відповідальності органів держави за невиконання вимог чинного законодавства, зокрема недосягнення економічних показників Державної програми інвестиційного розвитку країни.

Аналізуючи зміст цілої низки програмних документів і зокрема Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002–2010 роки, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 28.12.2001 р., можна констатувати складний, змішаний їх характер. Вони об'єднують у собі як норми загальної дії, що

адресовані невизначено широкому колу користувачів – органів публічної влади різних рівнів, хоча і досить специфічних за природою, так і приписи, що мають більш індивідуальний характер, які адресовані конкретним органам держави, на які покладається, зокрема, контроль за виконанням таких програм та обов'язок інформувати Кабінет Міністрів України про хід їх виконання тощо. Наявність великої кількості нормативно-правових актів, що викладені в певній структурі та послідовності, говорить про проведення цілеспрямованої діяльності спеціально-уповноваженими органами державної влади у сфері державного регулювання інвестиційної діяльності. Тобто можна зробити однозначний висновок про наявність законодавчої інвестиційної політики держави.

Законодавча інвестиційна політика держави є складовою її інвестиційної політики і має своїм завданням реалізацію правової інвестиційної політики держави шляхом формування плану законотворчих ініціатив, обов'язкових до виконання визначеними нормотворчими органами за рахунок встановлення: кола чинних джерел інвестиційного законодавства та кола джерел, створення яких планується у процесі його оптимізації; основних нормотворчих заходів щодо інкорпорації до цих джерел необхідних новел – елементів, засобів та механізмів господарсько-правового регулювання інвестиційних відносин; доцільності проведення робіт із систематизації та розробки кінцевої конфігурації інвестиційного законодавства.

Крім того, стримуючими інвестиційну активність чинниками є: відсутність виразних інвестиційних пріоритетів; слабкість вітчизняних інвестиційних інститутів (як у частині їх низької капіталізації, так і в частині відсутності довгих пасивів); ембріональний стан судової системи; високі адміністративні бар'єри інвестиційної діяльності, що зберігаються; невідповідність інфраструктури інвестиційного ринку сучасним вимогам; низька якість гарантій захисту прав інвесторів; сильна диференціація умов інвестування по різних галузях і регіонах країни і деякі інші.

На підставі викладеного за аналогією з таким поняттям, як правовий господарський порядок, виникає необхідність визначення такого поняття, як правовий інвестиційний порядок, що є складовою правового господарського порядку, виступає результатом впровадження інвестиційної політики держави, зокрема обраної моделі інвестиційного розвитку економіки країни, і визначається станом ефективного функціонування інвестиційного ринку та системи інвестиційних відносин, що ґрунтуються на: законодавчому забезпеченні функціонування інвестиційного ринку, що відповідає зазначеній моделі; ефективній державній підтримці інвестиційної діяльності; високому рівні правових гарантій та законності реалізації інвестиційних правовідносин;

ефективній адміністративній практиці реалізації організаційно-господарської компетенції; високій договірній дисципліні суб'єктів інвестиційних відносин; виконанні державою взятих на себе міжнародно-правових зобов'язань щодо режиму іноземних інвестицій з відповідною інкорпорацією їхніх положень у національне законодавство; принципах правової інвестиційної політики та принципах правового регулювання інвестиційних відносин;

Враховуючи те, що інституційна система умов інвестиційної діяльності не є стабільною і коригується залежно від економічної політики держави у кожний конкретний період, ступеня інвестиційної активності суб'єктів господарювання тощо. Для активізації або стримування інвестиційного попиту держава може використовувати традиційні, відпрацьовані світовою практикою засоби господарсько-правового регулювання.

Висновки. З точки зору досягнення цілей правового регулювання і особливо його ефективності в контексті застосування заходів державного впливу на інвестиційні відносини, важливого значення набувають безпосередні фактори, що позначаються на інвестиційному попиті та інвестиційній пропозиції. Саме їх детальний аналіз надасть змогу з'ясувати обсяг можливостей правових засобів впливу на процес здійснення інвестицій. Збалансованість інвестиційного попиту та інвестиційної пропозиції, яка досягається конкретними засобами ринкової саморегуляції, складає механізм інвестиційного ринку.

В основі структури та функціонування економічних відносин у межах господарської системи лежить системний принцип, завдяки якому забезпечується їх стабільність, передбачуваність та функціональна життєздатність. Тому формуванню державної економічної політики, в тому числі й інвестиційної, з метою підвищення рівня її ефективності та кваліфікації має передувати вивчення, аналіз структури та сутнісних ознак функціонування економічної ринкової системи. У зв'язку з цим аксіоматичним є сприйняття господарської ринкової системи як ієрархічно побудованої системи. У цьому сенсі ринок аналізується і на рівні вивчення його окремих підсистем як складових, так і в контексті функціональних особливостей самої господарської системи.

Інвестиційний ринок є абсолютно специфічним явищем, яке, з одного боку, може і має розглядатися як окремий ринок – підсистема господарської системи, але у той же час, маючи системоутворюючі взаємозв'язки з усіма іншими видами ринків, підсистемами господарської системи, набуває самостійного, а часто – визначального значення як функціональна особливість тієї чи іншої моделі господарської системи. Тому дуже важливою в контексті інвестиційної

політики держави є категорія потенційної інвестиційної пропозиції, яка відображає рівень акумульованого суб'єктами господарювання доходу, що може бути спрямований ними на інвестування, і утворює таким чином потенційний інвестиційний капітал.

Таким чином, вплив на активізацію факторів формування спочатку потенційного інвестиційного капіталу, а потім і реальної інвестиційної пропозиції, а також вплив на активізацію факторів формування прогресивного інвестиційного попиту з боку національних суб'єктів господарювання мають бути одними з головних об'єктів державної інвестиційної політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Шпак В. Міжнародна торгівля : практикум / В. Шпак, А. Кондори Ромео. – К. : УВПК «Екс Об» : МАУП, 2004. – С. 384.
2. Господарське право : підручник / Д. В. Задихайло, В. М. Пашков, Р. П. Бойчук та ін. ; за заг. ред. Д. В. Задихайла, В. М. Пашкова. – Х. : Право, 2012. – 696 с.
3. Игонина Л. Л. Инвестиции : [учеб. пособие] / Л. Л. Игонина. – М. : Юристъ, 2002. – 480 с.
4. Кухар В. І. Господарсько-правове забезпечення державної інвестиційної політики в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / В. І. Кухар. – Х., 2008. – 21 с.
5. Кудрявцева В. В. Кодифікація інвестиційного законодавства України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / В. В. Кудрявцева. – Х., 2010. – 20 с.
6. Музиченко А. С. Державне регулювання інвестиційної діяльності : монографія / А. С. Музиченко. – К. : Наук. світ, 2001. – 345 с.

REFERENCES

1. Shpak V. (2004). *Mizhnarodna torgivlya : praktikum*. Kyiv. UVPK «Eks Ob». MAUP.
2. Zadihaylo D. V., Pashkov V. M, R. P. Boychuk R. P. (2012). *Gospodarske pravo: pidruchnik*. Kharkiv. Pravo.
3. Igonina L. L. (2002). *Investitsii*. M. Yurist.
4. Kuhar V. I. (2008). *Gospodarsko-pravove zabezpechennya derzhavnoyi Investitsiynoyi politiki v Ukrayini : avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya kand. yurid. nauk : spets. 12.00.04 «Gospodarske pravo; gospodarsko-protseualne pravo»*. Kharkiv.
5. Kudryavtseva V. V. (2010) *Kodifikatsiya Investitsiynogo zakonodavstva Ukrayini : avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya kand. yurid. nauk : spets. 12.00.04 «Gospodarske pravo; gospodarsko-protseualne pravo»*. Kharkiv.
6. Muzichenko A. S. (2001). *Derzhavne reguluyvannya Investitsiynoyi diyalnosti*. Kyiv. Naukoviy svit.

Стаття надійшла до редакції 29.09.2016.

В. В. КУДРЯВЦЕВА

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

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА
КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВЛИЯНИЯ
НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

В статье исследуются вопросы хозяйственно-правового обеспечения реализации инвестиционной политики государства, обоснования и разработки системы исходных понятий, связанных с хозяйственно-правовым обеспечением реализации инвестиционной политики государства: инвестиционный рынок, инвестиционная политика государства, правовая инвестиционная политика государства, законодательная инвестиционная политика государства, механизм формирования правовой инвестиционной политики государства, правовой инвестиционный порядок.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, правовой инвестиционный порядок, инвестиционная политика государства, правовая инвестиционная политика.

V. V. KUDRIAVTSEVA

PhD (Legal Sciences), assistant lecturer, the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

**A GOVERNMENT INVESTMENT POLICY AS A TOOL
OF REGULATORY IMPACT ON INVESTMENT ACTIVITY**

Problem setting. The purpose of the government investment policy is to create attractive investment climate and infrastructure development of investment activity to ensure sustainable economic growth and improved living standards. But the purpose of the investment policy, from the point of view of economic theory researchers, is not constant and may change depending on the economic development of the country. That is why the definition of the main directions of economic state policy in Economic Code of Ukraine is extremely important.

Thus, the investment policy defined in part 3 of article 10 of EC as a policy aimed at the creation of the business entities of the necessary conditions to attract and focus resources on the needs of expanded reproduction of fixed assets, primarily in sectors where development is identified as the priorities of the structural-sectoral policy, as well as ensuring efficient and responsible use of these funds and monitor for them.

It should be noted that the directions of economic policy is directly interrelated with the investment policy and determine each other. Moreover, these areas of economic policy can be represented as a hierarchical complex system, in which their own internal functioning effects are occurred.

Recent research and publications analysis. Important theoretical and methodological problems of providing government investment policy, the research of the investment market, mechanisms of investment policy formation have been considered by numerous scientists such as D. V. Zadykhailo, V. K. Mamutov, V. M. Pashkov, O. P. Podtserkovnyi, V. A. Ustymenko, V. S. Shcherbyna, etc. However, these scientists did not consider the system of initial concepts, analyze individual objects of the government investment policy in relation to their regulatory impact on investment activity.

Paper objective. The article purpose is to study the question of economic-legal implementation of the government investment policy, its regulatory impact on investment activity, the rationale and development the system of initial concepts.

Conclusions of the research. The balance of investment demand and investment proposals, which is achieved with specific means of market self-regulation is a mechanism of the investment market. The basis of the structure and functioning of economic relations within an economic system is based on a system principle, by which ensured their stability, predictability, and functional viability. Therefore, the formation of public economic policy, including investment policy, should be preceded by the study, analysis of the structure and essential features of the functioning of economic system market.

The investment market is quite specific phenomenon which on the one hand can and should be treated as a separate market (a subsystem of the economic system) but at the same time, acquires an independent and often decisive importance as a functional feature of a particular model of the economic system.

Very important in the context of the government investment policy is a category of potential investment proposal, which reflects the level of accumulated entities income that can be directed to investment, and forms of potential investment capital.

The influence on the stirring up of factors formation of potential investment capital, and then real investment proposal, as well as the influence on the activation of factors formation of progressive investment demand from the national business entities must be one of the main objects of the government investment policy.

Short Abstract for an article

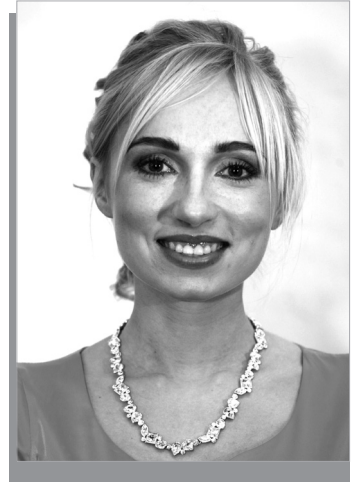
Abstract. The article deals problems of providing economic and legal implementation of the investment policy, rationale and development of the system initial concepts related to providing economic and legal implementation of the investment policy: the investment market, investment policy, legal investment policy, legislative investment policy, the formation mechanism of legal government investment policy, investment legal order.

Key words: investment activity, investment legal order, investment policy, legal investment policy.

УДК 346.546

Т. І. ШВИДКА

кандидат юридичних наук,
асистент кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
tazik0009@mail.ru



ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРАМИ «LENIENCY» В ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ ЗА АНТИКОНКУРЕНТНІ УЗГОДЖЕНІ ДІЇ

Стаття присвячена розгляду проблеми застосування відповідальності та впровадження програми звільнення від відповідальності («leniency») в українське законодавство за антиконкурентні узгоджені дії. Поряд із проблемою повного звільнення від відповідальності актуальною є можливість запровадження в українське законодавство механізму часткового звільнення від відповідальності для стимулювання розкриття антиконкурентних узгоджених дій та застосування ефективних покарань до правопорушників.

Ключові слова: антиконкурентні узгоджені дії, картельні змови, пом'якшення відповідальності, звільнення від відповідальності за вчинення антиконкурентних узгоджених дій, «leniency».

Постановка проблеми. У всьому світі погоджена поведінка суб'єктів господарювання та створення картелів належать до найбільш серйозних порушень конкурентного законодавства. Поряд із застосуванням жорстких санкцій, як ефективних правових інструментів боротьби з картелями, дієвим механізмом розкриття картельних змов є впровадження програми «leniency», тобто звільнення від відповідальності. Відповідно до цієї програми суб'єкту господарювання може бути надано повне чи часткове звільнення від відповідальності за дотримання певних умов. Проблемним залишається питання розроблення механізму впровадження цієї програми у вітчизняне законодав-

ство та практичного його використання задля стимулювання розкриття антиконкурентних узгоджених дій та ефективного покарання порушників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цій проблематиці, зокрема в контексті вчинення узгоджених дій в країнах Європейського Союзу, присвячено чимало уваги такими науковцями, як: С. Валітов, З. Борисенко, Н. Трегубець, М. Бараш, С. Мельник, О. Каштанов, Г. Филюк, О. Бакалінська, О. Плетньова та ін. Питання звільнення від відповідальності учасників картелів майже не досліджене вітчизняною юридичною наукою. Проте окремі проблемні аспекти реалізації концепції «leniency» в різні часи висвітлювались такими практикуючими юристами, як О. Кот, С. Шкляр, Є. Бобонич, С. Шершун, О. Дякулич та ін.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є аналіз застосування відповідальності за антиконкурентні узгоджені дії та впровадження правового регулювання інституту «leniency» в Україні.

Виклад основного матеріалу. Одним із основних напрямів державного захисту економічної конкуренції є виявлення та припинення правопорушень, які обмежують, усувають, не допускають або спотворюють конкуренцію, та призводять або можуть призвести до ущемлення прав підприємців та споживачів, зокрема це антиконкурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання, антиконкурентні дії державних органів, зловживання монополюним (домінуючим) становищем.

У всьому світі антиконкурентні погоджені дії суб'єктів господарювання (у міжнародній практиці поширене поняття «картель») належать до найбільш серйозних порушень конкурентного законодавства. Для багатьох органів із захисту конкуренції боротьба з картелями є пріоритетом у їх правозастосовній діяльності. У законодавстві різних країн світу не склалось єдиного підходу до розуміння природи картельної змови. Так, у США, Канаді, Ізраїлі картельна змова – це злочин, і за нього передбачена кримінальна відповідальність як для компаній-учасниць змови, так і для їхніх посадових осіб. Відповідно до законодавства Австралії, картельна змова – це правопорушення, за яке передбачена цивільно-правова відповідальність. У Німеччині та більшості країн ЄС – картельна змова – це адміністративне правопорушення. У Бразилії природа картельної змови має гібридний характер – це водночас і адміністративне правопорушення, і злочин [1]. Суспільство давно веде пошук ефективних економічних методів та правових механізмів попередження утворення картелів та боротьби з ними. Основні методи та механізми, які закріплені у різних правових системах, можна поділити за такими напрямками: 1) загроза застосування суворих санкцій – потенційно високі адміністративні штрафи, що накладаються на учасників картельної змови (юридичних осіб),

та кримінальна відповідальність; 2) стимулювання розкриття картельних змов – звільнення від відповідальності у разі добровільного розкриття картельної змови, винагорода третім особам за донесення інформації щодо її існування [2].

Конкуренційне законодавство України розкриває зміст поняття «картельна змова» в контексті іншого поняття – «антиконкурентні узгоджені дії». Вчинення антиконкурентних узгоджених дій відповідно до п. 1 ст. 50 Закону є порушенням законодавства про захист економічної конкуренції. Ст. 52 Закону передбачена відповідальність у вигляді накладення штрафу у розмірі до десяти відсотків доходу (виручки) суб'єкта господарювання від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній звітний рік, що передував року, в якому накладається штраф [3].

На практиці не завжди штраф, накладений на правопорушника, відповідає розміру, необхідному для покарання цього правопорушника. Для більш ефективної боротьби з картельними змовами або антиконкурентними діями суб'єктів господарювання існує необхідність зробити більш жорстокими методи боротьби із цими злочинами. Європейська практика вказує на те, що існує закономірність між значимістю штрафів та якістю розкриття картельних змов. Зокрема, бажаючи уникнути багатомільйонних штрафів, компанії активно беруть участь у Програмі пом'якшення відповідальності, а ті суб'єкти господарювання, що схильні до того, щоб створити картель, намагаються утримуватись від таких діянь, оскільки розуміють, що їх прибуток не зможе покрити штрафних санкцій [4].

Отже, на сучасному етапі програма пом'якшення відповідальності активно використовується конкурентними відомствами як ефективний правовий інструмент розслідування діяльності картелів. Застосування цієї програми набуває дедалі більшого поширення в усьому світі, насамперед у державах – членах ЄС, США, інших державах з усталеними традиціями застосування конкурентного законодавства [5].

Сутність програми полягає в повному або частковому звільненні від покарання одного або кількох учасників картелю за умови, якщо вони співпрацюють із конкурентним відомством протягом терміну розслідування, а також сприяють припиненню порушення з боку картелю.

Досвід здійснення контролю за узгодженими діями в європейських державах сприяв запровадженню на національному рівні зазначеної практики, розцінюючи її як потужний механізм сприяння виявленню протиправної поведінки на ринку [6].

Вважається, що програма пом'якшення відповідальності за вчинення правопорушення є вельми ефективною у виявленні змов, які за інших обставин

могли б залишитися нерозкритими. Її головна функція – дестабілізувати діяльність існуючих картелів та завадити іншим потенційним правопорушникам вдаватися до картельних домовленостей. Законодавці керувались тим, що на практиці дуже складно виявити таємні антиконкурентні узгоджені дії та довести їх існування. Вдаючись до пом'якшення відповідальності, можна отримати зізнання, прямі докази про інших учасників та змогу отримати інші додаткові докази.

Завдяки цій програмі докази можна отримати швидше та з меншими витратами порівняно з традиційними методиками розслідування та забезпечити оперативне й ефективне розкриття справ. За надання такої інформації її власникам обіцяють зменшення штрафів, менші обмеження і навіть повне звільнення від покарання. Мета програми пом'якшення відповідальності за вчинення правопорушення – запобігти порушенню правил конкуренції шляхом підвищення ступеня виявлення та припинення картелів [7].

Юридичні підстави для застосування програми пом'якшення відповідальності в Україні наявні у ч. 5 ст. 6 Закону України «Про захист економічної конкуренції». Визначено, зокрема, що особа, яка вчинила антиконкурентні узгоджені дії, але раніше за інших учасників цих дій добровільно повідомила про це Антимонопольний комітет України чи його територіальне відділення та надала інформацію, яка має суттєве значення для прийняття рішення у справі, звільняється від відповідальності за вчинення антиконкурентних узгоджених дій» (тобто штрафу) [3].

Особа вважається такою, що раніше за інших учасників антиконкурентних узгоджених дій добровільно повідомила про свою участь у них, якщо на момент подання заяви про звільнення від відповідальності в Комітеті відсутні заява іншої особи про звільнення від відповідальності за участь у цих самих антиконкурентних узгоджених діях. Звільнення від відповідальності за вчинення антиконкурентних узгоджених дій не надається в разі, якщо заявник не вжив ефективних заходів стосовно припинення своєї участі в антиконкурентних узгоджених діях після повідомлення про них Комітету. Заявник не звільняється від відповідальності за вчинення антиконкурентних узгоджених дій, якщо на момент прийняття рішення у відповідній справі про порушення законодавства про захист економічної конкуренції було встановлено, що заявник відповідає одній з таких умов: був ініціатором антиконкурентних узгоджених дій; забезпечував керівництво антиконкурентними узгодженими діями; не надав усіх доказів або інформації стосовно вчинення ним антиконкурентних узгоджених дій, про які йому було відомо та які він міг безперешкодно отримати.

З метою забезпечення реалізації встановленої законодавством процедури звільнення суб'єктів господарювання від відповідальності за участь у анти-

конкурентних узгоджених діях, Антимонопольним комітетом України розроблено Порядок подання до Антимонопольного комітету України заяв про звільнення від відповідальності за вчинення порушення законодавства про захист економічної конкуренції, передбаченого п. 1 ст. 50 Закону України «Про захист економічної конкуренції» [8].

Із прийняттям зазначеного Порядку в Україні запроваджено детальну процедуру подання та розгляду заяви суб'єкта господарювання про звільнення від відповідальності за вчинення антиконкурентних узгоджених дій, чим зроблено ще один крок на шляху адаптації законодавства про захист економічної конкуренції України до конкурентного законодавства ЄС.

Нагадаємо, що в Європейському Союзі програма «leniency» застосовується з 1996 р. та з 2006 р. є нормативно врегульованою у Повідомленні Європейської Комісії «Про імунітет стосовно штрафів у справах про картелі». Основними принципами програми є повне звільнення від відповідальності першого заявника та часткове звільнення другого, третього і наступних заявників, за умови надання ними доказів, що мають суттєву «додану вартість» порівняно з доказами, які Європейська комісія вже має у своєму розпорядженні. Завдяки описаній системі «заохочень», більшість картельних справ у ЄС викривається саме в рамках програми «leniency» [9].

Більшість великих країн з антикартельним правозастосуванням тепер мають програми пом'якшення покарання, і багато таких програм було посилено в останні роки [10]. Пом'якшення покарання означає будь-яке зменшення санкцій в нагороду за інформацію чи співпрацю при розслідуванні і застосовується як до компанії, так і до фізичних осіб, та може включати пропозицію більш низького штрафу, меншого терміну чи обмежувального примусу або навіть повного імунітету (у різних правових системах «пом'якшення» визначається по-різному).

Яскравим прикладом застосування програми «leniency» у 2016 р. став приклад картельної змови виробників вантажівок. Європейська комісія встановила, що компанії MAN, Volvo / Renault, Daimler, Iveco та DAF порушили антимонопольні правила ЄС, тому було вирішено оштрафувати їх на 2,9 млрд дол. Протягом 14 років вони були в картельній змові з метою завищення цін. Крім того, ці компанії відтермінували запровадження технологій для боротьби з забрудненням навколишнього середовища. Лише компанія MAN не була оштрафована, бо визнала, що картель існує. Компанію Volvo/Renault оштрафували на 670 млн дол., Daimler – 1 млрд дол, Iveco – 494 млн, DAF – 752 млн дол. [11].

Основною метою цієї Програми для Європейського Союзу є намагання мотивувати учасників ринку добровільно повідомляти в антимонопольний

орган про вчинені порушення і тим самим полегшувати завдання Європейської комісії з виявлення картелів.

Відзначимо, що за українським антимонопольним законодавством передбачено лише повне звільнення від відповідальності за антиконкурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання. Часткове звільнення від відповідальності (наприклад, у вигляді зменшення розміру штрафу у зв'язку з наявністю пом'якшувальних обставин) не передбачено.

З метою здійснення подальшої адаптації законодавства про захист економічної конкуренції України до конкурентного законодавства ЄС, Антимонопольним комітетом України розроблено проект Закону України «Про внесення змін до статті 6 Закону України “Про захист економічної конкуренції” щодо пом'якшення відповідальності».

Відповідно до законопроекту до особи, яка вчинила антиконкурентні узгоджені дії та добровільно повідомила про це Антимонопольний комітет України із наданням інформації, яка має суттєве значення для прийняття рішення у справі, але при цьому не відповідає умовам звільнення від відповідальності, може бути застосовано пом'якшення відповідальності, передбаченої статтею 52 Закону України «Про захист економічної конкуренції». Порядок звільнення та пом'якшення відповідальності особи, яка вчинила антиконкурентні узгоджені дії, встановлюватиметься Антимонопольним комітетом України».

Законопроект розроблено з метою адаптації законодавства про захист економічної конкуренції України до конкурентного законодавства ЄС та запровадження процедури пом'якшення відповідальності за участь в антиконкурентних узгоджених діях. Зазначене сприятиме більш ефективному розкриттю антиконкурентних змов та створенню належної доказової бази у справах про порушення законодавства про захист економічної конкуренції.

Законопроект створить умови для підвищення рівня розкриття антиконкурентних узгоджених дій органами Комітету, створення належної доказової бази у справах про порушення законодавства про захист економічної конкуренції, що матиме позитивний вплив на розвиток конкуренції в Україні в цілому [12].

В Україні поки що відсутній дієвий механізм регулювання звільнення від відповідальності чи зменшення штрафів для суб'єктів господарювання. Бракує і пояснювальних матеріалів, які б давали відповіді на численні питання, що виникають. Крім того, на думку багатьох дослідників, має місце недостатня поінформованість учасників ринку щодо існуючих можливостей пом'якшення відповідальності [13].

Висновок. Серед найнебезпечніших порушень конкурентного законодавства у всьому світі вважаються картельні змови. Конкурентне законодавство України розкриває зміст поняття «картельна змова» в контексті по-

няття – «антиконкурентні узгоджені дії», які являють собою домовленості між суб'єктами господарювання з приводу встановлення певних цін, або певних обмежень щодо інших суб'єктів господарювання, що призвели або можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції, або ущемлення інтересів інших суб'єктів господарювання чи споживачів. Кількість розглянутих останнім часом картельних справ свідчить про наявність постійної проблеми, а у світі поширюється загальне переконання, що боротьба зі «злісними картелями», як і вироблення самих інструментів такої боротьби, повинна бути пріоритетним завданням правозастосовних органів. Одним з ефективних правових інструментів боротьби та попередження створення картелів є застосування жорстких санкцій до порушників. Українське законодавство передбачає доволі великі штрафи за антиконкурентні узгоджені дії, які складають до 10% доходу (виручки) суб'єкта господарювання від реалізації продукції за попередній фінансовий рік), але все ж таки застосування таких великих штрафів ще не вирішує проблеми боротьби зі змовами, і тим паче процесуальні питання розслідування таких дій. Антимонопольний комітет України стикається з рядом проблем при розслідуванні таких правопорушень. По-перше їх дуже складно виявити, і тим більше доказати.

Поряд із застосуванням жорстоких санкцій, аналіз правозастосовної світової практики у сфері захисту конкуренції дозволяє побачити, що ефективним правовим інструментом розслідування діяльності картелів у Європі та США стала *програма поблажливості* або *програма пом'якшення відповідальності* (leniency program). Сутність програми полягає в повному або частковому звільненні від покарання одного або кількох учасників картелю за умови, якщо вони співпрацюють із конкурентним відомством протягом терміну розслідування, а також сприяють припиненню порушення з боку картелю.

Для ефективного застосування програми потрібна наявність умов, як створюючих учасників картелю використати таку програму, так і сприяючих її використанню учасниками картелю. Концепція «leniency» має перспективи для широкого застосування за умови удосконалення окремих положень спеціального законодавства. Відзначимо, що за українським антимонопольним законодавством передбачено лише повне звільнення від відповідальності за антиконкурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання. Часткове звільнення від відповідальності (наприклад, у вигляді зменшення розміру штрафу у зв'язку з наявністю пом'якшувальних обставин) не передбачено. Отже, доцільно разом із повним звільненням від відповідальності для першого заявника передбачити часткове звільнення від відповідальності для інших учасників, які надавали необхідну інформацію або будь-яким іншим чином сприяли розкриттю картелю.

Також вважаємо за доцільне гарантування учаснику, який допомагає розкривати змови забезпечення повної конфіденційності та гарантій захисту. Зі свого боку, особа, яка допомагає розкриттю правопорушення, повинна дотримуватися певних умов і реально допомагати розслідуванню, надаючи необхідні докази.

Висновки. Отже, для забезпечення більш ефективного розкриття та подолання створення картельних змов, поряд із застосуванням більш жорстких санкцій, необхідно удосконалення впровадження програми «liniency» у вітчизняне законодавство, у тому числі розроблення методичного та програмного забезпечення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Іваницька Н. Мирові угоди з Антимонопольним комітетом: перспективи України в контексті світового досвіду [Електронний ресурс] / Н. Іваницька, М. Ларіонов // Юрид. газ. – Режим доступу: <http://jur-gazeta.com/publications/practice/antimonopolne-konkurentne-pravo/mirovi-ugodi-z-antimonopolnim-komitetom-perspektivi-ukrayini-v-konteksti-svitovogo-dosvidu.html>.
2. 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_borotisy_a_z_kartelyami_mizhnarodniy_dosvid_ta_ukrayinski_perspektivi.html (дата звернення: 26.08.2015). – Заголовок з екрана.
3. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11 січ. 2001 р. № 2210-III // Відом. Верхов. Ради України. – 2001. – № 12. – Ст. 64.
4. Проект програми ЄС «Tasic» «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]: Офіційний веб-сайт АМКУ.
5. Бакалінська О. Антиконтентні узгоджені дії у національному та зарубіжному законодавстві (порівняльний аналіз) / О. Бакалінська // Право України. – 2010. – № 2. – С. 190–197 [Електронний ресурс] // Юрид. газ. online. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/pruk/2010_2/24.pdf.
6. Бакалінська О. О. Особливості впровадження «програми пом'якшення відповідальності» у національному та зарубіжному законодавстві: порівняльний аналіз // Конкуренція. Вісн. Антимонопол. к-ту України. – 2008. – № 3(30). – С. 18–24.
7. Сарган І. М. Здійснення контролю за узгодженими діями в конкурентному законодавстві Європейського Союзу та України // Часоп. акад. адвокатури України. – № 13 (4'2011). – С. 1–7.

8. Порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про звільнення від відповідальності за вчинення порушення законодавства про захист економічної конкуренції, передбаченого пунктом 1 статті 50 Закону України «Про захист економічної конкуренції», затверджений розпорядженням Антимонопольного комітету України від 25 червня 2013 № 399-р, зареєстрованим в Міністерстві юстиції України 7 вересня 2012 року за № 1553/21865 // Офіц. вісн. України. – 2012. – 5 жовт. (№ 73). – С. 206, ст. 2968.
9. Кулеха І. Українські національні новини, інформаційне агентство Бізнесменам готовим «здати» партнерів в картельній змові доведеться торгуватись із АМКУ 5 жовтня 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unn.com.ua/uk/exclusive/952808-biznesmenam-gotovim-zdati-partneriv-v-kartelniy-zmovi-dovedetsya-torguvatis-iz-amku--yurist>.
10. Що таке картелі і як з ними боротися? [Електронний ресурс] : офіційний веб-сайт АМКУ. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/120497; jsessionid=A8407C4644262CE9DBC085AD306C99E3.app1>.
11. Стрельцова М. Українські національні новини, інформаційне агенство Єврокомісія оштрафувала на 3 млрд за картельну змову найбільші компанії-виробників вантажівок 19 липня 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1588086-yevrokomisiya-oshtrafuvala-na-3-mlrd-za-kartelnu-zmovu-na-ybilshi-kompaniyi-virobnikiv-vantazhivok>.
12. Аналіз регуляторного впливу проекту Закону України «Про внесення зміни до статті 6 Закону України “Про захист економічної конкуренції” щодо пом’якшення відповідальності» [Електронний ресурс] : офіційний веб-сайт АМКУ. – Режим доступу: http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/printable_article/99505; jsessionid=47335F9C707F559CF9067D6E21B5C97C.vapp23:1.
13. Звіт «Концепція пом’якшення відповідальності, що застосовується Європейською Комісією»: Рекомендації стосовно поліпшення реалізації Правил конкуренції (діяльність 1.11.2) / підготовлено експертом проекту Маркусом Хенделіном. – Проект програми ЄС «ТАСІС» «Гармонізація системи конкуренції та державних закупівель до стандартів ЄС» – вересень 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art_id=206730&cat_id=206717.

REFERENCES

1. Ivanytska N., Larionov M. Myrovi uhody z Antymonopolnym komitetom: perspektyvy Ukrainy v konteksti svitovoho dosvidu. Yurydychna hazeta online. Retrieved from: <http://jur-gazeta.com/publications/practice/antimonopolne-konkurentne-pravo/mirovi-ugodi-z-antimonopolnim-komitetom-perspektivi-ukrayini-v-konteksti-svitovogo-dosvidu.html>
2. Malskyi O., Boichuk O. (2008). Yak borotysia z karteliamy? Mizhnarodnyi dosvid ta ukrainski perspektyvy. Dzerkalo tyzhnia. 19–26 veres. (35). – Retrieved from: http://gazeta.dt.ua/LAW/yak_borotysya_z_kartelyami_mizhnarodniy_dosvid_ta_ukrayinski_perspektivi.html (data zvernennia: 26.08.2015).

3. Pro zakhyst ekonomichnoi konkurentsii. Zakon Ukrainy vid 11.01.2001. 2210–III. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 12. St. 64.
4. Proekt prohramy YeS «Tasis» «Harmonizatsiia systemy konkurentsii ta derzhavnykh zakupivel do standartiv YeS». Rekomendatsii stosovno polipshennia realizatsii pravyl konkurentsii (Diialnist 1.11.2). Zvit «Kontseptsiia pomiakshennia vidpovidalnosti, shcho zastosovuietsia Yevropeiskoiu Komisiieiu» / pidhotovleno ekspertom proektu Markusom Khendelinom – European Union, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH, veresen 2009 roku.
5. Bakalinska O. (2010). Antykonkurentni uzghodzhenni dii u natsionalnomu ta zarubizhnomu zakonodavstvi (porivnialnyy analiz). Pravo Ukrainy. 2. Retrieved from: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/pruk/2010_2/24.pdf
6. Bakalinska O. O. (2008). Osoblyvosti vprovadzhennia «prohramy pomiakshennia vidpovidalnosti» u natsionalnomu ta zarubizhnomu zakonodavstvi: porivnialnyy analiz. Konkurentsii. Visnyk Antymonopolnoho komitetu Ukrainy. 3(30).
7. Sarhan I. M. (2011). Zdiisnennia kontroliu za uzghodzhenyimi diiami v konkurentnomu zakonodavstvi Yevropeiskoho Soiuzu ta Ukrainy. Chasopys akademii advokatury Ukrainy. 13.
8. Poriadok podannia zaiav do Antymonopolnoho komitetu Ukrainy pro zvilnennia vid vidpovidalnosti za vchynennia porushennia zakonodavstva pro zakhyst ekonomichnoi konkurentsii, peredbachenoho punktom 1 statti 50 Zakonu Ukrainy «Pro zakhyst ekonomichnoi konkurentsii», zatverdzhenyi rozporiadzhenniam Antymonopolnoho komitetu Ukrainy vid 25 chervnia 2013. 399-r, zareiestrovanyim v Ministerstvi yustytzii Ukrainy 07 veresnia 2012. 1553/21865. Ofitsiinyi visnyk Ukrainy vid 05.10.2012. 73.
9. Ivan Kulekha. Biznesmenam hotovym «zdaty» partneriv v kartel'ni zmovi dovedetsia torhuvatys iz AMKU. Retrieved from: <http://www.unn.com.ua/uk/exclusive/952808-biznesmenam-gotovim-zdati-partneriv-v-kartel'niy-zmovi-dovedetsya-torguvatis-iz-amku--yurist>.
10. Shcho take karteli i yak z nymy borotysia? Ofitsiinyi veb-sait AMKU. Retrieved from: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/120497;jsessionid=A8407C4644262CE9DBC085AD306C99E3.app1>.
11. Mariia Streltsova. Yevrokomisiia oshtrafuvala na 3 mlrd za kartelnu zmovu naibilshi kompanii-vyrobnikiv vantazhivok. Retrieved from: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1588086-yevrokomisiya-oshttrafuvala-na-3-mlrd-za-kartelnu-zmovu-naybilshi-kompaniyi-virobnikiv-vantazhivok>.
12. Analiz rehuliatornoho vplyvu proektu Zakonu Ukrainy «Pro vnesennia zminy do statti 6 Zakonu Ukrainy «Pro zakhyst ekonomichnoi konkurentsii» shchodo pomiakshennia vidpovidalnosti». Ofitsiinyi veb-sait AMKU. Retrieved from: http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/printable_article/99505;jsessionid=47335F9C707F559CF9067D6E21B5C97C.vapp23:1.
13. Zvit «Kontseptsiia pomiakshennia vidpovidalnosti, shcho zastosovuietsia Yevropeiskoiu Komisiieiu»: Rekomendatsii stosovno polipshennia realizatsii Pravyl konkurentsii (diialnist 1.11.2). Retrieved from: http://amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art_id=206730&cat_id=206717.

Стаття надійшла до редакції 06.10.2016.

Т. И. ШВЫДКАЯ

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

**ВНЕДРЕНИЕ И ПРИМЕНЕНИЕ
ПРОГРАММЫ «LENIENCY»
В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО УКРАИНЫ
ЗА АНТИКОНКУРЕНТНЫЕ СОГЛАСОВАННЫЕ ДЕЙСТВИЯ**

Статья посвящена рассмотрению проблемы применения ответственности и внедрения программы освобождения от ответственности («leniency») в украинское законодательство за антиконкурентные согласованные действия. Вместе с проблемой полного освобождения от ответственности, актуальной является проблема ввода в украинское законодательство механизма частичного освобождения от ответственности для стимулирования раскрытия антиконкурентных согласованных действий и применения эффективных наказаний к правонарушителям.

Ключевые слова: антиконкурентные согласованные действия, картельные зговоры, смягчения ответственности, освобождения от ответственности за совершение антиконкурентных согласованных действий, «leniency».

T. I. SHVYDKA

PhD. (Legal Sciences), assistant lecturer of the Economic Law Department Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

**IMPLEMENTATION AND APPLICATION
OF THE PROGRAM «LENIENCY»
IN THE UKRAINIAN LEGISLATION
FOR ANTICOMPETITIVE CONCERTED ACTIONS**

Problem setting. Along with the use of severe sanctions as effective legal tools for fighting cartels, an effective mechanism for disclosing cartel agreements is the implementation of the program «leniency», that is, exemption from liability. The issue of developing a mechanism for implementing this program in the national legislation and its practical use to stimulate the disclosure of anticompetitive concerted actions and effective punishment of the perpetrators is problematic.

Recent research and publications analysis. This issue, in particular in the context of the execution of coordinated actions in the countries of the European Union devoted a lot of attention of such scientists as: S. Valitov, Z. Borysenko, N. Trehubets, M. Barash, S. Melnyk, O. Kashtanov, H. Fyliuk, O. Bakalinska, O. Pletnova, and others. The issue of the release from liability of the members of cartels almost unexplored domestic legal science. However, some problematic aspects of the implementation concept of «leniency» at

different times was covered by such practitioners as O. Kot, S. Shkliar, Ye. Bobonych, S. Shershun, O. Diakulych, etc.

Paper objective. An article purpose is to analyse of the application liability for anti-competitive concerted actions and implementing regulation institute «leniency» in Ukraine.

Paper main body. Among the most dangerous violations of competition legislation throughout the world are considered to be cartels. One of the most effective legal tools to fight and prevent the establishment of cartels is the use of severe sanctions to the violators.

Along with its application analysis of law enforcement practices in the sphere of protection of competition allows to see what an effective legal tool for the investigation of cartels in Europe and the United States became a program of indulgence or liability (leniency program).

The essence of the program is the full or partial exemption from the punishment of one or several members of the cartel, provided that they cooperate with the competition agencies during the period of investigation, and contribute to the cessation of infringements of the cartel.

Conclusions of the research. The concept «leniency» has broad prospects for application in Ukraine under condition of improvement certain provisions of special legislation. According to Ukrainian antimonopoly legislation provides only full exemption from liability for anticompetitive concerted actions of economic entities. Therefore, it is advisable together with a full exemption from liability for the first applicant to provide a partial exemption from liability to other who have provided information or any other way contributed to the uncovering of the cartel.

Also consider it expedient to guarantee to the participant who will help uncover the conspiracy ensuring total privacy and security protection. For its part, the person who helps reveal offense must adhere to certain conditions and really help the investigation by providing the necessary evidence.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is devoted to problems of application of responsibility and implementation of the exemption program from liability («leniency») in Ukrainian legislation, anticompetitive concerted actions. Along with the problem of complete exemption from liability, the actual possible implementation in Ukrainian legislation mechanism of partial exemption from liability to encourage the disclosure of anticompetitive concerted actions and effective punishment to the offenders.

Key words: anticompetitive concerted actions, cartel agreements, exemption from liability, exemption from liability for committing anticompetitive concerted actions, leniency.

В. С. ВЕЛЬЦЕН

здобувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: velcen-valentina@rambler.ru



**ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АВІАЦІЙНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ**

Стаття присвячена висвітленню ключової ролі застосування державно-приватного партнерства в авіаційній галузі, зокрема в діяльності аеропортів України. Розглянуто механізми державно-приватного співробітництва у сфері авіаційних перевезень та в авіаційній інфраструктурі, напрями розвитку вітчизняних авіаперевезень, процеси лібералізації повітряного простору.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, інвестиційні ресурси, міжнародний аеропорт «Харків», хаб, інфраструктура авіаційного транспорту.

JEL Classification: 040.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світ переживає глибоку кризу, пов'язану із втратою єдиної загальнолюдської перспективи внаслідок загострення економічних, соціальних та інших проблем у глобальному масштабі. Метою статті є активізація в життя механізмів державно-приватного співробітництва у сфері авіаційних перевезень та авіаційної інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку державно-приватного партнерства у сфері економіки в цілому та зокрема у сфері повітряних перевезень, конкурентоспроможність вітчизняних авіаперевізників на міжнародному ринку повітряних перевезень була у центрі уваги багатьох дослідників. Окремі аспекти її вирішення знайшли своє відображення в таких роботах, як О. В. Тофанюк, І. Г. Чалий, В. Д. Бордунова,

Д. О. Бугайло, В. С. Грязнова, І. А. Діковська, О. В. Попович, Н. О. Полянська, І. М. Сараєва, М. Ю. Авксентьєв, Є. М. Сич, Ю. С. Вдовенко, Н. М. Бондар, В. М. Тихонова. Але невечірність теми залишає великий простір для подальшого наукового пошуку.

Формулювання цілей. Актуальність наукового дослідження пов'язана із необхідністю застосування державно-приватного партнерства в авіаційній галузі, зокрема в діяльності аеропортів України. Метою статті є всебічний розгляд, практичне запровадження в життя механізмів державно-приватного співробітництва у сфері авіаційних перевезень та авіаційної інфраструктури й вплив на розвиток повітряного перевезення в Україні та їх подальші певні напрями розвитку вітчизняних авіаперевезень та процесів лібералізації повітряного простору. Україна, знаходячись на географічно вигідній території з точки зору транзиту, розпоряджається значним повітряним простором. Зокрема, аеропорт «Харків» має дуже вигідне географічне розташування, що дозволяє йому у свою чергу зайняти позицію провідного міжнародного хабу. Механізм інвестиційного державно-приватного співробітництва передбачає, що держава є замовником послуг. Саме держава визначає умови такого співробітництва, створює можливості прийняття управлінських рішень для приватного сектору. Держава здійснює постійний моніторинг, при цьому об'єкт інвестування залишається у державній власності. Спільно розпочатий проект реалізується у конкурентному середовищі, що створює стимул для залучення нових капіталів для розвитку та модернізації об'єктів інфраструктури.

Виклад основного матеріалу. Всі процеси в економіці повинні мати чітко визначену сформовану економічну політику і розуміння, якими правовими засобами має бути реалізована. Визначено, що господарсько-правова політика держави, 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 їх складова є певною чітко сформованою позицією держави щодо напрямів та змісту подальшого розвитку господарського господарства. Дослідження практики господарювання як економічно розвинених країн, так й країн, що розвиваються, свідчить про зростання активності застосування різних форм партнерства держави та приватного бізнесу у різноманітних галузях. Слід зазначити, що сьогодні серед науковців не існує єдиного погляду на сутність державно-приватного партнерства. Так, одні спеціалісти розглядають державно-приватне партнерство як форму непрямой приватизації, насамперед через те, що досвід країн з розвинутими ринковими відносинами часто свідчать про перерозподіл повноважень між державою та приватним бізнесом з передачею останньому широких повноважень, пов'язаних з воло-

дінням, експлуатацією, будівництвом та фінансуванням об'єктів суспільного значення. Інші науковці вбачають у державно-приватному партнерстві особливу, повноцінну форму заміни приватизації державних об'єктів, яка дає змогу, з одного боку, реалізувати потенціал підприємницької ініціативи приватного капіталу, а з другого – зберегти контрольні функції держави у суспільно значущих секторах економіки. При цьому держава залишається власником об'єктів, залучаючи до вирішення багатьох завдань приватний капітал. Аналіз практики участі приватного бізнесу у транспортній галузі, що проводився за базою даних Світового банку, дав змогу виокремити чотири типи взаємодії приватного капіталу та держави у проектах державно-приватного партнерства: контракти підряду (на управління об'єктом та на оренду об'єкта); концесії (обслуговування, експлуатація та передача об'єкта (ROT); обслуговування, оренда та передача об'єкта (RLT); будівництво, обслуговування, експлуатація та передача об'єкта (BROT); нові проекти або проекти «з нуля» (будівництво, оренда та передача об'єкта (BLT); будівництво, експлуатація та передача об'єкта (BOT); будівництво, володіння та експлуатація об'єкта (BOO); приватне будівництво та експлуатація об'єкта; оренда об'єкта); продаж активів (повна та часткова приватизація).

Старт реконструювання аеропорту Харків почався 1 квітня 2008 р. після того, як компанія «Нью Системс АМ» (група DCH, президент – відомий український бізнесмен, генеральний інвестор і координатор підготовки Харкова до Євро-2012 Олександр Ярославський) виграла конкурс на оренду цілісного майнового комплексу харківського аеропорту.

Проект реконструкції включав будівництво нового терміналу, реконструкцію існуючого, будівництво нової злітно-посадкової смуги і капітальний ремонт перону, благоустрій привокзальної площі. Технологічна схема обслуговування пасажирів була розроблена відомою німецькою компанією Airport Research Center, яка має великий досвід проектування великих аеропортів Європи, а до українських нормативних вимог проект був адаптований харківською проектною організацією «Аркстоун». Також відбулась реконструкція готелю при Міжнародному аеропорту «Харків» і створення сучасного паркінгу. Фінансування проекту здійснювалось за рахунок засобів приватного інвестора – компанії «Нью Системс АМ» (група DCH) і засобів Державного бюджету України. Частка DCH – 508,8 млн грн (будівництво нового пасажирського терміналу, реставрація існуючого терміналу, реконструкція привокзальної площі і будівництво паркувальних місць, будівництво тимчасового реверсного терміналу, повна модернізація інфраструктури аеропорту, закупівля спецтранспорта). Частка держави – 1,42 млрд грн (будівництво нової ЗПС, перону і місць стоянок літаків, нової аварійно-рятувальної станції і авіадис-

петчерської вишки, заміна світлосигнальної системи і системи засобів посадки літаків). Тобто інструментом розвитку стало запровадження державно-приватного співробітництва та партнерства з метою концентрації ресурсів для змішаного фінансування розвитку авіаційної інфраструктури.

Планувалося, що після реконструкції Міжнародний аеропорт «Харків» стане першим аеропортом в Україні, де функціонуватиме суперсучасна система обробки багажу (продуктивність – 960 одиниць багажу/година для міжнародних рейсів і 600 одиниць багажу/година для внутрішніх рейсів) від світового лідера в цій області – компанії Vanderlande Industries. Відмітна особливість BHS – мобільність, яка припускає здатність до розширення, створення додаткових пунктів реєстрації, терміналів прибуття. Для чого у 2009 р. також був підписаний п'ятирічний контракт між компаніями «Нью Системс АМ» і провідним оператором ринку інформаційних і телекомунікаційних рішень для авіаіндустрії SITA на постачання і повну інтеграцію інформаційно-технологічних рішень у новому терміналі. Новий термінал мав бути обладнаний необхідною кількістю каналів пропуску пограничної і митної служб, контролю авіабезпеки, пристосуваннями для зручного пересування по терміналу осіб з обмеженими можливостями.

Однак початок гібридної неоголошеної війни мав негативний наслідок на подальшу реалізацію стратегії розвитку міжнародного аеропорту Харків, що спричинило, у свою чергу, падіння привабливості України для потенційних пасажирів унаслідок ведення бойових дій, складна соціально-політична ситуація в країні; економічну кризу, падіння купівельної спроможності населення на фоні більш успішного та динамічного розвитку аеропортів конкурентів. Проте міжнародний аеропорт «Харків» має й сильні сторони, зокрема вигідне географічне положення, можливе подальше скасування візового режиму з країнами Євросоюзу, відкладений попит на авіаперевезення, що має буде задоволений після стабілізації ситуації в країні, зміцнення позиції українських авіакомпаній, зокрема базової авіакомпанії, наявності можливості для розширення інфраструктури без суттєвих додаткових витрат та ін.

Тому необхідно відновити подальшу реалізацію стратегії в життя з метою отримання аеропортом «Харків» позиції розвинутого міжнародного абу, підвищення пасажиропотоку та вантажопотоку в Харківському регіоні, підвищення доходу. Основними факторами подальшої реалізації стратегії мають бути: 1) сильний базовий авіаперевізник, який слідує стратегії хабу; 2) гнучка система мотивації авіаперевізників, спрямована на розвиток нових напрямів, далекомагістральної програми, трансферних пасажиропотоків; 3) розвиток сфери неавіаційної діяльності; 4) забезпечення операційної ефективності насамперед при обслуговуванні трансферних пасажирів, забезпечуючи міні-

мальний час стиковки. Пріоритетними напрямками подальшого розвитку є співпраця з авіакомпаніями в частині стимулювання до відкриття нових напрямків польотів та збереження існуючих маршрутів з метою відновлення пасажиропотоку та збільшення частки трансферного пасажиропотоку; розвиток інфраструктури для обслуговування трансферних пасажирів; впровадження заходів з підвищення рівня обслуговування пасажирів, насамперед, щодо надання неавіаційних послуг; посилення заходів з підтримання рівня безпеки; зниження витрат (cost cutting), у тому числі зниження собівартості послуг; наближення до профілю успішних іноземних аеропортів без зростання боргового навантаження (застосування аутсосингу).

Упровадження прогресивних транспортних технологій передбачає впровадження схеми вантажоруху та пасажироруху на основі транспортної логістики з побудовою загальнодержавних і міжнародних логістичних систем, які дозволяють скоординувати рух матеріальних, інформаційних і фінансових потоків за принципами «від дверей до дверей» і «точно за терміном», що вимагає: створення мережі взаємопов'язаних логістичних центрів та мульти-модальних терміналів; створення правових засад здійснення змішаних (комбінованих) перевезень і взаємодії різних видів транспорту та інших структур, пов'язаних із пропуском потоків у транспортних вузлах; впровадження сучасних інформаційних технологій обміну даними, системи обміну торговою та транспортною документацією, електронного документообігу; впровадження навігаційних технологій, включаючи супутникові, засоби радіонавігації, ідентифікації місцезнаходження транспортних засобів на базі загальноєвропейської системи Галілео та ін.

Прикладами успішного запровадження механізмів державно-приватного партнерства у сфері авіаційного транспорту є такі країни: Велика Британія, Греція (більшість проектів вже працюють), Іспанія, Італія, Бельгія (проекти на стадії постачання обладнання), Австрія, Люксембург, Португалія, Франція, Німеччина (йдуть дискусії).

Інструментом сталого розвитку транспортної галузі є активна інвестиційна діяльність. Шляхи забезпечення інвестиційної діяльності: запровадження державно-приватного партнерства з метою концентрації ресурсів для змішаного фінансування розвитку авіаційної інфраструктури, запровадження механізмів довгострокового пільгового кредитування інвестицій.

Механізм державно-приватного партнерства вже був задіяний при реконструкції міжнародного аеропорту «Харків». У цьому випадку мала місце особлива форма за участю трьох сторін: держави, органів місцевого самоврядування (на боці публічної сторони) та приватного партнера. Наявність на боці публічної сторони двох суб'єктів, у свою чергу, ускладнює державно-

приватне партнерство та потребує більшого регулювання. Цей досвід використано на прикладі міжнародного аеропорту «Харків», але може бути використаний також і для реконструкції аеропортів й в інших містах України, наприклад у Вінниці, Черкасах, Херсоні.

В Україні вже зроблено перші кроки в бік реалізації такої форми партнерства шляхом прийняття таких законів, як Закон України «Про концесії» та Закон України «Про державно-приватне партнерство».

Закон України «Про державно-приватне партнерство» на сьогоднішній день не враховує особливості, що пов'язані об'єктами авіаційного транспорту. Тому цей базовий закон необхідно модернізувати та суттєво удосконалювати, а також на базі цього закону необхідно створити цілу низку спеціальних законів, що мають урегулювати відносини в окремих секторах економіки, в тому числі й в авіаційних перевезеннях.

Однак, на нашу думку, для врегулювання подібних відносин саме в сфері авіаційних перевезень необхідно також прийняти Закон України «Про концесії на будівництво, створення та експлуатацію майнових комплексів у сфері авіаційного транспорту», який би надав реальні можливості підвищення ефективності авіаційної галузі в цілому шляхом вивільнення значної кількості грошей місцевого бюджету за рахунок передачі суб'єктам підприємництва у концесію різноманітних об'єктів авіаційної галузі. У цьому Законі необхідно було б закріпити й механізм проведення тендерів, гарантії повернення капіталовкладень інвесторам, а також конкретний механізм розподілу ризиків між сторонами, створення стимулів для участі приватних інвесторів у концесійній діяльності та мотивації для ефективної реалізації проектів.

Висновки. Підсумовуючи все зазначене вище, слід ще раз наголосити на необхідності орієнтації на державно-приватному партнерстві в авіаційній галузі. Розвиток авіаційної техніки, підвищення категорійності аеропорту, а також збільшення пасажиропотоку і вантажопотоку спрямовують основні інвестиційні ресурси у такі напрями розвитку аеропортів: підвищення функціональності зліто-посадкових смуг; збільшення пропускної спроможності за рахунок створення нових терміналів обслуговування; модернізація інфраструктури аеропортів; вдосконалення системи управління аеропортів та ін. Для розвитку аеропортового господарства потрібні масштабні інвестиції, з довгостроковими строками їх повернення. За умови недостатності в державному бюджеті коштів для забезпечення простого і розширеного відтворення авіаційного виробництва, функціонування і розвитку авіаційної інфраструктури відповідно до міжнародних вимог світової спільноти, найбільш доцільним є впровадження системи концесійних відносин за умови державно-приватного партнерства: а) в цілому в аеропортовому комплексі як єдиній CONCE-

сії; б) в окремих сферах авіаційної діяльності як локальних концесіях – центрах взаємодії авіаперевізників, хендлінгів, підприємствах забезпечення авіатранспортного процесу, комерційних суб'єктах авіаційного й неавіаційного сервісу та ін.; в) концесії окремих спеціалізованих видів діяльності (tax free магазини, готелі, харчування, автостоянки та ін.). Таким чином, за допомогою реального впровадження механізмів державно-приватного партнерства в авіаційній галузі, аеропорт Харків, так й інші аеропорти України будуть мати змогу зайняти позицію провідних міжнародних хабів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Zadykhaylo D. V. The legal basis for the formation and implementation of economic policy. The manuscript. – Kharkiv, 2013. – P. 37.
2. European PPP Expertise Centre [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eib.org/epec/>.
3. Schlitt R. Public-private partnerships for public infrastructure projects? – Objectives and experiences in Germany and Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eib.org/>.
4. Бондар Н. М. Світовий досвід державно-приватного партнерства у транспортній галузі [Електронний ресурс] / Н. М. Бондар // Ефект. економіка. – 2010. – № 6. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
5. Артамонов А. Г. Мировая практика использования концессий и других форм государственно-частного партнерства для развития аэропортовой инфраструктуры / А. Г. Артамонов // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2006. – № 1–2. – Режим доступу: http://dpr.ru/journal/journal_27_11.htm.
6. Опришко В. Ф. Міжнародне економічне право : підручник / В. Ф. Опришко. – Вид. друге, переробл. і допов. – К. : КНЕУ, 2003. – 311 с.
7. Про затвердження Правил повітряних перевезень пасажирів і багажу : наказ М-ва інфраструктури України від 30.11.2012 № 735 // Офіц. вісн. України. – 2013. – № 4. – Ст. 1368.
8. Полянська Н. О. Потенціал аеропорту: економічний аспект стратегічного рішення / Н. О. Полянська // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. пр. – К. : НАУ, 2008. – Вип. 17. – С. 53–62.
9. De Palma A. Towards a Principal-Agent Based Typology of Risks in Public-Private Partnerships. IMF Working Paper WP/09/177, International Monetary Fund [Електронний ресурс] / A. De Palma, L. Leruth, G. Prunier. – Режим доступу: <http://ideas.repec.org>.
10. Ареф'єва О. В. Сучасний стан та ключові загрози для розвитку підприємств авіаційної галузі в Україні / О. В. Ареф'єва, А. М. Штангрет // Формулювання ринк. відносин. – 2010. – № 1. – С. 163–166.

REFERENCES

1. Zadykhaylo D. V. (2013). The legal basis for the formation and implementation of economic policy. The manuscript. Kharkiv.

2. European PPP Expertise Centre. – Retrieved from: <http://www.eib.org/epec/>.
3. Schlitt R. (2003) Public-private partnerships for public infrastructure projects? – Objectives and experiences in Germany and Europe. – Retrieved from: <http://www.eib.org/>.
4. Bondar N. M. (2010). Svitovyi dosvid derzhavno-pryvatnoho partnerstva u transportnii haluzi. Efektyvna ekonomika. 6. – Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua>
5. Artamonov A. G. (2006). Mirovaya praktika ispolzovaniya kontsessiy i drugih form gosudarstvenno-chastnogo partnerstva dlya razvitiya aeroportnoy infrastrukturyi. Nedvizhimost i investitsii. Pravovoe regulirovanie. 1-2 – Retrieved from: http://dpr.ru/journal/journal_27_11.htm
6. Oprishko V. F. (2003). Mignarodne ekonomichne pravo: pidrychn. K. KNEU.
7. Pro zatverdzhennia Pravyl povitrianykh perevezen pasazhyriv i bahazhu: Nakaz Ministerstva infrastrukturyi Ukraini vid 30.11.2012 № 735. Ofizijniy visnik Ukraini. 2013.4. 136
8. Polianska N. O. (2008). Potentsial aeroportu: ekonomichniy aspekt stratehichnoho rishennia. Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury. Zb. nauk. prats: Vypusk 17. K.: NAU.
9. De Palma A., Leruth L., Prunier G. Towards a Principal-Agent Based Typology of Risks in Public-Private Partnerships. IMF Working Paper WP/09/177, International Monetary Fund. – Retrieved from: <http://ideas.repec.org>.
10. Arefieva O. V., Shtanhret A. M. (2010). Suchasnyi stan ta kliuchovi zahrozy dlia rozvytku pidpriumstv aviatsiinoi haluzi v Ukraini. Formuliuвання rynkovykh vidnosyn. 1.

Стаття надійшла до редакції 07.10.2016.

В. С. ВЕЛЬЦЕН

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

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ АВИАЦИОННЫХ ПЕРЕВОЗОК

Статья посвящена рассмотрению ключевой роли применения государственно-частного партнерства в авиационной отрасли, в частности в деятельности аэропортов Украины. Рассмотрены механизмы государственно-частного сотрудничества в сфере авиационных перевозок и авиационной инфраструктуре, направления развития отечественных авиаперевозок, процессы либерализации воздушного пространства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инвестиционные ресурсы, международный аэропорт «Харьков», хаб, инфраструктура авиационного транспорта.

V. S. VELTSEN

PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law, Kharkiv

APPLICATION OF THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE SPHERE OF AIR TRANSPORTATION

Problem setting of my article is connected with economical activity in the field of air transport. The purpose of this article is to increase the life of the mechanisms of public-private cooperation in the field of air transport and aviation infrastructure.

Recent research and publications analysis. The question of the air transportations development, public-private cooperation in the field of air transport and aviation infrastructure involved the attention of a lot scientist. Most contributions were made time to time. Among them are Tofanyuk A. V., Chaly, I. G., V. D. Bordunova, Bugalo D. A., Gryaznov, V. S., Dmowska I. A., Popovich, A. V., Polyanskaya N. A. Sarajevo I. M., Avksentev M. Y., Sich E. M., Vdovenko U. S., Bondar N. M, Tikhonov V. M. 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. Relevance of the research related to the need to use public-private partnerships in the aviation industry, including airports of Ukraine. The article is a comprehensive review of the practical enforcement of mechanisms for public-private cooperation in the field of air transportation and aviation infrastructure and impact on the development of air transportation in Ukraine and further their respective fields of domestic air services and processes of liberalization of airspace.

Paper main body. A study of management practices both developed and developing, shows the growth activity of the various forms of partnership between the state and private businesses in various industries. It should be noted that today among scientists there is no single view of the nature of a public-private partnership. Thus, some experts consider public-private partnerships as a form of indirect privatization, primarily because the experience of countries with developed market relations often indicate a redistribution of powers between the state and private business with the transfer of the latest wide powers of ownership, operation, construction and financing of public importance. Other scholars see in public-private partnership special, complete replacement form of privatization of public facilities, which allows, on the one hand – the potential of entrepreneurial initiative of private capital, and on the other – to keep control functions of the state in socially important sectors. The state remains the owner of the facility, involving solve many problems of private capital. Analysis of private sector participation in the transport sector, conducted by the World Bank database, made it possible to distinguish four types of interaction between the state and private capital in projects of public-private partnership: contract award (for site management and for the rental of the facility) – concession (maintenance, operation and transfer facility (ROT); maintenance, lease and transfer facility (RLT); construc-

tion, maintenance, operation and transfer facility (BROT); new projects or projects «from scratch» (build, lease and transfer facility (BLT); construction, operation and transfer facility (BOT); construction, ownership and operation of the facility (BOO); private construction and operation of the facility; rental facility) – asset sales (complete and partial privatization). In particular, the Kharkiv airport has a very advantageous geographical location, which allows him in turn to take its position as a leading international hub. The investment methods of public-private cooperation stimulates that the state is the customer services. It is the state that determines the conditions of such cooperation, creates the possibility of making management decisions for the private sector. The state conducts regular monitoring, while the investment remains in state ownership. Jointly developed the project is being implemented in a competitive environment that creates an incentive to attract new capital for development and modernization of this infrastructure.

Conclusions of the research. Summing up, it is necessary to lead the public-private cooperation in the field of the aviation industry, including airports of Ukraine. The development of aviation technology, improving the categorization of the airport and increase passenger and cargo flows direct investment main resources in such directions of development of airports: the functionality of flight strips; the increase in throughput due to the creation of new terminals maintenance; upgrading of airport infrastructure; improvement of management of airports, etc., For the development of airport economy requires large-scale investments with long-term timing of their return.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is devoted to the key role of public-private partnership in the aviation industry, particularly in airports of Ukraine. The purpose of this article is a comprehensive review of the practical implementation of methods of public-private cooperation in the field of air transport and aviation infrastructure and its influence on the development of air transportation in Ukraine and their subsequent certain directions of development of domestic aviation and liberalization of airspace. Ukraine, being at a geographically favorable site, in terms of transit, owns a significant air space. Further development of the liberalization process, the implementation of public-private partnership in the aviation industry will impact not only on the development authority of the domestic airlines, but also on the development and prosperity of Ukraine as a whole. The author considers the necessity of introduction of public-private partnerships.

Key words: public-private partnerships, investment funds, international airport «Kharkiv», hub, infrastructure of air transport.

Є. С. ГНЕДИК

здобувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: ev.gnedik@gmail.com



ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ЗА СУБ'ЄКТНИМ СКЛАДОМ

Досліджено стан та перспективи розвитку туристичної галузі в аспекті правового забезпечення туристичної діяльності та суб'єктного складу її учасників. Проаналізовано вимоги Закону України «Про туризм» щодо забезпечення захисту прав окремих учасників ринку туристичних послуг та здійснення туристичної діяльності в цілому, звернуто увагу на відносну дієвість створених у результаті проведення адміністративних реформ механізмів реалізації зазначених законодавчих положень щодо здійснення державного контролю за туристичною діяльністю. Звернуто увагу на господарську компетенцію туристичних операторів та туристичних агентів.

Ключові слова: туристична галузь, туристична діяльність, туристичний продукт, туристична індустрія, туристичні послуги.

Постановка проблеми. Сучасний туризм являє собою сферу соціально-економічного комплексу, яка в багатьох країнах перетворилася на індустрію, що бурхливо розвивається. Сьогодні у світі кожне 7-ме робоче місце припадає на туристичний бізнес. За прогнозами СОТ, до 2020 р. кількість міжнародних туристських відвідувань складе 1,6 млрд, тобто в 3 рази перевищить показники 2000 р. Щоденні витрати туристів, виключаючи авіапереваження, зростуть до 5 млрд дол. в день [1]. Викладене свідчить про виняткову важливість розвитку туризму для світової економіки взагалі та економіки України зокрема.

Для того щоб мати можливість визначити, як саме і якою мірою туризм впливає на економічний розвиток нашої держави, необхідно проаналізувати його функції. Серед останніх традиційно виділяють економічну, соціальну та гуманітарну функції. В аспекті представленого дослідження особливої уваги потребує економічна функція, яка реалізується у такому: 1) розвиток туризму сприяє притоку в країну значних грошових сум в іноземній валюті; 2) туризм є джерелом доходу для місцевого населення туристських центрів, оскільки розвиток туризму збільшує зайнятість працездатного населення, саме туризм виступає як одна з найбільш працевитратних галузей; 3) туристична діяльність стимулює розвиток галузей, пов'язаних з випуском предметів споживання, зокрема збільшує попит на сувенірне виробництво, що служить рекламою для туристичного центру; 4) туризм сприяє розвитку пізнавального та розважального бізнесу; 5) туристична діяльність сприяє розвитку всієї місцевої інфраструктури (транспортних підприємств, дорожнє будівництво, підприємства зв'язку тощо) [2, с. 17].

Цілком природно, що туристична галузь набуває дедалі більшого значення для економічного і соціального розвитку нашої держави. Економісти прогнозують, що розвиток туристичної сфери позитивно вплине на економічне зростання виробництва, зокрема, предметів споживання, агропромислового комплексу, спортивно-оздоровчих баз, розвиток дорожнього будівництва й транспорту, підприємств торгівлі й харчування, закладів культури тощо. Перспективи розвитку туризму в Україні визначаються дією широкого спектру ресурсних, екологічних, історико-культурних, соціальних, економічних і політичних чинників [3, с. 262]. При цьому звертається увага на дві основні тенденції, які існують у цій сфері: схильність до впливу зовнішніх економічних і політичних чинників і здатність швидко відновлювати свої обсяги у несприятливій обстановці [1].

Індустрія туризму утворюється з підприємств, що випускають товари й послуги, без яких не може обійтися ця сфера на сучасному етапі, а саме: 1) підприємства, що надають послуги з розміщення (готелі, мотелі, кемпінги, пансіонати, мебльовані кімнати, будинки відпочинку тощо), а також підприємства харчування, які є невід'ємною частиною підприємств, що надають послуги з розміщення (ресторани в готелях, їдальні в пансіонатах і будинках відпочинку); 2) туристичні фірми, що займаються організацією та реалізацією туристичних поїздок; 3) транспортні організації, які здійснюють туристські перевезення; 4) навчальні заклади з підготовки й підвищення кваліфікації спеціалістів туристської індустрії; 5) інформаційні й рекламні служби; 6) органи управління туристичною галуззю і науково-дослідні організації, що займаються збором та опрацюванням статистичних даних з туризму, упоряд-

куванням наукових прогнозів і наукових досліджень у сфері економіки й соціології туризму; 7) підприємства з виробництва товарів туристичного попиту; 8) підприємства роздрібною торгівлі з продажу товарів туристичного попиту [3, с. 264]. Як бачимо, індустрія туризму являє собою міжгалузевий комплекс підприємницьких структур з виробництва та реалізації туристичного продукту для внутрішнього й міжнародного туризму.

Окрім зазначених суб'єктів, обслуговуванням туристів здійснюють й інші суб'єкти господарювання, які хоча і не визначають туризм як основну сферу своєї діяльності, але за умов функціонування у місцях перебування туристів, спектр їх діяльності певною мірою розширюється. Йдеться про таксопарки, ресторани, кафе, підприємства сфери дозвілля (спортклуби, музеї, театри, зоопарки, казино, виставкові й конгресові зали тощо) [4, с. 49].

Таким чином, туристична індустрія з організаційної точки зору – це складна динамічна галузь економіки, яка включає в себе сукупність виробничих і невиробничих видів діяльності, спрямованих на виробництво товарів і надання послуг туристичного призначення, а саме формування туристичного продукту.

Відповідно до Закону України «Про туризм», туристичний продукт – це попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менш, ніж дві такі послуги, що реалізується або пропонується для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо). Зауважимо, що туристична послуга є складовою туристичного продукту, але, якщо туристична послуга може бути придбана і спожита тільки в місці її виробництва, то туристичний продукт може бути придбаний і за місцем проживання, але спожитий тільки на місці виробництва туристичних послуг. Це означає, що туризм як товар реалізується у формі послуг.

Послуга туризму, як і послуга взагалі, являє собою дію певної споживчої вартості, що виражається в корисному ефекті, що задовольняє ту чи іншу потребу громадян та може носити майновий або немайновий характер. Зазначені два способи виробництва послуг обумовлюють і два види самих послуг: матеріальні (виробничі), опосередковані майном, і нематеріальні (невиробничі), не пов'язані з матеріальними продуктами, виробництво яких невіддільне від їх споживання.

Крім туристичних послуг, які є характерними переважно для цього виду діяльності, учасники відносин у сфері туризму, зокрема туристи, можуть придбавати супутні туристичні послуги та товари, що також значною мірою

позитивно впливає на економічний і соціальний розвиток регіону надання таких послуг.

З викладеного випливає, що туризм набуває все більшого значення як стратегічний орієнтир розвитку світової економіки в цілому та економічного і соціального розвитку окремих країн. Сучасний туризм виступає як фактор нарощування національного багатства і поліпшення життя населення. Будучи одним з найбільш ефективних секторів сучасної світової економіки, за своїми об'єктивними властивостями він здатен забезпечити високі прибутки та зайнятість робочої сили. З огляду на це держава повинна забезпечити ефективно правове регулювання туристичних відносин, яке, з одного боку, всіяко сприятиме розвитку цього сектору економіки, усуваючи штучні перешкоди ведення бізнесу, з другого – забезпечить на належному рівні захист прав і свобод учасників цих відносин, гарантуватиме безпеку та якість надання туристичних послуг, недопущення монополізму та недобросовісної конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку окремих галузей національної економіки та ринків за видами послуг, у тому числі удосконалення регулюючого впливу держави у різних сферах національної економіки є предметом наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних фахівців, які здійснюють їх у межах різних галузей права. Так, проблеми правового регулювання ринків окремих видів діяльності та послуг досліджували такі вітчизняні вчені, як: О. М. Вінник, В. В. Добровольська, Д. В. Задихайло, В. К. Мамутов, В. М. Пашков, В. В. Резнікова, В. А. Устименко, О. В. Шаповалова, В. С. Щербина тощо. Однак ці вчені, присвячуючи наукові дослідження вивченню більш загальних питань, переважно не торкалися особливостей здійснення господарської діяльності в туристичній галузі.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є дослідження економіко-правової характеристики ринку туристичних послуг шляхом встановлення особливостей суб'єктного складу окремих учасників туристичної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Класифікатор видів економічної діяльності відображає як окремий вид лише туристичну діяльність, що здійснюється за окремими кодами залежно від суб'єктів такої діяльності [5]. Тобто поняття «туристична галузь» не знайшло свого належного відображення у цьому класифікаторі. З цього приводу О. В. Зінченко слушно зазначає, що законодавчо визначивши суб'єктів туристичної діяльності, існування яких є специфічною і необхідною умовою здійснення туристичної діяльності, можна прийти до висновку, що законодавець у спеціальному Законі України «Про туризм» (ст. 5) фактично визначає туристичну галузь як окрему галузь національної економіки та окреслює коло її суб'єктів [6, с. 129].

Отже, такі поняття, як туристична індустрія, туристичний продукт, туристична послуга, туризм характеризують одне явище, а саме туристичну діяльність, і саме це явище вимагає свого господарсько-правового визначення.

Для вирішення питань належного правового регулювання туризму, що забезпечить його сталий розвиток, суттєве значення має його класифікація за різними критеріями.

Так, законодавець у ст. 4 Закону України «Про туризм» виокремив такі форми та види туризму.

По-перше, *організаційними формами* туризму є міжнародний і внутрішній туризм. До *міжнародного туризму* належать: в'їзний туризм – подорожі в межах України осіб, які постійно не проживають на її території, та виїзний туризм – подорожі громадян України та осіб, які постійно проживають на території України, до іншої країни. *Внутрішнім туризмом* є подорожі в межах території України громадян України та осіб, які постійно проживають на її території.

По-друге, залежно від категорій осіб, які здійснюють туристичні подорожі (поїздки, відвідування), їх цілей, об'єктів, що використовуються або відвідуються, чи інших ознак існують такі *види туризму*: 1) дитячий; 2) молодіжний; 3) сімейний; 4) для осіб похилого віку; 5) для інвалідів; 6) культурно-пізнавальний; 7) лікувально-оздоровчий; 8) спортивний; 9) релігійний; 10) екологічний (зелений); 11) сільський; 12) підводний; 13) гірський; 14) пригодницький; 15) мисливський; 16) автомобільний; 17) самодіяльний тощо.

Привертає увагу те, що на сьогодні регулювання туристичної діяльності здійснюється на рівні конкретного суб'єкта господарювання, тобто вирішальне значення мають механізми саморегуляції, конкуренції, взаємодії між попитом і пропозицією і в цілому переважають горизонтальні зв'язки, що здійснюються системою договорів. За таких умов слід констатувати, що головним мотивом туристського виробництва є прибуток, суспільні інтереси без належної державної підтримки галузі відсуваються на другий план.

По мірі зростання капіталізації і відповідальності виробників туристичних продуктів формуються корпоративні і саморегульовані кластери. Ці об'єднання самостійно розробляють стандарти, контролюють питання якості та безпеки, пропонувані ринку туристичних продуктів. Кластерна модель розвитку туристичної діяльності має можливість з успіхом використовувати природні конкурентні переваги на конкретному регіональному рівні, навіть без запровадження спеціального режиму господарювання. Реалізуючи концепцію регіональної моделі туристичних кластерів необхідно враховувати можливість їх трансформації у відповідні виробничі об'єднання.

Разом із тим, на думку організаторів туристичної справи, саморегульовані організації, як правило, не вирішують цілий ряд проблем: 1) не враховують інтереси представників інших галузей регіональної економіки та громадськості; 2) не ведуть статистику, як наслідок, галузь розвивається наосліп, бізнес-рішення приймаються на основі інтуїції; 3) не реалізують єдину концепцію розвитку регіонального туризму, тому туризм розвивається безсистемно, стихійно [7, с. 7].

Як бачимо, регіональна кластерна модель організації туристичного бізнесу на основі представленої саморегуляції хоча і має суттєві переваги, але без відповідної державної підтримки апріорі не може бути високоефективною з точки зору як сталого розвитку туристичної галузі, так і задоволення суспільних інтересів. Щодо останніх, то слід звернути увагу на необхідність забезпечення соціального розвитку регіонів, особливо тих, які належать до депресивних.

Закон «Про туризм» (ст. 1) поділяє послуги та товари у цій сфері на *характерні туристичні послуги та товари*, тобто призначені для задоволення потреб споживачів, виробництво й надання яких суттєво скоротиться без їх реалізації особам, що подорожують, а також *супутні туристичні послуги та товари* – хоч і призначені для задоволення потреб туристів, але їх виробництво несуттєво скоротиться без реалізації туристам. Зазначимо, що важливу роль у туристичному бізнесі відіграє просування туристичного продукту до споживачів, яке охоплює комплекс заходів, спрямованих на створення та підготовку до реалізації туристичного продукту або окремих туристичних послуг. До таких заходів належать організація рекламно-ознайомлювальної діяльності, проведення або участь у спеціалізованих виставках, ярмарках, видання каталогів, буклетів тощо.

Відповідно до ст. 5 Закону України «Про туризм» учасниками відносин, що виникають при здійсненні туристичної діяльності, є юридичні та фізичні особи, які створюють туристичний продукт, надають туристичні послуги (перевезення, тимчасового розміщення, харчування, екскурсійного, курортного, спортивного, розважального та іншого обслуговування) чи здійснюють посередницьку діяльність із надання характерних та супутніх послуг, а також громадяни України, іноземці та особи без громадянства (туристи, екскурсанти, відвідувачі та інші), в інтересах яких здійснюється туристична діяльність.

Суб'єктами, що здійснюють та/або забезпечують туристичну діяльність, як різновиду господарської діяльності (суб'єктами туристичної діяльності) є: 1) туристичні оператори – юридичні особи, створені згідно із законодавством України, для яких виключною діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг,

а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг і які в установленому порядку отримали ліцензію на турсервісну діяльність; 2) туристичні агенти – юридичні особи, створені згідно із законодавством України, а також фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють посередницьку діяльність з реалізації туристичного продукту турсервісів та туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також посередницьку діяльність щодо реалізації характерних та супутніх послуг; 3) інші суб'єкти підприємницької діяльності, що надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), харчування, екскурсійних, розважальних та інших туристичних послуг; 4) гідни-перекладачі, екскурсіводи, спортивні інструктори, провідники та інші фахівці туристичного супроводу – фізичні особи, які проводять діяльність, пов'язану з туристичним супроводом, крім осіб, які працюють на відповідних посадах підприємств, установ, організацій, яким належать чи які обслуговують об'єкти відвідування; 5) фізичні особи, які не є суб'єктами підприємницької діяльності та надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), харчування тощо.

Перелік посад фахівців туристичного супроводу та кваліфікаційні вимоги до них визначаються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері туризму та курортів, за погодженням із центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері трудових відносин.

На думку О. В. Зінченко, законодавець наділив туристичних операторів спеціальною правосуб'єктністю щодо повного циклу робіт з організації подорожей, починаючи від пошуку об'єктів, правового, матеріально-технічного забезпечення подорожі до організації заходів щодо просування та реалізації турпродукту від свого імені або через турагента [6, с. 129]. При цьому, аналізуючи правовий статус туристичних операторів, необхідно звернути увагу на існуючі обмеження, які полягають у тому, що туристичним оператором може бути лише юридична особа. Це виражає обсяг господарської компетенції туристичних операторів та встановлює обмеження щодо їх легітимації.

Проблемам легітимації суб'єктів господарювання залежно від обсягів господарської компетенції належну увагу приділяють більшість науковців-господарників. Так, В. М. Пашков, аналізуючи зазначене питання, відзначав, що господарська компетенція тісно пов'язана з ознаками, які індивідуалізують визначений суб'єкт права. Індивідуалізація суб'єктів може здійснюватися за різними ознаками, тісно пов'язаними з тим, про що йде мова: громадяни, юридичні особи або інші суб'єкти [8, с. 107].

За ідеологією Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань», факт реєстрації

суб'єкта господарювання є однією з ознак загальної легітимації, проте щодо спеціальної легітимації, залежно від суб'єктного складу та необхідності отримання спеціального дозволу виникають запитання.

Не викликає сумнівів, що *загальна* правоздатність як туристичних операторів, так і туристичних агентів реалізується через державну реєстрацію, проте законодавець обмежує спеціальну господарську компетенцію туристичних операторів як за суб'єктним складом, так і за необхідністю отримання спеціального дозволу – ліцензії.

Теоретичне висвітлення галузевої правової компетенції, тобто здатність суб'єкта бути учасником правовідносин у тій або іншій галузі права перш за все повинно ґрунтуватися на вимогах чинного законодавства. Загальна правоздатність, що є невід'ємною частиною господарської компетенції, не має абсолютного характеру та надає можливість юридичній особі мати юридичні права тільки у сфері, в якій зазначена правоздатність не втрачає свою юридичну силу у зв'язку з встановленням обмежень або загальної заборони. Це позитивна сфера функціонування інституту правоздатності юридичної особи. При цьому у сфері дії обмежень або загальної заборони існують особливості функціонування інституту правоздатності суб'єктів господарського права, який має більш складну структуру. Саме тут необхідно розрізняти сфери дії обмежень загального дозволу (вимога отримання спеціального дозволу (ліцензії) (ст. 14 ГК України) та сферу дії загального обмеження [8, с. 108].

У контексті аналізу туризму окремого аналізу потребує діяльність суб'єктів організаційно-господарського забезпечення. Так, відповідно до ст. 8 ГК України, держава, органи державної влади та органи місцевого самоврядування не є суб'єктами господарювання, їх господарська компетенція реалізується від імені відповідної установи. Однак незаперечним залишається факт існування об'єктивної колізії між суспільними потребами, інтересами бюрократії і ринкових суб'єктів. Це пояснюється тим, що розподільні процеси завжди перебувають під могутнім впливом інтересів специфічних груп, з одного боку, й індивідуальних переваг суб'єктів ринку – з другого. Відповідно будь-яка спроба гіпертрофувати те чи інше, тобто зробити вибір на користь однієї сторони, несе в собі величезний ризик спотворюючого впливу на виявлені суспільні потреби. Тобто наслідки тієї чи іншої економічної політики можуть бути непередбачуваними, навіть сама невизначеність може стати непередбачуваним наслідком [9, с. 81–84].

Аналіз діяльності суб'єктів організаційно-господарського забезпечення свідчить про наявність прогалин у її правовому регулюванні. Д. В. Задихайло обґрунтовано звертає увагу на те, що процес аналітично-оціночної діяльнос-

ті, формування цілей та самого алгоритму державного впливу, що утворює обов'язкову, необхідну і визначальну ланку в «технології» управлінської діяльності держави, значною мірою представлений прогалиною конституційно-правового регулювання, яка на рівні поточного законодавства хоча і компенсується, але суперечливо та фрагментарно [10, с. 131].

Висновки. Туристична діяльність являє собою вид господарської діяльності, спрямованої на надання туристичних послуг, а також виробництво і реалізацію товарів, призначених для осіб, які здійснюють туристичні послуги. Розвиток цієї діяльності здатен призвести до суттєвих позитивних змін в економічному і соціальному розвитку країни, а тому потребує державно-правової підтримки, спрямованої, з одного боку, на забезпечення безпеки та підвищення якості туристичних послуг, з другого – сприяння суб'єктам господарювання, які створюють та реалізують на ринку високоякісний туристичний продукт.

Сучасний стан правового регулювання туристичної діяльності в Україні свідчить, що така підтримка є вкрай недостатньою і зводиться переважно до встановлення спеціальної господарської компетенції окремих учасників туристичної галузі – туристичних операторів. Така компетенція характеризується не лише загальнодозвільним типом правового регулювання, а й необхідністю отримання спеціального дозволу, а саме: спеціальному дозволі щодо організації та забезпечення створення туристичного продукту, реалізації та надання туристичних послуг; посередницької діяльності із надання характерних та супутніх послуг організації та забезпечення створення туристичного продукту, реалізації та надання туристичних послуг; посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг, який встановлює спеціальні обмеження у вигляді необхідності отримання ліцензії, що є наслідком застосування механізму реалізації публічних інтересів, спрямованих у загальному порядку на забезпечення дотримання конституційного права на підприємницьку діяльність, а в конкретизованому порядку – на захист прав споживачів.

Концептуально державна підтримка туристичної діяльності може полягати в ефективному правовому забезпеченні регіональної кластерної моделі, що має передбачати законодавче закріплення системи гарантованого доступу суб'єктів туристичної діяльності до кредитних ресурсів через підготовку програмних документів, що сприятимуть реалізації соціальних аспектів, зокрема в депресивних регіонах.

З урахуванням важливості туристичної діяльності для розвитку економіки України необхідно розглянути можливість створення державою більш сприятливих умов для туристичного бізнесу. З цієї метою слід вважати за

доцільне розробку окремих законодавчих актів, у яких на підставі ґрунтовного економічного і правового аналізу встановлюватимуться конкретні заходи щодо такої підтримки: пільгові режими оподаткування та кредитування окремих суб'єктів цієї діяльності, що відповідатимуть певним критеріям; підтримка з боку держави та органів місцевого самоврядування у вигляді створення інфраструктури; запровадження пільгового режиму інвестування, тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Квартальнов В. А. Туризм / В. А. Квартальнов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/books_tourism/kvartalnov_tourism10.htm.
2. Черевичко Т. В. Экономика туризма : учеб. пособие / Т. В. Черевичко. – 2-е изд. – М. : Изд.-торг. корпорация «Дашков и К°», 2012. – 264 с.
3. Шепелюк С. І. Особливості становлення та розвитку туристичної індустрії в Україні / С. І. Шепелюк // Вісн. ДІТБ. – 2013. – № 17. – С. 262–268.
4. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні : навч. посіб. / В. Ф. Кифяк. – Чернівці : Книги-XXI, 2003. – 300 с.
5. Ukrstat.org – публікація документів Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/metaopus/2015/1-2_03_12_03_2015.htm.
6. Зінченко О. В. Правовий статус суб'єктів туристичної діяльності як основа національного туристичного законодавства / О. В. Зінченко // Наук. часоп. НПУ ім. М. П. Драгоманова. Серія № 18. Економіка і право : зб. наук. пр. – К. : Вид-во НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2009. – Вип. 7. – С. 128–133.
7. Сборник информационно-методических материалов в сфере туризма в Архангельской области. – 2012/Агентство по туризму и международному сотрудничеству Архангельской области, ГБОУ СПО АО «Архангельский педколледж» – Архангельск, 2012. – 92 с.
8. Пашков В. М. Правове регулювання обігу лікарських засобів / В. М. Пашков. – К. : МОРІОН, 2004. – 160 с.
9. Венгер В. Особливості взаємодії економічної політики держави та ринкової економіки: історичний аспект / В. Венгер // Економічний аналіз : зб. наук. пр. / Терноп. нац. екон. ун-т ; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Вид.-поліграф. центр Терноп. нац. екон. ун-ту «Економічна думка», 2011. – Вип. 9, ч. 2. – 439 с.
10. Задохайло Д. Стратегія держави в системі законодавчого регулювання економічних відносин / Д. Задохайло // Вісн. Акад. прав. наук України. – 2006. – № 1(44). – С. 129–138.

REFERENCES

1. Kvartalnov V. A. Turizm. Retrieved from: http://tourlib.net/books_tourism/kvartalnov_tourism10.htm

2. Cherevichko T. V. (2012). *Ekonomika turizma*. M. Izdatel'sko-torgovaya korporatsiya «Dashkov i K°».
3. Shepeliuk S. I. (2013). *Osoblyvosti stanovlennia ta rozvytku turystychnoi industrii v Ukraini*. Visnyk DITB. 17.
4. Kyfiak V. F. (2003). *Orhanizatsiia turystychnoi diialnosti v Ukraini*. Chernivtsi. Knyhy-XXI.
5. Ukrstat.org – publikatsiia dokumentiv Derzhavnoi Sluzhby Statystyky Ukrainy. Retrieved from: https://ukrstat.org/uk/metaopus/2015/1-2_03_12_03_2015.htm.
6. Zinchenko O. V. (2009). *Pravovyi status subiektiv turystychnoi diialnosti yak osnova natsionalnogo turystychnoho zakonodavstva*. Naukovyi chasopys NPU imeni M. P. Drahomanova. Seriia 18. *Ekonomika i pravo*. Vypusk 7.
7. *Sbornik informatsionno-metodicheskikh materialov v sfere turizma v Arhangel'skoy oblasti (2012)*. Agentstvo po turizmu i mezhdunarodnomu sotrudnichestvu Arhangel'skoy oblasti. GBOU SPO AO «Arhangel'skiy pedkolledzh».
8. Pashkov V. M. (2004). *Pravove rehuliuвання obihu likarskykh zasobiv*. K. MORION.
9. Venher V. (2011). *Osoblyvosti vzaiemodii ekonomichnoi polityky derzhavy ta rynkovoї ekonomiky: istorichniy aspekt*. *Ekonomichniy analiz*. Vyp. 9. Chastyna 2.
10. Zadykhailo D. (2006). *Stratehiia derzhavy v systemi zakonodavchoho rehuliuвання ekonomichnykh vidnosyn*. *Visnyk Akademii pravovykh nauk Ukrainy*. 1(44).

Стаття надійшла до редакції 06.10.2016.

Е. С. ГНЕДИК

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

ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ ПО СУБЪЕКТНОМУ СОСТАВУ

Исследовано состояние и перспективы развития туристической отрасли в аспекте правового обеспечения туристической деятельности и субъектного состава ее участников. Проанализированы требования Закона Украины «О туризме» относительно обеспечения защиты прав отдельных участников рынка туристических услуг и осуществления туристической деятельности в целом, обращено внимание на относительную действенность созданных в результате проведения административных реформ механизмов реализации указанных законодательных положений по осуществлению государственного контроля за туристической деятельностью. Обращено внимание на хозяйственную компетенцию туристических операторов и туристических агентов.

Ключевые слова: туристическая отрасль, туристическая деятельность, туристический продукт, туристическая индустрия, туристические услуги.

Ye. S. HNEDYK

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

A LEGAL DESCRIPTION OF THE TOURIST SERVICES MARKET FOR THE SUBJECT COMPOSITION

Problem setting. Modern tourism is a sphere of socio-economic complex, which in many countries has become an industry that is booming. It's natural that the tourist industry has become increasingly important for economic and social development of our state. The state must provide for effective legal regulation of tourist relations.

Recent research and publications analysis. O. M. Vinnyk, V. V. Dobrovolska, D. V. Zadykhailo, V. K. Mamutov, V. M. Pashkov, V. V. Rieznikova, V. A. Ustymenko, O. V. Shapovalova, V. S. Shcherbyna explored the problems of legal regulation of certain types of activities and services. However, these scientists usually didn't touch features of implementation of economic activity in the tourism industry.

Paper objective. The article purpose is to study the economic and legal characteristics of the tourism market by establishing subjective characteristics of individual members of tourism activities.

Paper main body. The tourism industry, tourism product, tourism service, tourism characterize one phenomenon – tourism activities, and this phenomenon requires its economic and legal definitions.

According to article 5 of the law of Ukraine «About tourism» the participants of the relations arising in the implementation of tourism activities are legal entities and individuals who create the tourist product, provide travel services or carry out mediation activity on providing distinctive and related services, as well as citizens of Ukraine, foreigners and stateless persons in whose interests tourism activities carried out.

In the analysis of the legal status of tourism operators it is necessary to pay attention to the fact that the tour operator can only be a legal entity. It expresses the volume of economic competencies of tourism operators and sets limitations on their legitimacy. The total capacity as tour operators and travel agents realized through state registration, but legislator limits the special economic competence tourism operators for the subject composition, and the necessity of obtaining license.

Conclusions of the research. Tourist activity is a kind of economic activities aimed at providing tourism services and production and sale of goods intended for persons engaged in tourism services.

State support of tourism activities conceptually may be effective legal provision of regional cluster model. With this purpose the development of specific legislative acts which will establish on the basis of detailed economic and legal analysis specific measures of such support should be considered appropriate.

Short Abstract for an article

Abstract. The author investigated the status and prospects of tourism industry in terms of legal support tourism and subject composition of its members. The article are analyzed the requirements of the Law of Ukraine » About tourism» regarding the protection of the rights of individual participants travel market and the implementation of the tourist activity in General, with special attention to the relative effectiveness is created as a result of administrative reforms of the mechanisms of implementation legislative provisions concerning state control of tourist activities. The author focused attention on the economic competence of tour operators and travel agents.

Key words: the tourism industry, tourist activity, tourist product, tourist industry, tourist services.

УДК 346.31

О. П. КАРАСАВА

здобувач кафедри господарського права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Харків
karasava@ukr.net



ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО СТАТУСУ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ ЯК УЧАСНИКІВ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Визначено основних суб'єктів сектору банківського кредитування. Розкрито особливості правового статусу державних банків у контексті їх участі у кредитній діяльності. Визначено основні суперечливі аспекти регламентування правового статусу державних банків.

Ключові слова: кредит, кредитні відносини, державні банки, наглядова рада, Кабінет Міністрів України.

Постановка проблеми. Сучасні господарські відносини в Україні характеризуються високим ступенем інтенсифікації грошового обігу внаслідок поступового виходу ринків із стану стагнації та активною діяльністю економічних агентів у намаганні подолати наслідки економічної кризи, викликані різким скороченням промислового виробництва, девальвацією національної валюти та падінням купівельної спроможності населення. У таких умовах питання доступності обігового капіталу набуває особливої актуальності для менеджменту підприємств і організацій. З іншого боку, банківський сектор також зацікавлений у розширенні власних кредитних портфелів, але при цьому робить акцент на їх ліквідність та гарантованість виплат. Не меншою є і зацікавленість держави в тому, щоб за рахунок кредитування приватний та державний сектори економіки поступово збільшували темпи економічного зростання. Але крім цього держава, виступаючи як гарант національної безпеки, повинна створити належні умови для забезпечення фінансового сектору

від незаконного та необґрунтованого перенасичення кредитними ресурсами. Саме з цих позицій усе гостріше постає проблема оптимізації та вдосконалення правового статусу учасників кредитної діяльності в банківській сфері, зокрема державних банківських установ, оскільки вони мають надзвичайно специфічний статус: з одного боку, вони є самостійними ринковими суб'єктами, з іншого – частиною державного сектору та провідниками державної валютно-кредитної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика пошуку ефективних правових механізмів законодавчого закріплення та практичної реалізації правового статусу державних банків як учасників кредитної діяльності та відповідно однієї із сторін кредитного договору знайшла своє відображення в роботах таких вчених, як О. В. Демченко, О. П. Павлишин, А. Г. Пишний, М. А. Пожидаєва, Л. Г. Рябко, О. В. Целуйко та ін.

Формулювання цілей. Метою даної статті є визначення основних проблемних питань правового статусу державних банків як учасників кредитних відносин на підставі аналізу теоретико-методологічної та нормативно-правової бази із подальшою розробкою засобів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Кредитні відносини у банківській сфері як особливий вид існування взаємовідносин між економічними агентами виникли перш за все через необхідність насичення економічної системи новими вільними обіговими коштами. Економічний зміст кредитних відносин є первинним, у той час як правова природа та правова регламентація кредитних операцій є похідними. На думку О. В. Демченка, подібна ситуація викликана тим, що держава з метою безперервності кредитування підприємств та економіки загалом повинна здійснювати науково обґрунтоване втручання у ринкові механізми шляхом прийняття відповідних законів у сфері кредитування, оподаткування, бюджетної політики, спрямованих на вдосконалення кредитних відносин, підтримку вітчизняних банківських установ. Це сприятиме зростанню виробництва, виходу країни з фінансової кризи [1].

Але для того, щоб подібний вихід був якомога ефективніший, а в умовах українських реалій (які характеризуються нестачею грошової маси) ще й не ніс із собою загроз потрапляння суб'єктів господарювання у кредитну залежність від банківських установ, держава повинна чітко закріпити правовий статус останніх. При цьому мають суворо дотримуватись основні принципи кредиту: платність, строковість та обов'язковість повернення. Іншими словами, права банків мають бути врівноважені їх обов'язками та обмежені відповідальністю, оскільки, як демонструє практика існування банківських систем у світі, вони занадто широко користуються неточностями та недосконалостями законодавчого регулювання, порушуючи економічний та фінансовий баланс у країнах.

Що стосується вітчизняного сектору банківського кредитування, то, аналізуючи норми, викладені в Законі України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III (далі – Закон № 2121-III) [8], можна зробити висновок, що його формують:

- державний банк (банки у формі публічного акціонерного товариства державної форми власності);
- банки у формі публічного акціонерного товариства приватної форми власності;
- банки з іноземним капіталом – банки, у яких частка капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвестору, становить не менше 10 відсотків. Незважаючи на те, що вони належать до попередньої групи за ознаками організаційно-правової форми, такі установи доцільно виділити в окрему групу через джерело походження їх капіталу, що може обумовлювати певні особливості в здійсненні ними кредитних операцій, зокрема, державних підприємств чи установ;
- кооперативні банки.

Загалом, що стосується організаційно-правової форми банку, то вона чітко визначається ст. 6 вказаного вище Закону № 2121-III: «банки в Україні створюються у формі публічного акціонерного товариства або кооперативного банку» [8].

Правовий статус саме державного банку визначається в ст. 7 Закону № 2121-III. Так, нею, зокрема, визначається, що державний банк – це банк, сто відсотків статутного капіталу якого належать державі. Державний банк створюється за рішенням Кабінету Міністрів України (далі – КМУ). При цьому в законі про Державний бюджет України на відповідний рік передбачаються витрати на формування статутного капіталу державного банку. КМУ зобов'язаний отримати позитивний висновок Національного банку України з приводу наміру заснування державного банку. Отримання висновку Національного банку України є обов'язковим також у разі ліквідації (реорганізації) державного банку, за винятком його ліквідації внаслідок неплатоспроможності. Крім того, статут державного банку затверджується постановою КМУ [8].

З цього приводу А. Г. Пишний зауважує, що в основі визначення державного банку є власність на статутний капітал цього банку. Державний елемент на ринку фінансових послуг обумовлює складну, комплексну роль держави: як господарюючого суб'єкта, власника та регулятора найважливіших відносин у цій царині. Повне й однозначне розмежування функцій та обов'язків щодо власності та ринкового регулювання є основною передумовою для того, щоб створити рівні можливості для державних і приватних банків, а також уникати

диспропорцій у конкуренції. З іншого боку, це вимагає прозорої схеми фінансового управління та розмежування публічних і приватних коштів, якими розпоряджається державний банк. Незважаючи на те, що державний банк функціонує як юридична особа на комерційних засадах, принциповими є: мета створення конкретного державного банку та його завдання; суб'єкт прийняття рішень у діяльності державного банку та управління ним; надходження (чи потенційні надходження) до державного бюджету та витрати (потенційні витрати, що можуть виникнути з діяльності державного банку) державного бюджету; перспектива та юридичні можливості використання ресурсів державного банку для урядових запозичень тощо; співвідношення банківських операцій, що здійснюються на добровільних та договірних засадах із високим коефіцієнтом прибутковості до операцій, які банк здійснює як агент Уряду, а також операцій з високим рівнем ризику, які банк здійснює, щоб підтримати визначені нормативно-правовими актами галузі народного господарства та ін. [5, с. 8–12].

Суттєвою відмінною рисою державного банку є те, що саме держава здійснює і реалізує повноваження власника щодо акцій (паїв), які їй належать у статутному капіталі державного банку, через органи управління державного банку. Цим обумовлюється й особливість процедурних аспектів із статутним капіталом, зокрема щодо зміни його розміру. Подібне рішення, а також рішення про припинення діяльності державного банку приймається КМУ. При цьому КМУ зобов'язаний отримати позитивний висновок Національного банку України з приводу наміру зміни розміру статутного капіталу державного банку.

Разом з тим слід зауважити, що подібні специфічні риси правового статусу державних банків визначаються виключно в якості нормативних імперативів, не обґрунтовуючись при цьому системою загальних принципів їх діяльності, покладених в основу організаційно-правового механізму функціонування таких банків.

З цього приводу надзвичайно слушним є зауваження О. В. Целуйко щодо відсутності законодавчого закріплення принципів діяльності державних банків, що суттєво послаблює ефективність законодавчого регулювання їх діяльності, зокрема оперативність державного управління, особливо в умовах кризового стану, а також зменшує потенціал грошово-кредитних відносин у державі. Натомість існування цих принципів у правовій реальності дозволить законодавчо забезпечити поступальний розвиток банківської справи та підвищити довіру суб'єктів господарювання та населення до державних банків. Тому О. В. Целуйко було запропоновано такі принципи: законності, суть якого полягає не лише в дотриманні вимог чинного законодавства в ході роботи державного банку, але й у здійсненні своєї діяльності в межах власної компетенції, що визначена законодавством та Статутом державного банку; «невідворотності від-

повідальності»; прямого законодавчого гарантування вкладів фізичних осіб; забезпеченості, результативності, об'єктивності та виправданості фінансових ризиків; оплатності банківського кредитування, строковості та обов'язковості повернення коштів; диференціації банківських послуг; оперативності в діяльності банку; цільового характеру діяльності державних банків; політичної незалежності та незалежності державного банку від впливу різних державних і недержавних органів та інституцій [11, с. 11–12].

Однак, на нашу думку, система наведених принципів є неповною, оскільки відсутні такі засадницькі принципи, як:

- принцип недискримінаційної державної політики, який полягає в рівноправності банків різних форм власності в процесі державного регулювання банківського сектору;

- принцип змагальності на ринку банківських послуг, який полягає в усуненні диспропорцій між державними банками та банками приватної форми власності, у тому числі у сферах, що охоплюються цілями створення державних банків;

- принцип обґрунтованості, зваженості та доцільності державних преференцій, який полягає в тому, що будь-які інструменти та механізми державного регулювання ринку банківських послуг, що суттєво покращують положення державних послуг, повинні застосовуватися у випадку крайньої необхідності, для прикладу, з метою стабілізації фінансового сектору чи недопущення настання фінансової кризи. Але слід зауважити, що існує єдиний виняток із цього принципу, закріплений у ст. 57 Закону № 2121-III стосовно того, що вклади фізичних осіб Державного ощадного банку України гарантуються державою.

Слід зазначити, що деякі вчені, зокрема Л. Г. Рябко, вважають, що державний банк не повинен створювати конкуренцію комерційним банкам у силу великого рівня зацікавленості держави в його прибутковості. Іншими словами, для того щоб уникнути диспропорцій у банківському секторі, необхідно виключити саму причину їх можливого виникнення – стовідсоткову державну власність. При цьому вчений вважає за доцільне розміщення державою тимчасово вільних коштів в акціях найбільш прибуткових комерційних банків, які приносять стабільні дивіденди, і в такий спосіб компенсувати відсутність прибутків від державного банку як окремого суб'єкта ринку банківських послуг [10].

З цього приводу зауважимо, що на сьогодні в Україні існує два державних банки, які представлені майже в усіх сферах банківських послуг:

- Державний ощадний банк України (далі – Ощадбанк);
- Державний експортно-імпорتنний банк України (далі – Укрексімбанк).

Відповідно до статуту Ощадбанку, затвердженого Постановою КМУ від 25 лютого 2003 р. № 261, метою його діяльності є одержання прибутку від виконання банківських операцій та провадження іншої діяльності відповідно до законодавства, створення сприятливих умов для розвитку економіки та підтримки вітчизняного товаровиробника, переважно підприємств малого та середнього бізнесу, кредитно-фінансова підтримка процесів структурної перебудови, зміцнення та реалізація виробничого і торгового потенціалу галузей економіки, розвиток ощадної справи, всебічне банківське обслуговування юридичних і фізичних осіб. Предметом діяльності Ощадбанку є надання банківських та інших фінансових послуг, а також провадження інших видів діяльності, не забороненої для банків, у порядку, визначеному законодавством [2].

Метою діяльності Укрексімбанку є створення сприятливих умов для розвитку економіки та підтримки вітчизняного товаровиробника, кредитно-фінансова підтримка процесів структурної перебудови, зміцнення та реалізація виробничого і торгового потенціалу галузей економіки, переважно експорто орієнтованих та імпортозамінних, а також одержання прибутку в інтересах Укрексімбанку та його акціонерів шляхом: залучення зовнішніх і внутрішніх кредитних ресурсів та інвестицій в економіку України, насамперед у її пріоритетні галузі; отримання та надання кредитів від імені та за дорученням Кабінету Міністрів України або іншого уповноваженого державою згідно із законодавством органу, обслуговування відповідної частки державного зовнішнього боргу України за кредитами, залученими державою або під державні гарантії, в рамках виконання Укрексімбанком агентських функцій; фінансування та гарантування експортно-імпортних операцій підприємств тощо [9].

Таким чином, КМУ створює дві банківські установи, розмежовуючи сфери їх діяльності: Ощадбанк виступає переважно як надавач банківських послуг фізичним та юридичним особам на внутрішньому ринку, натомість Укрексімбанк орієнтується на обслуговування зовнішньоекономічних операцій держави та залучення додаткових фінансових ресурсів в економіку країни.

Разом із тим слід констатувати, що на сьогоднішній день обидва банки суттєво розширили перелік власних послуг і виступають фактично конкурентами на ринку банківських послуг, у тому числі і кредитного спрямування.

Серед інших особливостей правового статусу державних банків слід визначити специфічність формування органів управління та нагляду. Так, відповідно до ст. 7 Закону № 2121-III органами управління державного банку є наглядова рада і правління банку, а органом контролю – ревізійна комісія, персональний та кількісний склад якої визначаються наглядовою радою державного банку. Наглядова рада є вищим органом управління державного

банку, до складу якої входять 15 членів, призначені в рівних долях Верховною Радою України, Президентом України і КМУ. З метою представництва інтересів держави до складу наглядової ради державного банку можуть входити представники органів виконавчої влади та інші особи, які відповідають вимогам, зазначеним у цій статті. Термін повноважень членів наглядової ради державного банку – п'ять років. Рішення наглядової ради приймаються простою більшістю голосів від загальної кількості присутніх на засіданні членів наглядової ради державного банку [8]. Інші процедурні моменти визначаються Статутом відповідного державного банку. Але слід звернути увагу на те, що в разі прийняття рішення про часткове або повне відчуження державою належних їй акцій (паїв) державного банку – такий банк втрачає статус державного. Тобто, навіть якщо держава буде володіти контрольним пакетом акцій, тобто нести більшість фінансових ризиків, усе одно такий банк буде вважатися комерційним. У цьому, на нашу думку, є найбільший законодавчий недолік. Справа в тому, що в будь-якому випадку рішення про розподіл дивідендів, навіть якщо держава не має сто відсотків акцій банку, приймається більшістю голосів засновників. Тобто, маючи контрольний пакет, держава так чи інакше є визначальною в політиці банку, але позбавлення його статусу державного позбавляє державу додаткових контролюючих важелів, що може призвести до втрати гнучкості та оперативності менеджменту і, як наслідок, до суттєвих фінансових збитків. Крім того, оскільки більшість акцій належить державі, то саме вона нестиме і більшість ризиків, які відзначатимуться на якості Державного бюджету України та величині державних активів. Іншими словами, держава, виступаючи повноцінним суб'єктом фінансових відносин, через недостатність контролю над власними активами може їх втратити.

Крім того, викликає сумнів і реалізація принципу політичної незалежності та незалежності державного банку від впливу різних державних і недержавних органів, оскільки органи його управління, зокрема наглядова рада, формуються суто політичними інституціями: Верховною Радою, Президентом України та КМУ, що може призвести до перетворення контролю над державним банком у предмет «політичних торгів». Разом із тим диверсифікація управляючих суб'єктів є необхідною і фактичною демонстрацією механізмів стримування і противаг.

Висновки. Підсумовуючи викладене вище, можемо зробити такі висновки.

По-перше, природа специфіки правового статусу державних банків походить із правового статусу його активів. Вони на сто відсотків формуються державою та належать їй, а також управляються засобами адміністрування з боку відповідних державних інституцій.

По-друге, головна відмінна риса державних банків від інших учасників ринку банківського кредитування полягає у специфічності процедур формування органів управління та контролю.

По-третє, існує певна законодавча невизначеність стосовно сфери функціонування державних банків. Справа в тому, що мета їх діяльності чітко визначається в статутах, затверджених відповідними постановами КМУ, однак ця мета не виписується чітко і конкретно, а має багато загальних трактувань. Таким чином, виникає ситуація, за якої державні банки виступають прямими конкурентами в секторі банківського кредитування, що може негативно впливати на їх прибутковість.

По-четверте, існує законодавча невизначеність стосовно регулювання низки функціональних можливостей державних банків. Зокрема, у статуті Укрексімбанку закріплено як один із напрямів його функціонування можливість кредитувати суб'єкти господарювання, однак процедура такого кредитування та її особливості чітко не визначаються.

По-п'яте, законодавче регулювання кредитної діяльності державних банків вимагає введення в правове поле засадницьких принципів їх діяльності як окремих і самостійних фінансових інституцій.

Також суттєвим недоліком убачається і процедура формування наглядової ради державних банків потенційно різними за своїми політичними орієнтирами державними інституціями. Подібна ситуація може призвести до неефективності їх менеджменту та втрати прибутковості.

Разом із тим, незважаючи на існуючі недоліки та проблемні аспекти регламентування правового статусу державних банків, слід зауважити, що саме їх кредитна діяльність в умовах гострої нестачі оборотних коштів та девальвації національної валюти здатна суттєво підвищити рівень можливостей для суб'єктів господарювання на ринку залученого капіталу. Подібне можливо через те, що державні банки є елементом системи загальнодержавного регулювання фінансового сектору, а отже, держава саме через такі банки здатна реально впливати на подолання кризових явищ в економіці та стимулювати господарюючих суб'єктів до інтенсифікації власної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Демченко О. В. Економічна сутність кредиту [Електронний ресурс] / О. В. Демченко // Ефективна економіка : електрон. наук. фах. вид. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1409>.
2. Деякі питання діяльності публічного акціонерного товариства «Державний ощадний банк України» [Електронний ресурс] : Постанова Каб. Міністрів України від 25.02.2003 № 261. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/261-2003-п>.

3. Павлишин О. П. Соціально-економічна природа та функції кредиту у господарській системі регіонального рівня / О. П. Павлишин // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. пр. – Львів : НЛТУ України, 2008. – Вип. 18.9. – 308 с.
4. Пишний А. Г. Правова природа статутного капіталу державних банків та особливості його збільшення / А. Г. Пишний // Право України. – 2008. – № 1. – С. 35–41.
5. Пишний А. Г. Правовий статус державних банків в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / А. Г. Пишний ; Ін-т законодавства Верхов. Ради України. – К., 2007. – 19 с.
6. Пожидаєва М. А. Банківське право : конспект лекцій / М. А. Пожидаєва. – К. : КНТ, 2011. – 152 с.
7. Банківське право : навч.-метод. комплекс / [уклад.: М. А. Пожидаєва, Ю. О. Тараненко]. – К. : Нац. акад. внутр. справ, 2011. – 80 с.
8. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
9. Про затвердження Статуту публічного акціонерного товариства «Державний експортно-імпортний банк України» [Електронний ресурс] : Постанова Каб. Міністрів України від 10.08.2000 № 1250. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1250-2000-п>.
10. Рябко Л. Г. Правове регулювання кредитних відносин по законодавству України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. / Л. Г. Рябко. – Х., 2002. – 20 с.
11. Целуйко О. В. Правові та організаційні засади діяльності державних банків в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / О. В. Целуйко ; Нац. ун-т держ. податк. служби України. – Ірпінь, 2011. – 18 с.

REFERENCES

1. Demchenko O. V. Ekonomichna sutnist kredytu. Elektronne naukove fakhove vydannia «Efektyvna ekonomika». Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1409>.
2. Deiaci pytannia diialnosti publicznego aktsionernoho tovarystva «Derzhavnyi oshchadnyi bank Ukrainy»: Postanovoiu Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 25.02.2003. 261. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/261-2003-p>.
3. Pavlyshyn O. P. (2008). Sotsialno-ekonomichna pryroda ta funktsii kredytu u hospodarskii systemi rehionalnogo rivnia. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy : zb. nauk.-tekh. prats. 18.9.
4. Pyshnyi A. H. (2008). Pravova pryroda statutnoho kapitalu derzhavnykh bankiv ta osoblyvosti yoho zbilshennia. Pravo Ukrainy. 1.
5. Pyshnyi A. H. (2007). Pravovy status derzhavnykh bankiv v Ukraini: avtoref. dys. kand. yuryd. nauk: 12.00.07.
6. Pozhydaieva M. A. (2011). Bankivske pravo: Konspekt leksii. Kyiv. KNT.
7. Pozhydaieva M. A., Taranenko Yu. O. (2011). Bankivske pravo. navchalno-metodychnyi kompleks. Kyiv. Nats. akad. vnutr. sprav.
8. Pro banky i bankivsku diialnist: Zakon Ukrainy vid 07.12.2000. 2121-III. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.

9. Pro zatverdzhennia Statutu publichnoho aktsionernoho tovarystva «Derzhavnyi eksportno-importnyi bank Ukrainy». Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 10.08.2000. 1250. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1250-2000-p>.
10. Riabko L. H. (2002). Pravove rehuliuвання kredytnykh vidnosyn po zakonodavstvu Ukrainy : avtoref. dys. kand. yuryd. nauk. Kharkiv.
11. Tseluiko O. V. (2011) Pravovi ta orhanizatsiini zasady diialnosti derzhavnykh bankiv v Ukraini: avtoref. dys. kand. yuryd. nauk : 12.00.07. Irpin.

Стаття надійшла до редакції 30.09.2016.

О. П. КАРАСАВА

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

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО СТАТУСА ГОСУДАРСТВЕННЫХ БАНКОВ КАК УЧАСТНИКОВ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Определены основные субъекты сектора банковского кредитования. Раскрыты особенности правового статуса государственных банков в контексте их участия в кредитной деятельности. Определены основные противоречивые аспекты регламентирования правового статуса государственных банков.

Ключевые слова: кредит, кредитные отношения, государственные банки, наблюдательный совет, Кабинет Министров Украины.

O. P. KARASAVA

PhD. Student, the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

LEGAL STATUS FEATURES OF STATE BANKS AS PARTICIPANTS IN CREDIT ACTIVITIES

Problem setting. Modern economic relations in Ukraine are characterized by a high intensification degree of monetary circulation due to the gradual withdrawal of markets from stagnation state and vigorous activity of economic agents in an attempt to overcome the economic crisis which caused a sharp decline in industrial production, devaluation of the national currency and fall in the purchasing power of the population. In such conditions the question of working capital availability is of particular relevance for the enterprises and organizations management. On the other hand, the banking sector is also interested in expanding their loan portfolios, but focuses on their liquidity and warranty payments. No less is the state's interest in that the private and public sectors of the economy through lending gradually increased the pace of economic growth. But in addition to this, the state acting as the guarantor of national security must create the appropriate conditions for financial sector insurance from illegal and unwarranted glut of credit resources. From these positions, optimization and improvement problems of the legal status of participant's credit activity in the

banking sector, particularly state banking institutions are getting sharper. They have extremely specific status: on the one hand they are independent market entities, with the other part they are part of the public sector and heads of government monetary policy.

Recent research and publications analysis. Problems of search of effective legal mechanisms for legislative consolidation and practical implementation the legal status of state banks as participants in credit activities and, accordingly, one of the parties to the credit agreement reflected in the works of such scientists as O. V. Demchenko, A. P. Pavlyshyn, A. G. Pyshnyi, M. A. Pozhidayeva, L. G. Ryabko, O. V. Tseluyko, etc.

Paper objective. An article purpose is to define the basic problematic issues of legal status of the state banks as the participants of credit relations on the basis of theoretical-methodological analysis and normative-legal base with the subsequent development of the means of solving them.

Paper main body. Credit relations in the banking sector, as a special existence kind of relationship between economic agents have primarily arisen because of the need of saturation of the economic system new free working capital. This situation is caused by the fact that the state with the aim of continuity crediting enterprises and the economy should exercise scientifically based intervention in market mechanisms the adoption of the relevant laws and support domestic banking institutions. This will facilitate the country's exit from the financial crisis.

The State Bank on the financial services market leads to difficult, complex role of the state as a business entity, an owner and regulator of the most important relations in this area. Full and unambiguous functions and responsibilities delineation for ownership and market regulation is a fundamental prerequisite in order to create equal opportunities for state and private banks. It is necessary to eliminate the reason for the possible emergence of imbalances in the banking sector is wholly state property.

Conclusions of the research. The author points out certain peculiarities in the legal status of state banks, the characteristics of their activities and the process of forming management bodies.

It should be noted that credit activity of state banks in conditions of acute shortage of working capital and the devaluation of the national currency is able to significantly increase the level of opportunities for economic entities in the market of borrowed capital. This is possible due to the fact that public banks are system part of financial sector national regulation, and therefore the state can exert a real influence on overcoming of the crisis phenomena in the economy and encourage business entities to intensify their own activities.

Short Abstract for an article

Abstract. The author has determined the main entities of the sector of Bank lending. The article considers peculiarities of the legal status of the state banks in the context of their participation in credit activities. The author has determined the main controversial aspects of the regulation of legal status of state banks.

Key words: credit, credit relations, state banks, Supervisory Board, the Cabinet of Ministers of Ukraine.

УДК 346.2:330.33

Я. О. МЕНІВ

аспірантка кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: yaroslava_n3luba@ukr.net



ГОСПОДАРСЬКІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЕЛИКОГО БІЗНЕСУ ЯК ОБ'ЄКТИ ПРАВОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Окреслено проблемні питання правової регламентації діяльності господарських організацій великого бізнесу. Констатовано, що відсутність ефективних концепцій упорядкування діяльності організацій великого бізнесу створює перешкоди розвитку господарсько-правового регулювання даних економічних відносин. Встановлено основні негативні та потенційно прогресивні економічні властивості великого бізнесу. Обґрунтовано необхідність детальної законодавчої урегульованості усіх аспектів діяльності відповідних представників макроекономічної влади.

Ключові слова: господарська організація, холдинг, економічна влада, економічна концентрація.

Постановка проблеми. Зараз за рахунок прийняття ряду законів в Україні було проведено демонтаж планової економіки та почався етап відтворення структур притаманних ринковій економіці. Проте пострадянська специфіка цих процесів зумовила те, що за допомогою приватизаційних явищ та тіньового капіталу відбулася економічна концентрація і формування потужних фінансово-промислових груп. Як результат, виник широкий прошарок дрібних та середніх підприємств, але сформувалися і могутні групи організацій великого бізнесу з монопольним становищем на відповідних ринках, які у різних правових формах здобувають все більшого впливу і визначають зміст державної економічної політики держави. Ураховуючи наведене, ді-

яльність великого бізнесу потребує чіткого господарсько-правового забезпечення з боку вітчизняного законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання феноменології великого бізнесу, його господарсько-правових форм та правового режиму функціонування фрагментарно торкалися у роботах Д. В. Задихайла, К. О. Стадник, К. В. Плавшуди.

Однак, слід зазначити, що це питання майже не отримало комплексного та цілеспрямованого дослідження, а тому потенційно його дослідження може бути продуктивним з точки зору положень наукової новизни, пропозицій подолання відповідних прогалин у господарському законодавстві України.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є дослідження економіко-правової характеристики діяльності господарських організацій великого бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Очевидно, що ефективна діяльність вітчизняних господарських підприємств сприяє зміцненню національної економіки. Господарське право та законодавство використовує цілу низку класифікаційних критеріїв розподілу організацій на типи. Насамперед це критерії, що мають суто юридичне значення, зокрема розподіл підприємств на підприємства унітарного та корпоративного типу, на підприємства різної форми власності щодо закріплених за ними активів тощо. Можна навести також приклади виділення законодавцем особливих видів підприємств, таких як іноземні підприємства та підприємства з іноземними інвестиціями й інші.

Разом із тим у господарському законодавстві є вже сформований підхід щодо виділення так званих суб'єктів малого підприємництва, а також законодавчо зазначених суб'єктів середнього та великого підприємництва. Ці групи підприємств мають різний вплив на господарські процеси у державі, а також різні можливості розвитку.

Справедливо зазначити, що малим підприємствам господарське законодавство України надає спеціальний режим господарювання, що викликано врахуванням їх функцій у національній ринковій економіці. Тобто держава здійснює підтримку, спрямовану на стимулювання розвитку діяльності малого підприємництва. Таким чином, значення малого бізнесу полягає у володінні високою інноваційною спроможністю, реалізація якої дозволяє створити новий ринок і набути високої конкурентоспроможності, навіть порівняно із суб'єктами великого бізнесу; швидкому реагуванні на зміну кон'юнктури ринку і пристосованості до нової ринкової дійсності; забезпеченні внутрішнього ринку товарами та послугами (адже підприємства великого та середнього бізнесу є експортно-орієнтованими, а вектор діяльності малих підприємств, спрямований на насичення національного ринку, зберігає економічний баланс у країні); мобільності малого бізнесу; сприянні розвитку конкуренції;

швидкій окупності витрат та свободі ринкового вибору, а також здатності оперативно створювати робочі місця.

Отже, переваги малого бізнесу зумовили значний інтерес з боку держави саме до цієї категорії підприємств. Це стало передумовою для розроблення на законодавчому рівні стратегій з підтримки малого підприємництва та запровадження спеціальних режимів господарювання з відповідною державною підтримкою і пільгами.

Таким чином, сучасне господарсько-правове забезпечення малого підприємництва в Україні набуло широкого комплексного розроблення. Адже Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», який було прийнято у 2012 р., передбачено широкий спектр планових заходів щодо стимулювання розвитку малого бізнесу та запроваджено спеціальний режим функціонування для нього. Це означає, що держава активно працює над удосконаленням регулювання і сприянням діяльності малих підприємств. Крім того, у цьому напрямі продуктивно працює наука, розробляючи методологічне підґрунтя для створення цілісної господарсько-правової концепції державної підтримки малого підприємництва України.

Однак зовсім протилежна ситуація складається з державною політикою щодо суб'єктів великого бізнесу.

Відповідно до п. 3 ст. 55 Господарського кодексу України до суб'єктів великого підприємництва належать суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Слід констатувати, що на практиці виникає суперечність між негативними та потенційно прогресивними економічними властивостями великого бізнесу. Досвід країн з розвинутою економікою свідчить про те, що великі підприємства успішно діють як на внутрішньому, так і зовнішніх ринках. Як зазначає Є. В. Ковальов, унаслідок високого економічного потенціалу вони можуть працювати з дуже великими обсягами унікальної продукції, зберігати та розвивати високі технології, концентрувати групи висококваліфікованого персоналу, створювати умови для вискоелективної праці, успішно конкурувати на світових ринках з фірмами інших країн. Таким чином, ефективно діяти у сучасних глобальних економічних процесах можуть переважно великі підприємства. Вони забезпечують конкурентоспроможність національної економіки за рахунок ефективних дій як на внутрішньому, так і, що дуже важливо, зовнішньому ринку [1, с. 89]. Це стає надзвичайно актуальним сьогодні, зокрема, через прагнення України вступити у СОТ.

Аналізуючи групи підприємств великого бізнесу, можна додатково виділити ще такі економічні вигоди від їх діяльності, як:

1) створення умов для масштабного застосування інновацій; у розвинутих країнах до 90% ВВП здійснюється за допомогою інноваційної діяльності переважно великих підприємств [2]. Так, серед підприємств із чисельністю працівників понад 5000 чол. інновації здійснюють 64% підприємств, а з чисельністю працівників від 50 до 5000 чол. – лише 17% [3];

2) наявність могутнього, централізованого капіталу та інших активів; висока продуктивність праці за рахунок сильної сфери стимулювання і відносно постійної частини чисельності персоналу;

3) можливість зниження собівартості виробленої продукції і синергетичного ефекту за рахунок інтеграції активів;

4) можливість збільшення прибутку, рентабельності виробництва, фондовіддачі і продуктивності праці.

Крім того, важлива роль великих підприємств виявляється у тому, що вони створюють додаткові робочі місця, формуючи повноцінну муніципальну інфраструктуру із соціальними гарантіями і пільгами, культурно-розважальними, медичними та освітніми закладами. Тобто, отримуючи у результаті господарської діяльності прибутки, забезпечують, поряд із накопиченням капіталу, соціальні програми. Їх можна поділити на дві групи: внутрішні (оплата путівок до санаторіїв, баз відпочинку, засоби для надання допомоги незахищеним групам населення) і зовнішні (використання прибутків на благодійність, надання спонсорської допомоги та ін.).

Таким чином, з приводу господарської діяльності підприємств великого бізнесу також можна зазначити наявність цілої низки специфічних публічних інтересів. Проте доводиться констатувати, що сьогодні в Україні існує вакуум у законодавстві щодо регламентації функціонування великого бізнесу, а також вакуум концепцій державної підтримки суб'єктів великого підприємництва України як важливого чинника розвитку ринкової економіки у нашій державі. Причина цього, як вбачається, у тому, що власники організацій великого бізнесу є суб'єктами економічної влади, за допомогою якої вони мають можливість впливати на формування законодавства, а також лобювати свої інтереси в державних органах влади. Стає зрозумілим, що великому бізнесу вигідно залишатися в тіні, бути маловрегульованим економічним явищем, що пояснює майже повну відсутність розробки цього питання на законодавчому рівні.

Очевидно, що такий підхід до «розвитку» економіки є однобічним, а недотримання необхідного співвідношення між малим, середнім і великим бізнесом знижує рівень конкурентоспроможності і економічної безпеки України.

Про це свідчить досвід розвинутих країн світу, які приділяють значну увагу концентрації виробництва та підтримці великих підприємств [4]. Завдяки картельній практиці в Японії в 1955–1970 рр. було успішно проведено модернізацію чорної металургії, вугледобувної промисловості, суднобудування, нафтопереробки, виробництва хімічних добрив. У Південній Кореї в машинобудуванні, електроніці, текстильній промисловості, чорній і кольоровій металургії, нафтохімії та суднобудуванні здійснювалося примусове злиття приватних компаній, що призвело до утворення високомонополізованих виробничих структур. Уряди більшості розвинутих країн зайняли досить лояльну позицію щодо концентрації внутрішнього виробництва, дозволяючи вітчизняним компаніям діяти подібно до монополій і у такий спосіб усувати з ринку зарубіжних конкурентів [5].

У свою чергу, сучасні транснаціональні корпорації світового рівня за рахунок економічної концентрації власного інвестиційного та інноваційного потенціалу є основними рушійними силами сучасної глобалізації, світової конкурентоспроможності. Проте, об'єднуючись у міжнародні структури, вони підпадають під вплив більш сильних партнерів світової арени, чим частково втрачають свою незалежність та, керуючись ситуацією на міжнародному ринку, стають знаряддям маніпуляцій міжнародних підприємницьких структур на внутрішньому ринку. Це і визначає зацікавленість держави у проведенні економічної політики щодо формування стабільного правового господарського порядку, за умов якого діяльність суб'єктів великого бізнесу буде обернена на благо економіки України, а не лише задовольнятиме інтереси власників-олігархів цих бізнес-структур.

Як свідчить практика, ризик приватної макроекономічної влади, якою володіє великий бізнес, полягає ще й у тому, що вона часто трансформується у політичну та інформаційну, цим самим впливає на державну економічну політику всієї країни. Йдеться про олігархів, які на зламі століть утвердилися на економічних та політичних мапах країни, а згодом почали використовувати свою владу для того, щоб змінювати не вигідні для них закони на свою користь та користь власного бізнесу. Така ситуація призвела до створення у цілій низці галузей економіки монополістичної структури розподілу виробничих потужностей, яка належить власникам великого бізнесу. До домінуючих економічних груп, які розподіляють між собою основний економічний потенціал країни, значну частку її банківського капіталу та активів у сфері послуг, тощо можна віднести, зокрема, «СКМ», з головним акціонером Рінатом Ахметовим, «Eastone» – Віктора Пінчука, «Укрпромінвест» – Петра Порошенка, «ІСД» – Сергія Тарути, «ТАС» – Сергія Тігіпка, DCH – Олександра Ярославського [6, с. 12].

Яскравим прикладом, як зазначає Д. В. Задихайло, є концентрація хімічних підприємств у межах групи Дмитра Фірташа «Group DF». Очевидною, на думку науковця, є тенденція до монополізації в майбутньому усієї металургійної галузі. Адже рівень стандартів світової конкурентоспроможності вимагає надзвичайної концентрації активів, хоча б для того, щоб економія на обсягах виробництва дозволяла мати прийнятний рівень рентабельності, а також для фінансування інноваційних розробок та для диверсифікації поставок продукції на світовий ринок [6, с. 18]. Ще один приклад, але вже із банківського сектору – це Приват Банк, який де-факто має монополічне становище (близько чверті активів банківської системи), користується ним, щоб не виконувати вимог Національного банку України, які однакові для всіх. Як відомо, фінансові установи донедавна працювали як кишені олігархів, надаючи кредити компаніям їхніх власників під низький, пільговий відсоток, а зовнішнім позичальникам – під високий, ринковий. У результаті цього великий бізнес отримує дешеве фінансування, а інші підприємці змушені платити високі відсотки банкам олігархів за відсутності іншої альтернативи існування.

Крім того, на думку К. О. Стадник, недосконале законодавче регулювання монополістичної діяльності та концентрації капіталу суб'єктів господарювання призводить до того, що фактично всі галузі економіки України (металургія, агропромисловий комплекс, машинобудування, сільське господарство, видобуток газу, нафтопродукту, фармацевтична промисловість та ін.) знаходяться під впливом бізнесу, який лобіює свої інтереси, що, у свою чергу, шкодить розвитку економічних процесів нашої країни [7, с. 96].

Тому залишається відкритим питання щодо господарсько-правової регламентації відносин за участю господарських організацій великого бізнесу, на відміну від малого. Це організаційно-правова форма відповідних господарських організацій та унормування їх можливих трансформацій. Також це питання нормативів економічної концентрації, що має бути доволі гнучко вирішено. Адже, як зазначає Д. О. Шуліка, процес зростання зосередження обсягів функціонуючого капіталу, внаслідок якого зростає економічна влада учасників ринків, призводить до виникнення монополічного становища та обмеження конкуренції [8]. Отже, господарські організації, які володіють макроекономічною владою, мають бути поставлені політикою держави засобами господарсько-правового регулювання в умови балансу концентрації капіталу як запоруки створення конкурентоздатності національного виробництва в міжнародному просторі товарообміну та тенденцією до олігополізації і монополізації внутрішніх ринків, що тягне за собою ряд негативних наслідків для національної економіки, зокрема завищенням цін, виведенням капіталу за допомогою офшорних інструментів та інше.

Актуальною науковою проблемою є також створення системи запобіжників впливу великого бізнесу на виборчі процеси, функціонування органів державної влади та засобів масової інформації. Власники потужних монополістичних структур концентрують у своїх руках сильну економічну владу і володіють важелями впливу на всю національну економіку держави. Тому актуалізується необхідність дослідження можливих загроз внутрішній безпеці держави у разі відчуження корпоративних прав підприємств-представників великого бізнесу, що призведе до переходу частин національної економіки до власників-іноземців з невизначеною стратегією розвитку. Ураховуючи наведене, як зазначає Д. В. Задихайло, завдання господарсько-правової політики має полягати у встановленні спеціального державного контролю за порядком відчуження корпоративних прав щодо господарських організацій, які фактично представляють цілісні експортоорієнтовані сектори національної економіки [9, с. 169].

Наступним питанням, що має гострополітичний та правовий інтерес, є проблема ідентифікації кінцевих власників активів великого бізнесу. Відомо, що значна частина багатьох корупційних схем з державними програмами та тендерами лежить саме в системі розкриття кінцевого бенефіціару (контролеру). Прийнятий у цій сфері Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо визначення кінцевих вигодонабувачів юридичних осіб та публічних діячів», виявився недоопрацьованим і надалі дозволяє здійснювати власникам великого бізнесу операцій за допомогою офшорних компаній з подальшим переведенням активів на баланс таких компаній, що робить можливим й надалі приховувати інформацію про кінцевого вигодонабувача.

Крім того, недосконале правове регулювання діяльності великих суб'єктів господарювання призводить до зниження ефективності, а іноді до унеможливлення контролю за їх діяльністю. Зокрема, це виявляється у дисфункціональному законодавчому закріпленні господарсько-правових форм функціонування великого бізнесу. Як свідчить світова практика і України зокрема, такий бізнес існує у формі холдингів, що є найефективнішим інструментом здобуття стратегічно-тактичних цілей підприємств з потужною концентрацією капіталу. Проте Закон України «Про холдингові відносини в Україні» від 15 березня 2006 р. не забезпечує, як свідчить практика, стійкості і прозорості холдингових відносин. Це призводить до відсутності розуміння того, що насправді відбувається у структурі холдингового ланцюга. Створюється враження, що імітаційна спроба забезпечення розвитку холдингових відносин відповідає інтересам існуючих в Україні холдингових груп та ними власне створюється через своїх представників у вищих органах державної влади. Для можливості здійснення державного контролю у цій сфері необхідно на зако-

нодавчому рівні ввести обмеження так званих субхолдингових відносин, вертикальних холдингів.

Таким чином, проблема правової визначеності, господарсько-правової політики щодо господарських організацій великого бізнесу є вкрай актуальною. Це питання потребує чіткого нормативного визначення статусу великого бізнесу і критеріїв виділення серед інших суб'єктів господарювання.

Отже, державна політика, у тому числі і господарсько-правова, має виходити із необхідності використовувати позитивний економічний потенціал, притаманний саме господарським організаціям великого бізнесу, але також нейтралізувати, витіснити суспільно-негативні аспекти в його діяльності. Усе це можливо зробити лише за рахунок продуманої державної політики та точно застосованих відповідних правових засобів.

Таким чином, для забезпечення підвищення ефективності економічних процесів держави, у яких беруть участь організації великого бізнесу, необхідне поліпшення функціонування правового господарського порядку і господарського механізму регулювання процесів діяльності структур макроекономічної влади. Ці завдання можуть бути вирішені шляхом удосконалення відповідного галузевого законодавства, що, у свою чергу, створить передумови до продуктивної співпраці держави з потужним потенціалом великого бізнесу шляхом створення програм спільної діяльності, де, перш за все, буде захищатися публічний інтерес держави.

Висновки. Слід визнати, що кваліфікаційні або ідентифікаційні критерії для господарських організацій великого бізнесу чи відсутні у законодавстві, чи відзначаються своєю дисфункціональністю. Це важливо також і для «синхронізації» понятійних апаратів податкового і господарського законодавства, яке по-різному визначає господарські організації великого бізнесу.

1. Державою в цілому не сформовано чіткої та однозначної правової політики щодо господарських організацій великого бізнесу. А це неприпустимо, враховуючи вагу, значення та суперечливий характер взаємодії великого бізнесу з іншими сегментами національної економіки, а також суб'єктами політичних та інформаційних відносин.

2. Політика України щодо розвитку малих та середніх підприємств не суперечить необхідності формувати та проводити політику щодо взаємодії з організаціями великого бізнесу. Адже великий бізнес має значне функціональне навантаження для економіки країни через потужну експортну орієнтованість, інноваційний потенціал, конкурентоспроможність виробленої продукції на світових ринках, позитивний соціальних аспект його діяльності. Усе це зумовлює значний публічний інтерес держави до цих груп підприємств.

3. Як правило, господарські організації великого бізнесу створюються у формі холдингових об'єднань. Проте доводиться констатувати, що правове регулювання діяльності господарських організацій холдингового типу не розвинуте і потребує значного удосконалення для урахування можливості виникнення субхолдингових відносин, які ускладнюють, а іноді роблять неможливим державний контроль за організаціями великого бізнесу.

4. Справедливо зазначити, що законодавець намагається вирішити проблему ідентифікації кінцевого власника активів організацій великого бізнесу, що є вкрай актуальним для забезпечення максимальної прозорості їх діяльності.

5. Залишається актуальною проблема трансформації економічної влади могутніх організацій великого бізнесу у владу політичну та інформаційну. Ця тенденція потребує активних дій і ефективного регулювання з боку державної влади.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ковальов Є. В. Вплив малого, середнього та великого бізнесу на конкурентоспроможність економіки [Електронний ресурс] / Є. В. Ковальов. – С. 88–93. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/vcpi/TPtEV/2009_6/6_2009/15_Kovalev.pdf
2. Петрина М. Базові моделі створення інноваційної моделі розвитку економіки України / М. Петрина // Економіка України. – 2006. – № 8. – С. 39.
3. Шовкун І. Галузевий сектор науки в контексті інноваційних процесів в економіці України / І. Шовкун // Економіка України. – 2006. – № 10. – С. 52.
4. Кіндзерський Ю. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні / Ю. Кіндзерський, Г. Паламарчук // Економіка України. – 2006. – № 6. – С. 22.
5. Фролова Н. Л. Антитрестовская политика и нововведения (Опыт США) / Н. Л. Фролова // США – Канада. Экономика – Политика – Культура. – 2001. – № 8. – С. 32.
6. Задихайло Д. В. Господарсько-правове забезпечення економічної політики держави: монографія / Д. В. Задихайло. – Харків : Юрайт, 2012. – 456 с.
7. Стадник К. О. Сучасний стан концентрації суб'єктів господарювання в економіці України / К. О. Стадник // Наук. вісн. Міжнар. гуманітар. ун-ту. Серія: Юриспруденція / редкол.: А. Ф. Крижановський, Ю. О. Гурджі, О. К. Вишняков та ін. – Одеса, 2013. – Вип. 6-1, т. 2. – С. 96–99.
8. Шуліка Д. О. Щодо концентрації суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] / Д. О. Шуліка // Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании 2012 : материалы междунар. науч.-практ. конф. (18–27 декабря 2012 г.). Вып. 4. Т. 1. – Одесса : КУПРИЕНКО. – 116 с. – Режим доступу : <http://www.sworld.com.ua/konfer29/281.pdf>

9. Задихайло Д. В. Економічна влада в контексті правового регулювання господарських відносин / Д. В. Задихайло // Вісник Нац. акад. прав. наук України : зб. наук. пр. / Нац. Акад. прав. наук України. – Х. : Право, 2013. – № 4 (75). – С.163–171.

REFERENCES

1. Kovalov Ye. V. Vplyv maloho, serednoho ta velykoho biznesu na konkurentospromozhnist ekonomiky. Retrieved from: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural/vcpi/tptev/2009_6/6_2009/15_kovalev.pdf.
2. Petryna M. (2006). Bazovi modeli stvorennia innovatsiinoi modeli rozvytku ekonomiky Ukrainy. *Ekonomika Ukrainy*. 8.
3. Shovkun I. (2006). Haluzevyi sektor nauky v konteksti innovatsiinykh protsesiv v ekonomitsi Ukrainy. *Ekonomika Ukrainy*. 10.
4. Kindzerskyi Yu., Palamarchuk H. (2006). Problemy natsionalnoi konkurentospromozhnosti ta priorytety konkurentnoi polityky v Ukraini. *Ekonomika Ukrainy*. 6.
5. Frolova N. L. (2001). Antitrestovskaya politika i novovvedeniya (Opyit SShA). *SShA – Kanada. Ekonomika – Politika – Kultura*. 8.
6. Zadykhailo D. V. (2012). Hospodarsko-pravove zabezpechennia ekonomichnoi polityky derzhavy. Kharkiv. Yurait.
7. Stadnyk K. O. (2013). Suchasnyi stan kontsentratsii subiektiv hospodariuvannia v ekonomitsi Ukrainy. *Naukovyi visnyk mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya: Yurysprudentsiia : naukovyi zbirnyk*. 6-1. 2.
8. Shulika D. O. Shchodo kontsentratsii subiektiv hospodariuvannia. Retrieved from: <http://www.sworld.com.ua/konfer29/281.pdf>.
9. Zadykhailo D. V. (2013). Ekonomichna vlada v konteksti pravovoho rehuliuвання hospodarskykh vidnosyn. *Visnyk Natsionalnoi akademii pravovykh nauk Ukrainy*. 4 (75).

Стаття надійшла до редакції 07.10.2016.

Я. А. МЕНИВ

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

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ БОЛЬШОГО БИЗНЕСА КАК ОБЪЕКТЫ ПРАВОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Обозначены проблемные вопросы правовой регламентации деятельности хозяйственных организаций крупного бизнеса. Констатировано, что отсутствие эффективных концепций упорядочения деятельности организаций крупного бизнеса создает препятствия развития хозяйственно-правового регулирования данных экономических отношений. Установлены основные негативные и потенциально

прогрессивные экономические свойства большого бизнеса. Обоснована необходимость детальной законодательной урегулированности всех аспектов деятельности соответствующих представителей макроэкономической власти.

Ключевые слова: хозяйственная организация, холдинг, экономическая власть, экономическая концентрация.

Y. O. MENIV

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

ECONOMIC ORGANIZATIONS OF BIG BUSINESS AS THE OBJECTS OF GOVERNMENT LEGAL POLICY: PROBLEM SETTING

Problem setting. In Ukraine began the phase of playback structures inherent in a market economy through the adoption of several laws. But, the post-Soviet specifics of these processes has led to the fact that there was an economic concentration and the formation of powerful financial-industrial groups.

As a result, a powerful group of large businesses with a monopoly position in the relevant markets was formed. For these, the activity of big business requires clear economic and legal frameworks from domestic legislation.

Recent research and publications analysis. Phenomenology of big business, its legal regime of functioning have been considered in the works of D. V. Zadykhailo, Stadnyk K. O., Plavshuda K. V.

Paper objective. The article purpose is to determine economic and legal features of companies' activities of big business.

Paper main body. It is worth mentioning that qualification or identification criteria for economic organizations of big business do not exist in the legislation or are distinguished by their dysfunctional. This is also important for «sync» conceptual apparatus of the tax and economic legislation, which in many ways defines economic organizations of big business. But the state has not established a clear legal policy for regarding economic organizations of big business. This is unacceptable, considering value, the sense and the controversial interaction of big business with other segments of the national economy and actors of political and informational relations.

Policy of Ukraine for small and medium enterprises development does not contradict the need to form and pursue a policy of collaboration with the big business organizations.

After all, big business has a significant functional load for the state economy through strong export-orientation, innovative capacity and competitiveness of products on world markets, the positive social aspect of its activities. All this determines the significant state public interest to these groups of enterprises.

As a rule, the economic organizations of big business are created in the form of holding associations. However, legal regulation for economic organizations activities of holding type is undeveloped and requires significant improvements.

There is active problem of economic power transformation of big business powerful organizations in political and information power. This trend requires active action and effective regulation by public authorities.

Conclusions of the research. Thus, it's necessary to improve the functioning of legal economic order and economic mechanism of regulation activity of the macroeconomic authorities for improving the efficiency of economic processes of the state, which involved big business organizations. These problems can be solved by improving the relevant sectoral legislation.

Short Abstract for an article

Abstract. The paper has delineated the problematic issues of legal regulation activities of the economic organizations of big business. The author states that absence of effective concepts of big business organizations creates obstacles of economic and legal regulation of these economic relations. The author recognizes the main negative and potentially progressive economic characteristics of big business. The author substantiates necessity of detailed legislative regulation of all aspects of the relevant macroeconomic authority representatives.

Key words: economic organization, holding, economic power, economic concentration.

І. М. РУДЯГА

здобувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
rud_sinel@ua.fm



ЩОДО КОРПОРАТИЗАЦІЇ АКТИВІВ УКРЗАЛІЗНИЦІ: МОДЕЛЮВАННЯ ХОЛДИНГОВИХ ВІДНОСИН

Стаття присвячена правовому дослідженню особливостей процесу корпоратизації активів природних монополій, а також стратегічно важливих підприємств для економіки України. Проведення аналізу, узагальнення та систематизації існуючої нормативно-правової бази у сфері приватизації та корпоратизації, виявлення недоліків та шляхів їх усунення, а також визначення особливостей механізму здійснення такого процесу. Значна увага приділена можливості проведення корпоратизації майна, що належить державі у статутному капіталі підприємств залізничного транспорту України.

Ключові слова: транспорт, залізничний транспорт, приватизація, корпоратизація, державне підприємство, акціонерне товариство, державне майно, природна монополія, холдингова компанія, холдингові відносини.

Постановка проблеми. Україна належить до категорії держав, що мають у власності широкий перелік об'єктів рухомого та нерухомого майна. Використовуючи значний обсяг активів у сфері транспорту, зв'язку, важкої, вугільної та хімічної промисловості, органи державної влади можуть значно впливати на процес функціонування всієї системи господарювання [1].

Тому процеси корпоратизації та приватизації в Україні набули важливого значення на сучасному етапі розвитку продуктивних сил та виробничих відносин. Вони є основою радикальної економічної реформи, відіграють неабияку роль у входженні України до світової та європейської економічної системи. Головною метою приватизації є сприяння оптимізації частки державного

сектору економіки в умовах ринку, підвищення ефективності економіки та посилення її конкурентоспроможності [2]. У кінцевому результаті зазначених процесів у власності держави повинно залишитися лише майно, необхідне для виконання державою своїх функцій [3].

Проте аналіз чинного законодавства та практики приватизаційного процесу в Україні вказує на існування чинників її вразливості, які, з одного боку, викликані недосконалістю законодавства, а з другого – неефективністю державного управління та контролю в цій сфері [4]. Таким чином, слід погодитись з думою І. А. Селіванової, що необхідність удосконалення приватизаційної політики пояснюється тим, що державна власність фокусує інтереси як великого бізнесу, заінтересованого в отриманні контролю над її інвестиційно привабливими об'єктами і відповідного рівня прибутку, так і пересічного громадянина, який, усвідомлюючи, що державне майно створювалося всім, народ бажав би теж щось отримати від його ефективного використання [5]. Такий взаємозв'язок зумовлює потребу управління державною власністю, яке в кризових умовах розвитку економіки одночасно забезпечувало б стимулювання інвестиційної діяльності та захист інтересів працівників найбільш перспективних галузей національного господарства [1].

Крім того, значної уваги потребує вивчення особливостей правового регулювання корпоратизації та приватизації стратегічно важливих підприємств для економіки України, а також тих, що займають монопольне становище, оскільки вони є одними з основних учасників господарських відносин. Дослідження цього питання є досить актуальним, враховуючи нестабільність політичної та економічної ситуації країни, а також можливих спроб тиску з боку певних політичних сил на проведення процесу корпоратизації стратегічно важливих підприємств та підприємств, що займають монопольне становище на ринках товарів, робіт та послуг в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань процесу проведення корпоратизації та приватизації у своїх наукових працях приділяли увагу такі вчені-правники, як Д. І. Погрібний, Н. С. Гонтаренко, В. Г. Рубан, І. А. Селіванова, С. В. Томчишен, С. Н. Баліна та інші.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є проведення аналізу, узагальнення та систематизації існуючої нормативно-правової бази у сфері приватизації, виокремлення особливостей проведення такого процесу стратегічно важливих підприємств для економіки України, а також тих підприємств, що займають монопольне (домінуюче) становище на певному ринку товарів, робіт та послуг.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової трансформації економіки України підвищення ефективності управління державними підприємства-

ми та господарськими товариствами має вирішальне значення для економіки країни в цілому.

Але під час таких перетворень не слід забувати про економічну багатоманітність як принцип організації економічного життя в Україні, який закріплений на конституційному рівні, що виявляє себе через забезпечення державою таких складових:

- багатоманітність форм власності на економічні активи, що утворюють майнову основу господарювання і яка включає в себе власність Українського народу, державну, комунальну, приватну, корпоративну, кооперативну та інші форми власності;

- багатоманітність організаційно-правових форм підприємства;

- багатоманітність форм економічної діяльності, як комерційної, так і некомерційної, зокрема, трудової, науково-технічної, інвестиційної, господарсько-виробничої, споживчо-самозабезпечувальної та інших;

- багатоманітність укладів та сегментів національної економіки, включаючи малий, середній, великий бізнес, транснаціональний, іноземний, державний, кооперативний тощо [6].

Стратегічними завданнями для керівництва держави є забезпечення ефективного використання державного майна та збільшення надходження до державного бюджету від державних підприємств. Крім того, відносини державної власності мають міжгалузевий характер та охоплюють багато сфер, що підлягають правовому регулюванню.

Перехід до ринкової економіки нерозривно пов'язаний з перетворенням державної та комунальної власності в колективну та приватну. Процес перетворення державної власності в недержавні форми в юридичній літературі та законодавстві називають роздержавленням [7].

Слід погодитися з думкою Д. І. Погрібного, який розглядає термін «роздержавлення» як тотожність приватизації та корпоратизації, оскільки останні займають особливе місце в роздержавленні майна та призводять до виникнення в держави корпоративних прав. При цьому звертає увагу, що ці поняття не тотожні.

Через процеси корпоратизації та приватизації пройшло багато країн, у тому числі й економічно розвинутих. Особливістю роздержавлення майна в ексоціалістичних країнах є те, що воно стало частиною радикальної перебудови суспільства, оскільки в них повністю створювалася ринкова економіка [8].

Проте необхідність існування державної власності, тобто майна, що належить державі, не викликає сумнівів. Адже за рахунок цієї власності (у результаті управління таким майном) отримується дохід, з якого і покриваються витрати держави. Більше того, у всіх країнах світу однією з най-

важливіших функцій державного майна є самозбереження держави в критичних фазах і зонах її функціонування як інституту, оскільки на його базі можна забезпечити концентрацію зусиль та ресурсів для досягнення особливо важливої мети [9].

Мета, яку ставить перед собою держава, розпочинаючи процес роздержавлення майна, – це створення багатокладної соціально орієнтованої ринкової економіки України; укріплення фінансової бази держави за рахунок звільнення бюджету від баласту, пов'язаного з необхідністю підтримки неефективних господарств; покращення економічних показників окремих підприємств, що знаходяться у власності держави, шляхом їх передання приватному капіталу і підвищення економіки в цілому; переорієнтація на переважно побічні методи регулювання ринкових відносин [8].

Одним із шляхів досягнення цієї мети є приватизація та корпоратизація державного майна. Приватизація державного майна (далі – приватизація) – це платне відчуження майна, що перебуває у державній власності, у тому числі разом із земельною ділянкою державної власності, на якій розташований об'єкт, що підлягає приватизації, на користь фізичних та юридичних осіб, які можуть бути покупцями відповідно до цього Закону, з метою підвищення соціально-економічної ефективності виробництва та залучення коштів для здійснення структурної перебудови національної економіки [10]. Інакше кажучи, приватизація – це процес зміни державної форми власності на інші форми [11], передання майна з публічної в іншу власність [7].

Правові, економічні та організаційні основи роздержавлення і приватизації майна державних підприємств в Україні визначені законами України, указами Президента України, Державною програмою приватизації, постановами Кабінету Міністрів України та іншими нормативно-правовими актами, які регулюють процес приватизації.

Предметом правового регулювання сфери приватизації є відносини між суб'єктами процесу приватизації стосовно механізму заміни державної форми власності на колективну та приватну [12].

Однак, незважаючи на всі структурні перетворення у сфері власності, одним із пріоритетних завдань держави має залишатися гарантування збереження та розвитку економічної багатоманітності, здійснення моніторингу її стану та надання, у разі необхідності, державної підтримки важливим її складовим як необхідній умові резистентності та потенціалу розвитку національної економіки [9].

Основними нормативно-правовими актами, що регулюють правовий режим, процес та механізм приватизації в Україні, є Закон України від 4 березня 1992 р. № 2163 «Про приватизацію державного майна», Закон України

від 6 березня 1992 р. № 2171 «Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію), Закон України від 10 липня 1996 р. № 290 «Про особливості приватизація майна в агропромисловому комплексі», Закон України від 6 березня 1992 р. № 2173 «Про приватизаційні папери», Закон України від 12 лютого 2012 р. № 4650 «Про особливості приватизації вугледобувних підприємств» та ін.

Слід зазначити, що приватизація майна державних підприємств являє собою дуже складний соціально-економічний процес. Він торкається життєвих інтересів працівників усіх сфер господарської діяльності [12].

У зв'язку з цим для правильного визначення мети приватизації, її пріоритетів, можливих доцільних обмежень розробляється Державна програма приватизації. Метою Програми є сприяння оптимізації частки державного сектору економіки в умовах ринку, підвищення ефективності економіки та посилення її конкурентоспроможності.

Відповідно до чинного законодавства України процес приватизації, як один із елементів юридичного складу, може вбирати в себе перетворення (реорганізацію) державного підприємства в господарське товариство, і тільки потім відбувається продаж акцій (часток, паїв), такі перетворення відбуваються і у залізничній галузі України.

Так, Законом України від 23 лютого 2012 р. № 4442 «Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування» визначено правові, економічні та організаційні особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування, управління і розпорядження його майном.

Відповідно до Статуту публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» (далі – ПАТ «Укрзалізниця»), затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 2 вересня 2015 р. № 735 «Питання публічного акціонерного товариства “Українська залізниця”», публічне акціонерне товариство «Українська залізниця» є юридичною особою, що утворене відповідно до Закону України «Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування», постанови Кабінету Міністрів України від 25 червня 2014 р. № 200 «Про утворення публічного акціонерного товариства «Українська залізниця». Товариство утворене як публічне акціонерне товариство, 100 відсотків акцій якого закріплюються в державній власності, на базі Укрзалізниці, а також підприємств, установ та організацій залізничного транспорту загального користування, які реорганізовано шляхом злиття. До переліку підприємств та установ залізничного транспорту загального користування, на базі яких утворилося публічне акціонерне товариство «Українська залізниця», увійшли залізниці як регіональні філії [13].

Слід зазначити, що відповідно до ст. 12 Закону України «Про господарські товариства» товариство є власником не тільки майна, переданого йому учасниками у власність як вклад до статутного (складеного) капіталу, а також:

- продукції, виробленої товариством у результаті господарської діяльності;
- одержаних доходів;
- іншого майна, набутого на підставах, не заборонених законом.

Ураховуючи вищевикладене, постає запитання: якими саме нормами слід керуватися при визначенні форми власності майна, переданого державою до статутного фонду створеного нею акціонерного товариства, тобто загальними нормами, які стосуються власності господарських товариств чи спеціальними нормами законодавства про приватизацію.

Роздержавлення державної власності зумовило появу приватних господарських організацій із різноманітними організаційно-правовими формами, майновою основою діяльності яких є приватна та колективна власність. Одними із таких господарських структур є акціонерні товариства, які створюються шляхом корпоратизації та приватизації державних підприємств. Особливість цих акціонерних товариств полягає у тому, що вони засновуються на базі майна державних підприємств шляхом перетворення останніх у господарське товариство, яке супроводжується не тільки зміною організаційно-правової форми державного підприємства на господарське товариство, а і зміною державної форми власності [14].

Застосування до відносин, що виникають у зв'язку із створенням акціонерних товариств на базі майна державних підприємств, законодавства про приватизацію державного майна, визначає дещо інший порядок та підстави набуття права власності на майно, яке вноситься державою для формування їхнього статутного фонду, на відміну від того, як це відбувається при створенні акціонерних товариств на базі приватної власності громадян та власності юридичних осіб – суб'єктів господарювання.

Однак не завжди положення законодавства про приватизацію державного майна дають змогу дати чітку відповідь на питання щодо порядку та підстав набуття права власності на майно, яке передається державою до статутного фонду акціонерних товариств, що створюються на базі майна державних підприємств.

Проблемні питання виникають у разі, коли засновником акціонерного товариства виступає держава і до його статутного фонду передається саме державне майно. Незрозумілим є те, яким чином акціонерне товариство стає суб'єктом колективної власності на передане до статутного фонду державне майно, якщо його засновником виступає лише держава, якій на момент створення належать сто відсотків акцій статутного фонду такого акціонерного товариства, а не колектив громадян та юридичних осіб [14].

Частково відповідь на це питання міститься у спеціальних нормах Цивільного кодексу України та Господарського кодексу України, які стосуються зміни державної форми власності, а тому не тільки можуть, а і повинні застосовуватися у такому випадку. Так, у ст. 345 ЦК України передбачено, що фізична або юридична особа може набути право власності на державне майно лише у разі його приватизації. Водночас у ч. 3 ст. 145 ГК України зазначено, що правовий режим майна суб'єкта господарювання, заснованого на державній власності, може бути змінено тільки шляхом приватизації майна державного підприємства.

Тому акціонерне товариство, яке створюється на базі майна державного підприємства шляхом його корпоратизації, може набути право власності на майно, передане державою до його статутного фонду, тільки у разі, якщо в подальшому буде проведена його приватизація. Передання державного майна до статутного фонду акціонерного товариства, яке створюється шляхом корпоратизації державного підприємства, не може бути підставою для зміни державної форми власності та визнання за останнім права власності на передане до статутного фонду державне майно. Державна форма власності на майно, передане державою до статутного фонду акціонерного товариства, змінюється внаслідок завершення приватизації майна корпоратизованого державного підприємства (акціонерного товариства, створеного державою), тобто внаслідок продажу належних державі акцій у приватну власність відповідно до плану його приватизації.

Крім того, відповідно до ст. 5 Закону України «Про приватизацію державного майна» до об'єктів державної власності, що підлягають приватизації, належать акції (частки, паї), що належать державі у статутному капіталі господарських товариств, інших господарських організацій та підприємств, заснованих на базі об'єднання майна різних форм власності [10].

Таким чином, ми розглянули можливий варіант приватизації активів ПАТ «Укрзалізниця», що передані державою до статутного капіталу, але наразі слід зазначити, що існує заборона здійснення такого процесу на підставі Закону України від 2 червня 2016 р. № 1409-VIII «Про внесення зміни до Закону України «Про перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації» [2].

Що стосується корпоратизації, то вона є також одним із видів роздержавлення державної власності та підготовчим етапом до приватизації в подальшому, тобто до акціонування державних підприємств та підготовку до продажу певної частки акцій. Відповідно до указу Президента України від 15 червня 1993 р. № 210/93 «Про корпоратизацію підприємств» корпоратизацією є перетворення державних підприємств, закритих акціонерних товариств, більш як

75 відсотків статутного фонду яких перебуває у державній власності, а також виробничих і науково-виробничих об'єднань, правовий статус яких раніше не був приведений у відповідність із чинним законодавством (далі – підприємства), у відкриті акціонерні товариства. Проте слід зазначити, що не завжди корпоратизація тягне за собою роздержавлення майна. Так, перетворення закритого акціонерного товариства у відкрите тягне за собою на етапі їх реорганізації лише зміну форми власності [8].

Слід зазначити, що автор у попередніх статтях звертав увагу на таку організаційно-правову форму для підприємств залізничної галузі, як державна холдингова компанія, що проводить єдину економічну політику, яка забезпечується єдиним центром управління, таким чином існує єдина мета, яка об'єднує учасників такої організаційно-правової форми, у нашому випадку – забезпечення потреб держави, юридичних та фізичних осіб в залізничних перевезеннях, які здійснюються залізничним транспортом загального користування. Діяльність кожного учасника холдингу, який займає чітке місце в холдингу і здійснює встановлені холдинговою компанією функції, призводить до досягнення тих цілей та мети діяльності, які визначаються головною компанією. Крім того, до складу холдингу можуть входити юридичні особи, які безпосередньо не здійснюють участь у виробничій діяльності, але опосередковано пов'язані з забезпеченням досягнення позитивних результатів іншими учасниками (наприклад, медичні заклади, навчальні центри).

Тобто у разі проведення корпоратизації активів залізничної галузі у формі, що має на меті створення державної холдингової компанії, то це не дозволить здійснити приватизацію тієї частини активів підприємств залізничної галузі, що визначають її монопольне становище. У той же час в зазначеній організаційно-правовій формі можливе виокремлення тієї частини активів і виробничих потужностей, які при здійсненні їх приватизації допомогли б залучити приватні інвестиції та організувати діяльність на конкурентних засадах без порушення діяльності корпоративних підприємств.

Висновки. На підставі вищевикладеного можна зробити висновок, що правовий режим майна акціонерного товариства, заснованого на державній власності, як у випадку ПАТ «Укрзалізниця», може бути змінено лише шляхом приватизації. При проведенні приватизації акціонерного товариства, заснованого на державній власності, тобто 100% акцій у статутному капіталі якого належить державі, об'єктом приватизації будуть виступати акції такого товариства, що належать державі.

Отже, існуюча нормативно-правова база, яка регулює процес приватизації державного майна в Україні, дозволяє визнати господарське товариство власником майна, яке передане йому державою до статутного капіталу, лише у разі

проведення відповідної процедури, тобто продажу на конкурсній основі майна та акцій держави, які внесені до статутного капіталу, з урахування визначеного порядку проведення конкурсів з продажу пакетів акцій акціонерних товариств з відкритістю пропонування ціни за принципом аукціону, що належать державі у статутних капіталах акціонерних товариств, які здійснюють державні органи приватизації, тобто Фонд державного майна України.

Окрім того, можливе проведення корпоратизації активів залізничної галузі у формі, що має на меті створення державної холдингової компанії. У разі таких структурних перетворень частина активів підприємств залізничної галузі, що визначають її монопольне становище, – залишається у власності держави, а частина активів і виробничих потужностей, які можна виділити – пройшли б процес приватизації, що допомогло б залучити приватні інвестиції та організувати діяльність на конкурентних засадах без порушення діяльності корпоративних підприємств.

Проведення саме такої корпоратизації активів було б найбільш ефективним, оскільки в такому разі:

- враховується масштаб залізничної інфраструктури – забезпечується уніфіковане управління галуззю державною холдинговою компанією, а субхолдинги та залежні товариства на місцях продовжують втілювати у життя заданий вектор економічного та управлінського життя головною компанією як єдиний, складний, багатофункціональний комплекс;

- враховується специфіка функціонального призначення залізниць та підприємств залізничного транспорту;

- зберігається цілий комплекс публічних інтересів – забезпечення безпеки руху, якісних пасажирських перевезень, схоронність вантажних перевезень тощо.

Крім того, створення холдингової моделі управління активами підприємств залізничного транспорту як однієї з дієвих моделей управління дозволяє зберегти цілісність майнового комплексу компанії, єдиної системи управління, а також, у свою чергу, провести виокремлення тієї частини активів, у яких можливо утворити конкурентне середовище шляхом проведення приватизації (корпоратизації) частини акцій, що буде одним із шляхів забезпечення належного рівня утримання і розвитку залізничної інфраструктури для здійснення діяльності у сфері перевезень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Крикун В. Б. Фонд державного майна України як суб'єкт антикризового адміністративно-правового регулювання у сфері економіки / В. Б. Крикун // Публ. право. – 2012. – № 1. – С. 76–83.

2. Про внесення зміни до Закону України «Про перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації»: Закон України від 02.06.2016 № 1409-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1409-19>.
3. Музика Л. Приватизація комунального майна: проблема законодавства, теорії та практики / Л. Музика // Право України. – 2004. – № 5. – С. 55–59.
4. Рубан В. Г. Особливості правового регулювання приватизації стратегічних підприємств України / В. Г. Рубан // Часоп. Акад. адвокатури України. – 2009. – № 5. – С. 1–6.
5. Селіванова І. А. Приватизація та відчуження державного майна: співвідношення понять / І. А. Селіванова // Право України. – 2004. – № 6. – С. 121–126.
6. Задихайло Д. Д. Функції Уряду України в економічній сфері: модернізація конституційно-правового забезпечення / Д. Д. Задихайло. – Харків : Юрайт, 2013. – 112 с. – (Серія «Наукові доповіді»).
7. Талапина Э. В. Управление государственной собственностью / Э. В. Талапина. – СПб.: Изд-во «Юрид. центр Пресс», 2002. – С. 455.
8. Погрібний Д. І. Корпоративні права держави: поняття, підстави виникнення, механізм реалізації / Д. І. Погрібний. – Харків: ФІНН, 2009. – С. 168.
9. Заруба П. Правове регулювання приватизаційних процесів: зарубіжний досвід та українські реалії / П. Заруба // Підприємництво, госп-во і право. – 2005. – № 6. – С. 89–92.
10. Про приватизацію державного майна : Закон України від 04.03.1992 № 2163-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2163-12/print1442832375436564>.
11. Право собственности в Украине / за ред. Я. Н. Шевченко. – К. : Блиц-Информ, 1996. – С. 320.
12. Баліна С. Н. Правові основи приватизації в Україні та її захист від злочинних посягань : навч. посіб. / С. Н. Баліна, В. Ф. Ущатовський. – К. : Атіка, 1999. – С. 160.
13. Питання публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» [Електронний ресурс] : Постанова Каб. Міністрів України від 02.09.2015 № 735. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/735-2015-п>.
14. Томчишен С. В. Особливості набуття акціонерним товариством права власності на державне майно, передане до його статутного капіталу в процесі корпоратизації та приватизації державних підприємств / С. В. Томчишен // Від громадянського суспільства до правової держави : тези III міжнар. наук.-практ. конф. (24 квіт. 2008 р.). – Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2008. – С. 214–216.
15. Про Державну програму приватизації : Закон України від 13.01.2012 № 4335-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4335-17>.
16. Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі : Закон України від 10.07.1996 № 290/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/290/96-вр>.

17. Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію) : Закон України від 06.03.1992 № 2171-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2171-12/print1420445547861245>.
18. Про приватизаційні папери : Закон України від 06.03.1992 № 2173-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2173-12>.

REFERENCES

1. Krykun V. B. (2012). Fond derzhavnoho maina Ukrainy yak subiekt antykrizovoho administratyvno-pravoho rehuliuвання u sferi ekonomiky. Publichne pravo. 1.
2. Zakon Ukrainy «Pro vnesennia zminy do Zakonu Ukrainy «Pro perelik ob'ektiv prava derzhavnoi vlasnosti, shcho ne pidliahaiut pryvatyzatsii» vid 02.06.2016 № 1409-VIII. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1409-19>
3. Muzyka L. (2004). Pryvatyzatsiia komunalnoho maina: problema zakonodavstva, teorii ta praktyky. Pravo Ukrainy. 5.
4. Ruban V. H. (2009). Osoblyvosti pravovoho rehuliuвання pryvatyzatsii stratehichnykh pidpriemstv Ukrainy. Chasopys Akademii advokatury Ukrainy. 5.
5. Selivanova I. A. (2004). Pryvatyzatsiia ta vidchuzhennia derzhavnoho maina: spivvidnoshennia poniat. Pravo Ukrainy. 6.
6. Zadykhailo D. D. (2013). Funktsii Uriadu Ukrainy v ekonomichnii sferi: modernizatsiia konstytutsiino-pravovoho zabezpechennia. Kh.: Yurait (Seriiia «Naukovi dopovidi»; vyp. 9).
7. Talapina E. V. (2002). Upravlenie gosudarstvennoy sobstvennostyu. Spb. Izd-vo «Yuridicheskiiy tsentr Press».
8. Pohribnyi D. I. (2009). Korporatyvni prava derzhavy: poniattia, pidstavy vynyknennia, mekhanizm realizatsii. Kharkiv. Vydavnytstvo «FINN».
9. Zaruba P. (2005). Pravove rehuliuвання pryvatyzatsiinykh protsesiv: zarubizhnyi dosvid ta ukraïnski realii. Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo. 6
10. Zakon Ukrainy «Pro pryvatyzatsiiu derzhavnoho maina» vid 04.03.1992 № 2163-XII. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2163-12/print1442832375436564>.
11. Shevchenko Ya. N. (1996). Pravo sobstvennosty v Ukrainy. K. Blyts-Ynform.
12. Balina S. N., Ushchapovskyi V. F. (1999). Pravovi osnovy pryvatyzatsii v Ukraini ta yii zakhyst vid zlochynnykh posiahan. Navchalnyi posibnyk. Kyiv. Atika.
13. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 02.09.2015 № 735 «Pytannia publichnoho aktsionernoho tovarystva «Ukrainska zaliznytsia». Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/735-2015-p>.
14. Tomchyshe S. V. (2008). Osoblyvosti nabuttia aktsionernym tovarystvom prava vlasnosti na derzhavne maino, peredane do yoho statutnoho kapitalu v protsesi korporatyzatsii ta pryvatyzatsii derzhavnykh pidpriemstvю Vid hromadianskoho suspilstva do pravovoi derzhavy: Tezy III mizh nar. Nauk.-prakt. konf. Kh.: KhNU im. V. N. Karazyna.
15. Zakon Ukrainy «Pro Derzhavnu prohramu pryvatyzatsii» vid 13.01.2012 № 4335-VI. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4335-17>
16. Zakon Ukrainy «Pro osoblyvosti pryvatyzatsiia maina v ahropromyslovomu kompleksii» vid 10.07.1996 № 290/96-VR. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/290/96-vp>.

17. Zakon Ukrainy «Pro pryvatyzatsiiu nevelykykh derzhavnykh pidpriemstv (malu pryvatyzatsiiu)» vid 06.03.1992 № 2171-XII. Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2171-12/print1420445547861245>.
18. Zakon Ukrainy «Pro pryvatyzatsiini papery» vid 06.03.1992 № 2173-XII. Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2173-12>.

Стаття надійшла до редакції 11.10.2016.

И. Н. РУДЯГА

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

ОТНОСИТЕЛЬНО КОРПОРАТИЗАЦИИ АКТИВОВ УКРЗАЛИЗНЫТСИ: МОДЕЛИРОВАНИЕ ХОЛДИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Статья посвящена правовому исследованию особенностей процесса корпоратизации активов естественных монополий, а также стратегически важных предприятий для экономики Украины. Осуществлены анализ, обобщение и систематизация нормативно-правовой базы в сфере приватизации и корпоратизации, определены недостатки и пути их устранения, а также определены особенности механизма осуществления данного процесса. Особое внимание обращено на возможность проведения корпоратизации имущества, которое принадлежит государству в уставном капитале предприятий железнодорожного транспорта Украины.

Ключевые слова: транспорт, железнодорожный транспорт, приватизация, корпоратизация, государственное предприятие, акционерное общество, государственное имущество, естественная монополия, холдинговая компания, холдинговые отношения.

I. M. RUDIANA

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

REGARDING CORPORATISATION ASSETS UKRZALIZNYTSIA: MODELING A HOLDING RELATIONSHIP

Problem setting. Ukraine belongs to the category of states that have owned a wide range of movable and immovable property. Government agencies can influence the functioning process of the whole economic system, using a significant amount of assets in the sphere of transport, communications, heavy, coal and chemical industry.

Therefore, the processes of corporatization and privatization in Ukraine became very important at the modern stage of development productive forces and production relations.

Recent research and publications analysis. D. I. Pogribnyy, N. S. Gontarenko, V. G. Ruban, I. A. Selivanova, S. V. Tomchysheh, S. N. Balina and others in their scientific works focused attention on research of the conducting process of corporatization and privatization.

Paper objective. The article purpose is to conduct analysis, generalization and systematization of the existing regulatory legal base in the sphere of privatization, the allocation of features for process of strategically important enterprises for the Ukrainian economy, and those companies that occupy a monopoly (dominant) position on a particular market of goods, works and services.

Paper main body. One way to achieve this purpose is privatization and corporatization of public property. Legal, economic and organizational basis of privatization and privatization of property of state enterprises in Ukraine are regulated by laws of Ukraine, decrees President of Ukraine, the state program of privatization, the decisions the Cabinet of Ministers of Ukraine and other normative-legal acts regulating the privatization process.

It is worth mentioning that the property privatization of state enterprises is a very complex socio-economic process. It concerns vital interests of workers in all spheres of economic activity.

As for corporatization, it is also one of the types of privatization of state property and the preparatory stage for privatization in the future, that is, before the corporatization of state enterprises and preparation for the sale certain percentage of shares.

Conclusions of the research. Based on the foregoing it can be concluded, that the legal regime of joint-stock companies property with state ownership, as in the case of PJSC «Ukrzaliznytsia», may only be changed through privatization.

In addition, it is possible to conduct corporatization of the assets of the railway industry in the form that has the goal of creating state holding company. The holding of such assets corporatization will be the most effective.

In addition, the establishment holding model of management assets of railway transport enterprises as one of the most effective models of governance maintains the integrity of the property complex of the company, unified management system, to carry out the allocation of assets.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is dedicated to legal research features of the corporatization process of the natural monopolies assets and strategically important enterprises for the Ukrainian economy. The author has conducted analyze, generalization and systematization of normative legal base in the sphere of privatization and corporatization, the identification of shortcomings and workarounds, as well as determining characteristics of the implementation mechanism this process. The author focuses on the possibility of property corporatization, which belongs to the state in the authorized enterprises capital of railway transport of Ukraine.

Key words: transport, rail transport, privatization, corporatization, public enterprise, Joint Stock Company, state property, natural monopoly, holding company, holding relationships.

Б. В. ЯНИШЕН

аспірант кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
bogdan.yanishen@gmail.com



**ПРАВОВІ ФОРМИ ЗАЛУЧЕННЯ
ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У СФЕРУ
ВИДОБУТКУ ЕНЕРГОНОСІЇВ**

Проблема видобутку енергоносіїв є однією з найважливіших у площині забезпечення власної енергетичної безпеки для країн, що розвиваються. Наявні технологічні потужності в такому випадку не завжди дозволяють досягти необхідного рівня видобутку, а створення нових та подальша робота у цьому напрямі, як правило, не мають під собою необхідної матеріальної бази. За таких умов постає необхідність залучення іноземного капіталу, що може бути реалізована на підставах договорів про спільну діяльність, концесій, угод про розподіл продукції та сервісних контрактів. У даній статті здійснюється аналіз визначених договорів.

Ключові слова: правові форми залучення іноземних інвестицій, спільна діяльність, концесії, угоди про розподіл продукції, сервісні контракти.

Постановка проблеми. Проблема забезпечення енергетичної безпеки є однією з найважливіших у площині забезпечення життєдіяльності держави. Як правило, її вирішення лежить у сфері розробки мінерально-сировинної бази, тобто видобутку енергоносіїв. Зазначена сфера потребує певного досвіду, значних капіталовкладень та необхідної матеріальної бази, що не кожна держава відповідно має. З огляду на це постає необхідність реалізації інвестиційної політики, а саме залучення іноземного капіталу, що фактично переслідує мету забезпечити доступ національних суб'єктів господарювання до сучасних технологій. Така тенденція і зумовлює загострення інтересу до

теоретичних та практичних питань правових форм залучення іноземних інвестицій у сферу видобутку енергоносіїв.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначена проблема є предметом багатьох правових, економічних, технічних та інших наукових досліджень, про що свідчать численні праці вітчизняних та зарубіжних фахівців, таких як: Н. Дроздов, Р. Кірін, С. Немченко, І. Ніколаєв, Г. Пузанова, М. Сажина, І. Столяров, С. Терен, К. Біндемман та ін.

Формулювання цілей. Метою даної статті є: теоретичний аналіз правових форм залучення іноземних інвестицій в сферу видобутку енергоносіїв з огляду міжнародного досвіду в площині нормативного відображення зазначених інструментів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Історично сформувалося чотири основні форми залучення іноземних інвестицій у сферу видобутку енергоносіїв, котрі в залежності від конкретної країни, її історичного досвіду розрізняються за рівнем правової визначеності, і, як наслідок, вживаності. В Україні різноманіття правових форм залучення іноземного капіталу з урахуванням положень Закону України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 р. № 93/96-ВР [1] формує пул таких правових інструментів:

- 1) укладення договорів про спільну діяльність та створення спільних підприємств з іноземними контрагентами;
- 2) передача родовищ корисних копалин іноземному інвестору на умовах концесії;
- 3) укладення угод про розподіл продукції;
- 4) укладення сервісних контрактів (договорів про надання послуг).

Хотілося б звернути увагу, що зазначений перелік має логічну узгодженість і структуровану послідовність. Справа в тім, що коло правових форм було визначено з урахуванням низки об'єктивних передумов, а саме правової регламентації в площині нормативного масиву, та реальною уживаністю в зазначеній сфері правовідносин на території України щодо залучення інвестицій.

Укладення договорів про спільну діяльність та створення спільних підприємств з іноземними контрагентами є першою формою залучення іноземних інвестицій, що підлягає аналізу.

Спільна діяльність може бути структурована з використанням окремого утворення або неструктурована. З урахуванням цього її тлумачать або з позиції здійснення спільних операцій (класична спільна діяльність) або спільного підприємства. Така позиція визначена Міжнародним стандартом фінансової звітності про спільну діяльність [2]. Такий поділ і визначає логіку подальшого дослідження зазначеної форми.

Головним нормативно-правовим актом, положення якого регулюють спільну діяльність, є Цивільний кодекс України (далі – ЦК України).

Відповідно до ч. 1 ст. 1130 ЦК України за договором про спільну діяльність сторони (учасники) зобов'язуються спільно діяти без створення юридичної особи для досягнення певної мети, що не суперечить закону [3].

Мета спільної діяльності може бути господарська (інвестування, надання послуг, будівництво об'єктів промисловості тощо); негосподарська (вирішення питань, що стосуються спільних інтересів територіальних громад тощо), якщо вона не суперечить закону [4].

Спільна діяльність може здійснюватися на основі об'єднання вкладів учасників (просте товариство) або без об'єднання вкладів учасників [3].

За загальним правилом спільна діяльність здійснюється виключно на підставі договору, який передбачає об'єднання вкладів (утворення простого товариства). Такий договір укладається у письмовій формі та підлягає взяттю на податковий облік [3]. Необхідно відзначити, що просте товариство не є юридичною особою, у зв'язку із чим з метою податкового обліку прирівнюється до «умовної особи» [5].

У таких договорах визначаються вклади учасників, правовий статус виділеного для спільної діяльності майна, координація спільних дій учасників або ведення їхніх спільних справ, покриття витрат та збитків учасників, їх участь у результатах спільних дій, порядок розподілу прибутку та інші умови [3].

Необхідними умовами договору простого товариства є об'єднання вкладів учасників та спільна діяльність з комерційною або іншою метою. Договір простого товариства може бути укладений на визначений строк, безстроково, а також під скасувальною умовою, якою виступає досягнення мети спільної діяльності [6].

Визначення та статус спільних підприємств (далі – СП), на відміну від спільної діяльності надається не в ЦК України, а в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ (далі – Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»), відповідно до якого це підприємства, які базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків [7].

СП, а саме за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України мають статус суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності [7].

Правове регулювання СП характеризується високим рівнем диференційованості та розгалуженості. Таким чином, правова регламентація СП врегулю-

вуються великою кількістю нормативних актів, що стосуються проблематики інвестицій, передусім іноземних, загалом зовнішньоекономічної діяльності, діяльності підприємств та господарських товариств [8], з-поміж яких: Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV (далі – ГК України) [9], Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 р. № 1576-XII [10] та ін. Фактична регламентація відносин, пов'язаних з СП, залежить від правових форм господарських товариств, передбачених чинним законодавством [10]: а) акціонерного товариства; б) товариства з обмеженою відповідальністю; в) товариства з додатковою відповідальністю; г) повного товариства; д) командитного товариства та конкретних правовідносин, в які вступають її учасники (наприклад, трудові відносини, відносини підприємництва, міжнародні економічні відносини тощо).

Наступною правовою формою іноземного інвестування у сферу видобутку енергоносіїв, що підлягає дослідженню, є передача родовищ корисних копалин іноземному інвестору на умовах концесії.

Традиційно концесії поділяють на класичну концесію (стара концесія) та нову концесію (ліцензія на видобуток) [11].

Перший тип концесії застосовувався переважно до середини ХХ ст. на Близькому Сході та характеризувався великим строком дії контракту (до 60 років), великою контрактною територією, низькими платежами державі, відсутністю у держави права на дострокове повернення наданих у надрокористування території до спливу строку контракту. Цей тип концесій надавав перевагу інтересам нафтових компаній, та після Другої світової війни поступово був замінений іншими типами нафтогазових контрактів [12].

Нова концесія детермінує видачу ліцензії на видобуток корисних копалин, що надає більше можливостей державі для контролю за процесом розробки родовищ корисних копалин. З метою підвищення конкурентності та зниження залежності держави від однієї компанії перспективні нафтогазоносні райони поділяються на багато невеликих ділянок, ефективне використання яких стимулюється вимогою повернення державі за умови відсутності нафти. Ліцензії надаються на короткий строк. Плани розробки родовищ підлягають затвердженню державними інституціями, а отримані прибутки підлягають оподаткуванню на взаємовигідній основі [11]. В Україні з урахуванням положень Закону України «Про ліцензування видів господарської діяльності» від 02.03.2015 р. № 222-VIII видача дозволів на видобування корисних копалин не практикується [13].

В Україні відносини, пов'язані з концесійною діяльністю в сфері видобутку корисних копалин, регулюються ГК України, Законом України «Про

концесії» від 16.07.1999 р. № 997-XIV (далі – Закон України «Про концесії») [14], Законом України «Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності» від 08.07.2011 р. № 3687-VI (далі – Закон України «Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності») [15].

ГК України визначає концесію як передачу з метою задоволення суспільних потреб уповноваженим органом державної влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі вітчизняним або іноземним суб'єктам господарювання (концесіонерам) права на створення (будівництво) та/або управління (експлуатацію) об'єктом концесії за умови взяття концесіонером на себе відповідних зобов'язань, майнової відповідальності і підприємницького ризику [9]. Закон України «Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності» послуговується зазначеним визначенням.

Об'єктом концесії є об'єкти паливно-енергетичного комплексу, що визначаються як цілісні майнові комплекси або системи цілісних майнових комплексів підприємств, їх структурних підрозділів (філій, цехів, дільниць), які забезпечують (призначені) та достатні для провадження господарської діяльності у сфері видобування кам'яного вугілля та лігніту (бурого вугілля), його переробки [15].

Концесія може надаватися на такі об'єкти паливно-енергетичного комплексу [15]:

- 1) на яких можливе залучення сучасних технологій виробництва та які потребують модернізації (технічного переоснащення) технологічного процесу;
- 2) розрізи та шахти з видобутку вугілля та його переробки, які є неперспективними та підлягають закриттю;
- 3) об'єкти незавершеного будівництва та законсервовані об'єкти, що перебувають у державній власності, які можуть бути добудовані з метою їх використання для провадження діяльності у сфері видобування кам'яного вугілля та лігніту (бурого вугілля), його переробки.

Концесія здійснюється на основі концесійного договору, який укладається за результатами концесійного конкурсу, організація та проведення якого здійснюється концесіодавцем, з юридичною чи фізичною особою, яка запропонувала найкращі умови здійснення концесійної діяльності на строк не менше десяти та не більше п'ятдесяти років [14; 15; 16].

Бухгалтерський облік, фінансова звітність та оподаткування концесійної діяльності здійснюється відповідно до законодавства України з урахування положень, передбачених Законом України «Про концесії» [14].

Концесії тісно пов'язані з Угодами про розподіл продукції. Концесії фактично були одними з різновидів договорів, що передували створенню нових форм відносин між інвестором та реципієнтом інвестицій у площині нового договору (що підтверджується практично тотожним суб'єктивним складом, порядком прийняття рішення про укладення договору, проведенням конкурсу та низкою інших положень).

Трансформація договірних відносин відбулася в 2-й пол. ХХ ст. в результаті створення Організації країн – експортерів нафти (ОПЕК), що ставила собі за мету змінити вектор контролю над розробкою та ціною на нафту за умови зміни балансу переговорних позицій на користь країн-виробників. Переукладання договорів, таким чином, стало засобом для істотної перебудови традиційної системи концесій [17, с. 9].

Правова регламентація угод про розподіл продукції в Україні здійснюється Законом України «Про угоди про розподіл продукції» від 12.10.1999 р. № 1039-XIV (далі – Закон України «Про угоди про розподіл продукції») [18].

Відповідно до угоди про розподіл продукції (далі – УРП) одна сторона – держава доручає іншій стороні – інвестору на визначений строк проведення пошуку, розвідки та видобування корисних копалин на визначеній ділянці (ділянках) надр та ведення пов'язаних з угодою робіт, а інвестор зобов'язується виконати доручені роботи за свій рахунок і на свій ризик з наступною компенсацією витрат і отриманням плати (винагороди) у вигляді частини прибуткової продукції [18].

Відправною точкою для всіх УРП є схема розподілу продукції, що визначає, як відшкодовуються витрати і розподіляються доходи. Оскільки для кожного випадку розподіл продукції є абсолютно унікальним, то він потребує більш детального вивчення. В Україні схема розподілу продукції визначається Тимчасовою методикою розрахунку балансу інтересів держави та інвестора при укладанні угод про розподіл продукції у сфері видобування вуглеводнів від 23.08.2007 р. № 278/969 (далі – Тимчасова методика) [19].

Відповідно до Тимчасової методики загальний обсяг видобутої продукції розподіляється на компенсаційну продукцію, що належить до сплати інвестору як компенсація його витрат та прибуткову продукцію. Максимальна величина відсотка компенсаційної продукції не може бути більше 70 відсотків від загального обсягу (вартості) виробленої у відповідному періоді вуглеводневої сировини [19].

Прибуткова продукція розподіляється між інвестором та державою у відношенні визначеною умовами контракту. З прибуткової частини інвестора стягуються відповідні податки. Це податок на прибуток, на додану вартість, державні страхові внески та ресурсні платежі (плата за користування надрами) [19].

Таким чином, сукупний дохід інвестора складається з компенсаційної продукції, прибуткової частки інвестора за вирахуванням капітальних, експлуатаційних витрат, податків, страхових платежів та плати за користування надрами. Сукупний дохід держави складає прибуткова частка держави, податки, державні страхові та ресурсні платежі.

Останньою правовою формою залучення іноземних інвесторів до видобутку енергоносіїв, що підлягає детальному аналізу, є укладення сервісних контрактів (договорів про надання послуг).

У науковій літературі є загальноприйнятою позиція щодо зв'язку УРП з сервісними контрактами, оскільки ці договори в своїй основі мають спільні принципи розподілу видобутої сировини.

Сервісні контракти, тобто договори про надання послуг з розвідки і облаштування родовищ, що покладають зазначені витрати на іноземну компанію (далі – Контрактор), залежно від рівня ризику поділяються на [20]:

1) сервісні контракти з ризиком, що передбачають виплату Контрактору компенсацію за його ризику, а в окремих випадках право придбання певної кількості продукції, що виробляється за рахунок отриманих Контрактором виплат;

2) прості сервісні контракти без ризику, що за будь-якого результату передбачають фіксовану оплату Контрактору. Такі контракти мають також два різновиди – сервісні контракти з правом та без права купівлі нафти.

Сервісні контракти з ризиком з'явилися та передусім застосовувалися в країнах Південної Америки, проте не отримали широкого поширення. Відповідно до положень даного договору всі інвестиційні ризики покладаються на Контрактора, і якщо нафтогазове родовище не було виявлено, контракт втрачає юридичну силу. За умови виявлення комерційних запасів усі витрати відшкодовуються Контрактору (протягом кількох років після початку промислового видобутку) разом із певним відсотком, що становить його прибуток. Експлуатація родовищ за такого договору може самостійно вестися та фінансуватися національною компанією, або – іноземним Контрактором за певну винагороду. Проте в обох випадках власником усієї добутої сировини є приймаюча країна. Відшкодування витрат та оплата послуг Контрактора може здійснюватися в грошовій формі або шляхом надання йому на певний період права придбання частини продукції (як правило, від 20 до 50 відсотків) за пільговими цінами, що зазвичай до 5 відсотків нижче ринкових. Прибутки Контрактора обкладаються податком на прибуток, а також передбачається виплата роялті [21].

Практика застосування сервісних контрактів без ризику знайшла своє відображення в практичній площині на Близькому Сході. В такому договорі Контрактор незалежно від кінцевого результату отримував грошову винагороду за

послуги, що він надавав. Держава за таких умов несе всі витрати з розвідки, облаштування та експлуатації родовищ і пов'язаний із цим ризик. Це пов'язано з наявністю в цих країнах значних фінансових коштів та великих запасів нафти. В цьому випадку Контрактор здійснював лише окремі види робіт (наприклад, геологорозвідку, будівництво трубопроводів тощо) та мав право на гарантовані поставки обумовленого обсягу нафти за ринковими цінами. Необхідно відзначити, що Контрактор здійснював відповідні роботи від імені держави, та не мав власності у проєкті. Також за умовами відповідних контрактів на іноземні компанії міг лягти обов'язок загальної організації та поточного управління виробництвом, а в окремих випадках і професійна підготовка національних кадрів. Оплата цих послуг здійснюється, як правило, за рахунок відрахування узгодженого відсотка від обсягу продажу [21].

Сервісні договори з правом купівлі нафти широко застосовувалися в Ірані, Кувейті, Катарі, Венесуелі. Такі договори спрямовувалися на сприяння та допомогу у формуванні висококваліфікованого штату фахівців та отримання нових технологій. Сервісні контракти без права купівлі нафти переважно застосовуються за умови відсутності готовності державної національної нафтової компанії надати підряднику допуск до частини видобутої продукції (нафти), за потреби технічного сприяння і допомоги з видобутку. Певний час аналогічні угоди були поширені на території Норвегії, однак законодавство регламентувало необхідність створення для цих цілей спільних підприємств, в яких національні нафтові компанії отримували рівну частку в статутному капіталі [20].

Висновки. Отже, міжнародна практика залучення іноземного капіталу в сферу видобутку енергоносіїв виробила усталену систему, що складається з чотирьох основних форм, що дозволяють залучити необхідні інвестиції, отримати важливі технології та налагодити виробничі процеси. Загальне правило вибору тієї чи іншої форми угод залежить від рівня економічного, технологічного та фінансового потенціалу країни, рівня розвідки та величини запасів корисних копалин, географічного регіону та усталених традицій надрокористування і визначається в кожному конкретному випадку індивідуально.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996 № 93/96-ВР // Відом. Верхов. Ради України. – 1996. – № 19. – Ст. 80.
2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 11 (МСФЗ 11). Спільна діяльність [Електронний ресурс] : IASB від 01.01.2013. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_066.

3. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – № 40. – Ст. 356.
4. Про деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних з укладанням та виконанням договорів про сумісну діяльність [Електронний ресурс] : Роз'яснення Вищ. арбітраж. суду України від 28.04.1995 № 02-5/302. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v_302800-95.
5. Лист [Електронний ресурс] : Держ. подат. адміністрація України від 13.10.2005 № 945/10/31-106. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/UPR05217.html.
6. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] : наук.-практ. коментар. – Режим доступу: <http://uazakon.ru/ukr/tsku/>.
7. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 № 959-XII // Голос України. – 1991. – № 112.
8. Спільні підприємства в Україні: специфіка розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19364/>.
9. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 436-IV // Голос України. – 2003. – № 49.
10. Про господарські товариства : Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII // Відом. Верхов. Ради України. – 1991. – № 49. – Ст. 682.
11. Нурсеит Н. А. Какие контракты в нефтегазовой отрасли отвечают интересам страны? [Електронний ресурс] / Н. А. Нурсеит. – Режим доступу: <https://goo.gl/d0EL91>.
12. Petroleum economics [Електронний ресурс] : 2005. – Режим доступу: <https://goo.gl/Qg3zWL>.
13. Про ліцензування видів господарської діяльності : Закон України від 02.03.2015 № 222-VIII // Голос України. – 2015. – № 56.
14. Про концесії : Закон України від 16.07.1999 № 997-XIV // Офіц. вісн. України. – 1999. – 9 верес. – Ст. 1707.
15. Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності : Закон України від 21.10.2010 № 2624-VI // Голос України. – 2010. – № 219.
16. Про затвердження положення про проведення концесійного конкурсу та укладення концесійних договорів на об'єкти права державної і комунальної власності, які надаються у концесію [Електронний ресурс] : постанова Каб. Міністрів України від 12.04.2000 № 642. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/642-2000-%D0%BF>.
17. Kirsten Bindemann Production-Sharing Agreements: An Economic Analysis [Електронний ресурс] / Oxford Institute for Energy Studies ; WPM 25.10.1999. – Режим доступу: <https://goo.gl/Fo8Aky>.
18. Про угоди про розподіл продукції : Закон України від 12.10.1999 № 11607/1999 // Відом. Верхов. Ради України. – 1999. – № 44. – Ст. 391.
19. Про затвердження Тимчасової методики розрахунку балансу інтересів держави та інвестора при укладанні угод про розподіл продукції у сфері видобування вуглеводнів : Наказ М-ва фінансів України від 23.08.2007 № 278/969 // Офіц. вісн. України. – 2007. – № 70. – Ст. 2666.

20. Договорные правовые формы в недропользовании: мировая практика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://goo.gl/4ZsJ53>.
21. Сервисные контракты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finlit.online/ekonomika-otrasli/servisnyie-kontraktyi-6002.html>.

REFERENCES

1. Pro rezhym inozemnoho investuvannya : Zakon Ukrainy vid 19.03.1996 r. № 93/96-VR. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 1996. № 19. St. 80.
2. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 11 (MSFZ 11). Spilna diyalnist. IASB vid 01.01.2013. Retrieved from: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_066.
3. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 16.01.2003 r. № 435-IV. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 2003. № 40. St. 356.
4. Pro deyaki pytannya praktyky vyrishennya sporiv, povyazanykh z ukladanniam ta vykonanniam dohovoriv pro sumisnu diyalnist: Rozyasnennya Vyschoho arbitrazhnogo sudu Ukrainy vid 28.04.95 r. № 02-5/302. Retrieved from: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v_302800-95.
5. Lyst : Derzhavna podatkova administratsiya Ukrainy vid 13.10.2005 r. № 945/10/31-106. Retrieved from: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/UPR05217.html.
6. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy : Naukovo-praktychnyi komentar. Retrieved from: <http://uazakon.ru/ukr/tsku/>.
7. Pro zovnishnoekonomichnu diyalnist : Zakon Ukrainy vid 16.04.1991 r. № 959-XII. Holos Ukrainy. 1991. № 112.
8. Spilni pidpriiemstva v Ukraini: spetsyfika rozvytku. Retrieved from: <http://osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19364/>.
9. Hospodarskyi kodeks Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 16.01.2003 № 436-IV. Holos Ukrainy. 2003. № 49.
10. Pro hospodarski tovarystva : Zakon Ukrainy vid 19.09.1991 r. № 1576-XII. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 1991. № 49. St. 682.
11. Nurseit N. A. Kakie kontrakty v neftegazovoi otrasli otvechayut interesam strany? Retrieved from: <https://goo.gl/d0EL91>.
12. Petroleum economics. 2005. Retrieved from: <https://goo.gl/Qg3zWL>.
13. Pro licenzuvannya vydiv hospodarskoï diyalnosti : Zakon Ukrainy vid 02.03.2015 r. № 222-VIII. Holos Ukrainy. 2015. № 56.
14. Pro kontsesii : Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 r. № 997-XIV. Oficiinyi visnyk Ukrainy, 1999. 9 veresnya. St. 1707
15. Pro osoblyvosti peredachi v orendu chy kontsesiyu ob'ektiv u sferakh teplopostachannya, vodopostachannya ta vodovidvedennya, shcho perebuva'yut u komunalnii vlasnosti : Zakon Ukrainy vid 21.10.2010 r. № 2624-VI. Holos Ukrainy. 2010. № 219.
16. Pro zatverdzhennya polozhennya pro provedennya kontsesiinogo konkursu ta ukladennya kontsesiinykh dohovoriv na ob'ekti prava derzhavnoi i komunalnoi vlasnosti, yaki nadayutsya u kontsesiyu: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 12.04.2000 № 642. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/642-2000-%D0%BF>.
17. Kirsten Bindemann Production-Sharing Agreements: An Economic Analysis. Oxford Institute for Energy Studies WPM 25.10.1999. Retrieved from: <https://goo.gl/Fo8Aky>.

18. Pro ugody pro rozpodil produktsii : Zakon Ukrainy vid 12.10.1999 r. № 11607/1999. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 1999. № 44. St. 391.
19. Pro zatverdzhennya Tymchasovoi metodyky rozrakhunku balansu interesiv derzhavy ta investora pry ukladanni ugod pro rozpodil produktsii u sferi vydobuvannya vuglevodniv : Nakaz Ministerstva Finansiv Ukrainy vid 23.08.2007 r. № 278/969. Oficiini visnyk Ukrainy. 2007. № 70. St. 2666.
20. Dogovornye pravovye formy v nedropolzovanii: mirovaya praktika. Retrieved from: <https://goo.gl/4ZsJ53>.
21. Servisnye kontrakty. Retrieved from: <http://finlit.online/ekonomika-otrasli/servisnyie-kontraktyi-6002.html>

Стаття надійшла до редакції 11.10.2016.

Б. В. ЯНИШЕН

аспирант кафедри господарського права Національного юридического університета імені Ярослава Мудрого, Харків

ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРУ ДОБЫЧИ ЭНЕРГОНОСИТЕЛЕЙ

Проблема добычи энергоносителей является одной из важнейших в сфере обеспечения энергетической безопасности для развивающихся стран. Имеющиеся технологические мощности в таком случае не всегда позволяют достичь необходимого уровня добычи, а создание новых и дальнейшая работа в этом направлении, как правило, не имеют под собой необходимой материальной базы. В таком случае возникает необходимость привлечения иностранного капитала, которая может быть реализована на основаниях договоров о совместной деятельности, концессий, соглашений о разделе продукции и сервисных контрактов. В данной статье проводится анализ указанных договоров.

Ключевые слова: правовые формы привлечения иностранных инвестиций, совместная деятельность, концессии, соглашения о разделе продукции, сервисные контракты.

B. V. YANYSHEN

PhD. student of the Economic Law Department of the Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

THE LEGAL FORMS OF ATTRACTING FOREIGN INVESTEMENT IN THE FIELD OF MINING

Problem setting. The problem of mining is one of the most important in the field of energy security for developing countries. In this case developing countries with an exist-

ing technological capacity are not always able to achieve the necessary level of production and the creation of new manufactures as well as further work in this direction as a rule, don't have the necessary material base. In this case, it is necessary to implement the investment policy particularly to attract foreign capital to this sphere. Through this, theoretical and practical issues of the legal forms of attracting foreign investment in the field of mining are interesting for scientific research.

Recent research and publications analysis. This problem is the subject of many legal, economic, technical and other scientific research, as evidenced by numerous works of domestic and foreign experts, such as: N. Drozdov, R. Kirin, S. Nemchenko, I. Nikolaev, G. Puzanova, M. Sazhina, I. Stolyarov, S. Teren, K. Bindeman and others.

Paper objective. The purpose of this article is a theoretical analysis of the legal forms of attracting foreign investment in the field of mining. The analysis is based on the international experience considering to reflection of these instruments in the legal system of Ukraine.

Paper main body. The result of finding and attracting additional investment is the actual participation of foreign investors in activities of national economic entities during a certain time on the pre-defined conditions in the agreement or economic activities of the foreign investors in the sphere of Ukrainian legislation. The variety of the forms of the participation of foreign investors in activities of national economic entities, operating in the field of mining, and economic activities of the foreign investors in the sphere of Ukrainian legislation form a system of four basic forms:

- joint venture agreement;
- concession;
- production-sharing agreement;
- service contract.

It should be noted that the legal forms of attracting foreign investment in the field of mining formed as a result of the established practice for nearly a half of a century. Because of this, we can conclude the unconditional efficiency of these tools. Despite this, these forms still have not found their adequate reflection in the sphere of Ukrainian legislation, and as a result are virtually not applied in Ukraine.

Conclusions of the research. The international practice of attracting foreign capital in the field of mining has developed a sustainable system, which consists of four basic forms (of agreements). Due to these agreements any country can to attract the necessary investment. The general rule for selecting one or another form of agreements depends on the level of economic, technological and financial potential of a country, the level of minerals prospecting and the mineral reserves, geographical region and specific traditions of subsoil use and is determined in each case individually.

Short Abstract for an article

Abstract. The problem of mining is one of the most important in the field of energy security for developing countries. In this case developing countries with an existing technological capacity are not always able to achieve the necessary level of production and the creation of new manufactures as well as further work in this direction as a rule, don't have the necessary material base. In this case, there is a need to attract foreign capital, which can be implemented on the basis of joint venture agreements, concessions, production-sharing agreements and service contracts. The article analyzes these agreements.

Key words: legal forms of attracting foreign investment, joint venture agreement, concession, production-sharing agreement, service contract.

АДМІНІСТРАТИВНЕ ПРАВО

УДК 342:351

С. М. КЛІМОВА

кандидат наук з державного управління,
доцент, доцент кафедри права
та європейської інтеграції
Харківського регіонального інституту
державного управління Національної
академії державного управління
при Президентові України
svitlana@dergachi.net
ORCID ID: 0000-0002-5106-6873



ПРОБЛЕМИ ВИДАННЯ НОРМАТИВНИХ АКТІВ УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ

Розкрито зміст нормативних актів управління у сфері публічних фінансів, їхні відмінні ознаки від індивідуальних (адміністративних) актів управління. Визначено актуальні проблеми видання нормативних управлінських актів у фінансовій сфері.

Ключові слова: акти управління, нормативні акти управління, індивідуальні акти управління, публічні фінанси.

Постановка проблеми. Форми діяльності органів управління у сфері публічних фінансів обумовлені специфічними завданнями і функціями управління. До форм управлінської діяльності у сфері публічних фінансів відносять видання нормативних актів управління, видання індивідуальних (ненормативних, адміністративних) актів управління, проведення організаційних заходів і здійснення матеріально-технічних операцій.

Виокремлюючи з управлінських актів нормативні, слід наголосити на їхній виключній ролі в забезпеченні практичного здійснення державного управління за допомогою реалізації управлінських дій і правового встановлення порядків здійснення певних дій (процедур) виконавчо-розпорядчого характеру, які забезпечують постійний процес управління публічними фінансами та

організаційно-правовий статус органів виконавчої влади, що управляють публічними фінансами.

Якщо оптимальна система державного управління повинна забезпечувати потреби громадян та реалізацію цілісної державної політики, спрямованої на суспільний сталий розвиток і адекватне реагування на внутрішні та зовнішні виклики, то через управління публічними фінансами мають забезпечуватися утворення і розподіл публічних централізованих і децентралізованих фондів коштів, які є необхідними для функціонування держави та органів місцевого самоврядування, інших утворень, визнаних державою необхідними. При цьому органи влади повинні прозоро та ефективно використовувати фінансові ресурси для досягнення стратегічних цілей.

Аналіз управління публічними фінансами в Україні дозволяє виявити такі проблеми прийняття актів управління: 1) правова база, що регламентує управління публічними фінансами в Україні, на сьогодні не структурована, не створено єдиного простору адміністративно-правового регулювання управління публічними фінансами; 2) потребують удосконалення норми, що встановлюють відповідні процедури і забезпечують взаємозв'язки між органами управління фінансами; 3) не встановлено на законодавчому рівні понять та характерних рис нормативних управлінських актів; 4) не врегульовано на законодавчому рівні понять індивідуального (адміністративного) акта.

Без упорядкування управлінських відносин у фінансовій сфері марно сподіватися на підвищення ефективності системи державного управління, належний та оптимальний розподіл функцій між рівнями публічної адміністрації, прозорі процедури формування та використання коштів публічних фондів, мінімізацію умов для корупції. З огляду на вищевикладене цілком обґрунтованою виглядає необхідність розробки пропозицій щодо вдосконалення адміністративно-правового регулювання управління у сфері публічних фінансів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти прийняття нормативних актів управління у сфері публічних фінансів досліджено у працях таких вітчизняних фахівців у галузі адміністративного права та державного управління, як В. Авер'янов, В. Бакуменко, Ю. Битяк, В. Гаращук, С. Загороднюк, І. Коліушко, В. Колпаков, О. Крупчан, В. Купрійчук, Н. Плaxотнюк, Л. Прокопенко, Д. Сухінін, Г. Чміленко, Ю. Шаров, Т. Яценко, а також деяких закордонних дослідників, зокрема Д. Бахрах, Г. Бребана, Ж. Веделя, Д. Дж. Галлігана, Ж. Зіллера, О. Люхтерграндта, Е. Шмідта-Ассмана тощо.

Дослідження в цій галузі тривають і нині. Але недостатнім є наукове обґрунтування проблем прийняття нормативних актів управління у сфері публічних фінансів України.

Об'єктом дослідження стали правові відносини, що пов'язані з прийняттям нормативних управлінських актів.

Формулювання цілей: розвиток теоретичних положень у сфері адміністративно-правового забезпечення управління публічними фінансами в Україні та формулювання рекомендацій щодо вдосконалення процесу прийняття управлінських нормативних актів.

Виклад основного матеріалу. Ураховуючи появу нових підходів до визначення і способів правового регулювання публічного управління в Україні, а також розвиток «нового адміністративного права в Європейському Союзі» [1, с. 603], спостерігаємо поступову зміну прерогативів у виборі правових форм управління публічними фінансами. Застосування дерегуляційних підходів у публічному управлінні викликає зміну підходів у правовому регулюванні управлінських форм.

С. В. Загороднюк та В. М. Купрійчук вважають, що сьогодні правомірним є використання нового терміна «публічне управління» [2, с. 185], і правильність даного твердження не викликає сумнівів, однак ототожнення терміна з державним управлінням виглядає необґрунтованим. Характеристику державного управління в наукових джерелах описано як владний вплив держави на суспільну систему, а ключовим аспектом державного управління є держава, у той час як ключовим аспектом публічного управління є народ. Тому сьогодні в Європейському Союзі спостерігаємо розвиток управлінських відносин у напрямі делегування владних повноважень суб'єктам, які за своєю природою не відносяться до публічної влади. Така тенденція не може не відобразитися на сфері управління публічними фінансами, і це викликає багато запитань щодо забезпечення належного правового регулювання цих управлінських процесів.

Фінансова діяльність держави та органів місцевого самоврядування є специфічним предметом правового впливу. Своєрідність такої діяльності та її велике значення в сучасному суспільстві постійно відзначаються всіма фахівцями в галузі фінансів та фінансового права протягом останніх двохсот років.

Під актом управління розуміється як словесний (письмовий і усний), так і конклюдентний акт [3, с. 237]. Актом управління вважають «особливий різновид підзаконних, офіційних юридичних актів, що приймаються суб'єктами публічної влади у процесі виконавчо-розпорядчої діяльності, що мають односторонні владні волевиявлення, а також викликають юридичні наслідки» [4].

До нормативних належать акти, які:

- видано в установленому порядку уповноваженим на те органом державної влади, органом місцевого самоврядування або посадовою особою;
- встановлюють правові норми (правила поведінки);
- обов'язкові для невизначеного кола осіб;
- розраховані на неодноразове застосування;
- які діють незалежно від того, виникли або припинилися конкретні правовідносини, передбачені актом [5, с. 393].

При окресленні меж сфери управління публічними фінансами використовуємо напрацювання Н. Ю. Пришви, яка здійснила структурування публічних фондів таким чином: «1) Державний бюджет України; 2) місцеві бюджети – бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах, бюджет місцевого самоврядування (бюджети територіальних громад сіл, селищ, міст); 3) Пенсійний фонд України; 4) Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності; 5) Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття; 6) Фонд гарантування вкладів фізичних осіб; 7) цільові бюджетні фонди; 8) фонди коштів бюджетних установ» [6, с. 23]. Наведена структура публічних фондів, на наш погляд, є основою для виявлення суб'єктів, що управляють публічними фінансами. Повніше систему суб'єктів подано у статті автора [7]. Розвиваючи даний методологічний підхід, дослідимо, які суб'єкти управління публічними фінансами видають управлінські акти сьогодні?

По-перше, це – органи виконавчої влади.

По-друге, це – органи публічного управління, яких не віднесено до органів виконавчої влади (Рахункова палата України, Національний банк України, Фонд соціального страхування України та ін.).

По-третє, це – територіальні громади й органи місцевого самоврядування.

По-четверте, це – підприємства, установи та організації, громадські об'єднання, які наділені державою повноваженнями з управління публічними фінансами.

Процеси реформування в нашій державі можуть спричинити появу нових суб'єктів управління публічними фінансами, які здійснюватимуть діяльність з формування, розподілу та використання коштів публічних фондів та контролю за ними. Тож усі управлінські дії повинні бути регламентовані законодавчими або підзаконними актами. Відсутність певних управлінських нормативних актів призводить до руйнації управлінського процесу або його неефективності. Так, невчасне видання актів щодо управління публічними фінансами може призвести до порушення, наприклад, бюджетного процесу

або процесу адміністрування податків. виправити ситуацію, коли прогалина в законодавстві не дає можливості реалізувати повноваження органів публічного управління, у край складно.

Виходячи із сучасних реалій, можна стверджувати, що в період реформування публічних фінансів часто-густо при вирішенні певних завдань виникають ситуації, коли вступає в дію новий закон, а підзаконні акти, що діяли до його прийняття, уже застаріли, а нових ще не прийнято. При цьому процес управління публічними фінансами зупинити неможливо, тоді органи влади вимушено застосовують форми управління, які відмінні від нормативних управлінських актів.

Дії посадових осіб є підставами виникнення, зміни, припинення правовідносин, настання різних правових наслідків. Дії відіграють роль матеріального об'єкта, на який впливають правові відносини і заради яких здійснюється правове регулювання.

Цілком справедливо зазначити, що потребують додаткової регламентації підстави прийняття і характерні риси індивідуальних актів, які у проекті Адміністративно-процедурного кодексу України називаються адміністративними. При цьому мається на увазі «рішення (правовий акт, документ, відмітка у документі) індивідуальної дії, прийняте адміністративним органом за результатами розгляду адміністративної справи відповідно до цього Кодексу, спрямоване на набуття, зміну чи припинення прав та обов'язків фізичної або юридичної особи (осіб)» [8]. З цього поняття випливають характерні риси адміністративного акта, до яких можна віднести: «1) виступає як правовий акт індивідуальної дії; 2) є результатом розгляду адміністративної справи; 3) приймається адміністративним органом; 4) приймається у порядку, передбаченому Адміністративно-процедурним кодексом; 5) спрямований на створення, зміну чи припинення прав та обов'язків фізичної або юридичної особи (осіб)» [9].

За висновками Т. В. Яценка, під адміністративним актом варто розуміти захід або документ суб'єкта публічної адміністрації, що спрямований на створення, зміну або припинення прав та обов'язків для громадян або юридичних осіб. Він є інструментом (формою) публічного адміністрування, яким встановлюється в односторонньому порядку індивідуалізоване правило поведінки. Варто також наголосити на тому, що адміністративні акти мають обов'язково відповідати закріпленим на рівні закону вимогам щодо форми та змісту [10].

Такий підхід до сутності адміністративного акта відповідає підходу, обраному німецькою наукою адміністративного права та практикою функціонування публічної адміністрації. У § 35 Закону про адміністративну про-

цедуру ФРН адміністративним актом визначається кожне розпорядження, рішення або суверенний захід, який приймає орган влади для врегулювання окремого випадку у сфері публічного права і який має безпосередню, спрямовану назовні правову дію [11, с. 206]. Статтею 268а Кодексу адміністративного судочинства Польщі 1960 р. встановлено, що орган публічного управління може давати письмові доручення співробітникам керованих організаційних підрозділів, приймати управлінські акти від імені органу в конкретній сфері, і зокрема видавати адміністративні акти, накази та сертифікати [12].

Цілком справедливо Н. Г. Плахотнюк виділила характерні риси адміністративного акта: «1) він може набувати форми розпорядження, рішення або суверенного заходу; 2) приймається органом влади; 3) приймається з метою врегулювання окремого випадку у сфері публічного права; 4) спрямовується назовні» [9].

Публічні фінанси відіграють велике значення протягом усієї своєї історії. Тому не випадково в конституціях багатьох держав приділено особливу увагу публічним фінансам, а в деяких країнах (Бельгія, Німеччина, Швеція) в основному законі фінансова проблематика виділяється навіть у самостійний розділ [13, с. 112]. Важливі питання щодо управління публічними фінансами регулюються конституціями і законодавчими актами. Разом із тим адміністративні акти відіграють важливу роль у бюджетній, податковій, банківській та інших сферах, оскільки є формою управління, здатною адекватно реагувати на зміни, які відбуваються в сучасному суспільстві, і відображати потреби суспільного розвитку. Первинний характер стосовно адміністративних актів у фінансовій сфері належить нормативним (допускається змішана форма акта). Оскільки управління публічними фінансами представлене складною системою органів влади, що перебувають у різноманітних зв'язках та відносинах, виконують різні функції держави шляхом повсякденної управлінської діяльності, то можна виявити дві основні проблеми прийняття нормативних актів. *Перша* криється у координаційних відносинах. Складність системи суб'єктів впливає на те, що виникають такі відносини як по вертикалі, так і по горизонталі. Координаційні відносини в системі суб'єктів, що управляють публічними фінансами, сприяють планомірному утворенню, розподілу та використанню грошових фондів з метою реалізації завдань соціально-економічного розвитку, забезпечення обороноздатності й безпеки держави. При цьому один із суб'єктів має владні повноваження щодо іншого.

Змісту координаційних відносин мають відповідати оптимальні форми управлінської діяльності. Для реалізації тієї чи іншої функції управління

необхідно вибирати найбільш доцільні форми, що забезпечують якісне виконання завдань з найменшими витратами сил, засобів і часу. У процесі державного управління повинні використовуватися, як правило, тільки ті форми управління, які встановлено в нормативних правових актах (положеннях, статутах, інструкціях тощо). У посібнику «Адміністративне право» зазначається, що процес управління повинен бути насичений тільки допустимими для вирішення того чи іншого завдання управління або виконання тієї чи іншої функції управління формами управління. В іншому випадку управлінські дії можуть бути поставлені під сумнів, а їхній зміст оскаржений. Однак це не означає, що суб'єкт публічного управління позбавлений можливості діяти на свій розсуд: у кожному конкретному випадку він повинен творчо підходити до вибору тієї чи іншої форми управління для вирішення специфічних управлінських завдань [5, с. 365].

Отже, для вирішення конкретних завдань з координації відносин між суб'єктами управління публічними фінансами такі суб'єкти вправі обрати тільки ті форми управління, які дозволені саме цим суб'єктам. Тож, *друга проблема* виникає в результаті прийняття спільних нормативних актів кількома суб'єктами, що управляють публічними фінансами.

Прикладом можуть слугувати координаційні відносини Фонду соціального страхування України (сьогодні перебуває у процесі утворення) з іншими суб'єктами управління (органами виконавчої влади) стосовно осіб, які переміщені з тимчасово окупованої території України та районів проведення АТО. Судова практика [14; 15] викриває певні проблеми щодо вибору форми управління.

Правовий статус Фонду визначено Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [16] як орган, який здійснює керівництво та управління загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням від нещасного випадку, у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та медичним страхуванням, провадить акумуляцію страхових внесків, контроль за використанням коштів, забезпечує фінансування виплат за цими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування та здійснює інші функції згідно із затвердженим статутом. Статтею 6 зазначеного Закону регламентується, що рішення правління Фонду, прийняте у межах його компетенції, є обов'язковим для виконання, у тому числі всіма страхувальниками та застрахованими особами, яких воно стосується. Рішення правління Фонду оформляється постановою. Постанови правління Фонду підлягають обов'язковому оприлюдненню на офіційному веб-сайті Фонду протягом 20 робочих днів після їхнього прийняття [16]. Детальніше правовий статус Фонду викладено в авторській статті [17].

Отже, Фонд соціального страхування України вправі приймати управлінські акти (як нормативного характеру, так і індивідуального) у формі постанов. У разі необхідності сумісного нормативного акта, наприклад, із центральним органом виконавчої влади, який видає нормативні акти у формі наказів, складно обрати форму сумісного управлінського акта. Тож процедурні питання прийняття спільних нормативних актів слід також урегулювати у відповідному законі або кодексі.

Висновки. Вибір і використання способу вираження правових форм управлінських дій обумовлюються юридичними властивостями форми управління. У сфері управління публічними фінансами основним способом є нормотворча діяльність, у результаті якої з'являється нормативний акт управління, що становить офіційний документ.

У нашій державі поняття нормативного акта управління та індивідуального (адміністративного) акта на законодавчому рівні не врегульовано.

Під *нормативним актом управління публічними фінансами* слід розуміти офіційний письмовий документ, який прийнято суб'єктом управління публічними фінансами у результаті нормотворення, який спрямовано на врегулювання процесу планомірного утворення, розподілу та використання публічних грошових фондів, який містить норми права, має неперсоніфікований характер і розрахований на неодноразове застосування.

Під *індивідуальним (адміністративним) актом* варто розуміти документ суб'єкта управління публічними фінансами, яким встановлюється в односторонньому порядку індивідуалізоване правило поведінки, породжуються певні правові наслідки, який спрямовано на врегулювання фінансових відносин і має обов'язковий характер для суб'єктів цих відносин.

Нагальною проблемою прийняття державно-владних рішень є недоліки правового встановлення процесуального порядку здійснення конкретних управлінських дій. Передбачити всі проблемні ситуації в законодавчих актах неможливо. Неврегульованість адміністративних процедур досить відчутно виявляється у практиці взаємодії суб'єктів управління і під час прийняття спільного нормативного акта. А вдосконалення адміністративних процедур та чітке врегулювання припустимих форм управління для вирішення того чи іншого завдання управління публічними фінансами шляхом прийняття Адміністративно-процедурного кодексу України або закону про адміністративну процедуру спрямоване на реалізацію конституційного положення (частина друга ст. 19) та закону про нормативно-правові акти і забезпечить реалізацію нормотворення. Це регламентуватиме дії посадових осіб і забезпечить права і свободи людини і громадянина. Закріплення на законодавчому рівні базових принципів і правил прийняття нормативних управлінських актів сприятиме

правовій визначеності і наданню гарантії дотримання прав громадян і юридичних осіб у разі, коли суб'єкти управління публічними фінансами визначають їхні права та обов'язки.

Способи вдосконалення правового регулювання процесу планомірного утворення, розподілу та використання публічних грошових фондів:

1) прийняття Адміністративно-процедурного кодексу України або закону про адміністративну процедуру та закону про нормативно-правові акти сприятиме створенню єдиного простору адміністративно-правового регулювання управління публічними фінансами;

2) комплексне врегулювання координаційних відносин у системі суб'єктів, що управляють публічними фінансами, на рівні окремого закону або кодексу. Це стало можливим через те, що більшість виконуваних дій суб'єктів мають однакову спрямованість і функціональне призначення – забезпечити ефективну реалізацію державної фінансової політики;

3) законодавче визначення характерних рис нормативних та ненормативних управлінських актів;

4) удосконалення управлінських нормативних актів слід розглядати у двох площинах, які характеризують: а) процеси реформування публічного управління; б) процеси європейської інтеграції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Sabino Cassese. New paths for administrative law: A manifesto [Електронний ресурс] / Sabino Cassese. – Режим доступу: <http://icon.oxfordjournals.org/content/10/3/603.full>.
2. Загороднюк С. В. Публічне управління: проблеми теорії і практики [Електронний ресурс] / С. В. Загороднюк, В. М. Купрійчук // Аналітика і влада. – 2012. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua.
3. Дмитриев Ю. А. Административное право : учебник / Ю. А. Дмитриев, А. А. Евтеева, С. М. Петров. – М. : Эксмо, 2005. – 1008 с.
4. Бахрах Д. Н. Формы и методы деятельности государственной администрации : учеб. пособие / Д. Н. Бахрах, С. Д. Хазанов. – Екатеринбург, 1999. – 422 с.
5. Административное право : учебник / Д. Н. Бахрах, Б. В. Россинский, Ю. Н. Стариков. – 3-е изд., пересм. и доп. – М. : Норма, 2007. – 816 с.
6. Пришва Н. Ю. Публічні доходи: поняття та особливості правового регулювання : монографія / Н. Ю. Пришва. – К. : КНТ, 2008. – 200 с.
7. Клімова С. М. Суб'єкти реалізації державної фінансової політики / С. М. Клімова // Статистика України : наук.-інформ. журн. – 2010. – № 1. – С. 98–103.
8. Проект Адміністративно-процедурного кодексу України № 11472 від 03.12.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=44893.

9. Плахотнюк Н. Г. Адміністративні акти органів державного управління: проблемні питання правового регулювання [Електронний ресурс] / Н. Г. Плахотнюк // Актуал. пробл. держ. упр. – 2008. – № 2. – С. 394–400. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2008_2_53.
10. Ященко Т. В. Правова природа адміністративних актів [Електронний ресурс] / Т. В. Ященко // Адм. право і процес. – 2016. – № 1. – Режим доступу: <http://aplaw.knu.ua/index.php/holovna/item/536-pravova-priroda-administrativnih-aktiv>.
11. Административное право и процесс : полный курс / Ю. А. Тихомиров. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Изд. Тихомирова М. Ю., 2005. – 697 с.
12. Kodeks postępowania administracyjnego : Ustawa z dnia 14.06.1960 r. // Dz. U. z 1960 r. Nr 30, poz. 168, tekst jednolity Dz. U. z 2016 r. poz. 23.
13. Клімова С. М. Інструментальна концепція законодавства про публічні фінанси / С. М. Клімова // Підприємництво, госп-во і право. – 2016. – № 8 (246). – С. 110–114.
14. Постанова Харківського апеляційного адміністративного суду від 09.06.2015 № 44877818 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/44877818>.
15. Постанова Донецького апеляційного адміністративного суду від 31.05.2016 № 58040665 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/58040665>.
16. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс] : Закон України від 23.09.1999 № 1105-XIV. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>.
17. Клімова С. М. Використання досвіду Норвегії при реформуванні фондів, що управляють публічними фінансами в Україні [Електронний ресурс] / С. М. Клімова // Порівняльно-аналітичне право : електрон. наук. фах. вид. – 2015. – № 5. – С. 193–196. – Режим доступу: <http://www.pap.in.ua/index.php/arhiv-vidannja/58>.

REFERENCES

1. Sabino Cassese. New paths for administrative law: A manifesto. Retrieved from: <http://icon.oxfordjournals.org/content/10/3/603.full>
2. Zahorodniuk S. V., Kupriichuk V. M. (2012) Publichne upravlinnia: problemy teorii i praktyky. Analityka i vlada.
3. Dmitriev Ju. A., Evteeva A. A., Petrov S. M. (2005) Administrativnoe pravo [Administrative law] M. Izd-vo Jeksmo. 1008 p.
4. Bahrah D. N. (1999) Formy i metody dejatel'nosti gosudarstvennoj administracii. Ekaterinburg. 422 p.
5. Bahrah D. N., Rossinskij B. V., Starilov Ju. N. (2007) Administrativnoe pravo. 3-e izd., peresmotr, i dop. M. Norma. 816 p.
6. Pryshva N. Iu. (2008) Publichni dokhody: poniattia ta osoblyvosti pravovoho rehuliuвання. K. KNT.

7. Klimova S. M. (2010) Subiekty realizatsii derzhavnoi finansovoi polityky. Naukovo – informatsiinyi zhurnal «Statystyka Ukrainy». № 1. 98 – 103.
8. Proekt Administratyvno-protsedurnoho kodeksu Ukrainy № 11472 vid 03.12.2012. Retrieved from: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=44893
9. Plakhotniuk N. H. (2008) Administratyvni akty orhaniv derzhavnoho upravlinnia: problemni pytannia pravovoho rehuliuвання. Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia. № 2. 394 – 400. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2008_2_53
10. Yashchenko T. V. (2016) Pravova pryroda administratyvnykh aktiv. Administratyvne pravo i protses. 1. Retrieved from: <http://applaw.knu.ua/index.php/holovna/item/536-pravova-priroda-administrativnih-aktiv>
11. Tihomirov Ju. A. (2005) Administrativnoe pravo i process. 2-e izd., dop. i pererab. M. Izd. Tihomirova M. Ju. 697 p.
12. Kodeks postępowania administracyjnego: Ustawa z dnia 14.06.1960 r. Dz. U. z 1960 r. Nr 30, poz. 168, tekst jednolity Dz. U. z 2016 r. poz. 23.
13. Klimova S. M. (2016) Instrumentalna kontseptsiiia zakonodavstva pro publichni finansy. Pidpryiemnytstvo, gospodarstvo i pravo. № 8 (246). 110 – 114.
14. Postanova Kharkivskoho apeliatsiinoho administratyvnoho sudu vid 09.06.2015 № 44877818. Retrieved from: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/44877818>
15. Postanova Donetskoho apeliatsiinoho administratyvnoho sudu vid 31.05.2016 № 58040665. Retrieved from: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/58040665>
16. Pro zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia: Zakon Ukrainy vid 23.09.1999 № 1105-XIV Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>
17. Klimova S. M. (2015) Vykorystannia dosvidu Norvehii pry reformuvanni fondiv, shcho upravliaiut publichnymy finansamy v Ukraini. Elektronne naukove fakhove vydanni «Porivnialno-analitychne pravo». № 5. 193 – 196. Retrieved from: <http://www.pap.in.ua/index.php/arhiv-vidannja/58>

Стаття надійшла до редакції 03.10.2016.

С. Н. КЛИМОВА

кандидат наук по государственному управлению, доцент, доцент кафедры права и европейской интеграции Харьковского регионального института государственного управления Национальной академии государственного управления при Президенте Украины

ПРОБЛЕМЫ ИЗДАНИЯ НОРМАТИВНЫХ АКТОВ УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ПУБЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ

Раскрыто содержание нормативных актов управления в сфере публичных финансов, их отличительные признаки от индивидуальных (административных) актов

управления. Определены актуальные проблемы издания нормативных управленческих актов в финансовой сфере.

Ключевые слова: акты управления, нормативные акты управления, индивидуальные акты управления, публичные финансы.

S. M. KLIMOVA

PhD in Public Administration, Associate Professor, Associate Professor of Law and European Integration Department of KRI NAPA, Doctoral student of Administrative Law and Administrative Activity Department, Yaroslav Mudryi National Law University

ISSUES OF PUBLISHING LEGAL REGULATIONS OF ADMINISTRATION IN PUBLIC FINANCE

Problem setting. Analysis of public finance administration in Ukraine can reveal the following problems of adopting administration regulations: 1) legal framework governing public finance administration in Ukraine is not structured nowadays, common space of administrative and legal regulation of public finance administration has not been created; 2) the rules establishing appropriate procedures and ensuring the correlation between finance administration authorities need improvement; 3) the concepts and characteristics of regulatory administrative acts have not been set in legislation; 4) the concepts of individual (administrative) Act have not been regulated at the legislative level.

Recent research and publications analysis. Some aspects of the adoption of legal regulations in the public finance administration have been studied in the works of such professionals as V. Averyanov, V. Bakumenko, D. Bakhrakh, Yu. Bytyak, G. Breban, V. Garashchuk, S. Zahorodniuk, J. Ziller, I. Koliushko, V. Kolpakov, N. Plakhotnyuk, T. Yaschenko and others.

Paper objective. Legal relations associated with adoption of legal regulations

Paper main body. Public finances play an important role throughout its history. Important issues of public finance administration are regulated by constitutions and laws. Moreover administrative acts play an important role in the budget, tax, banking and other sectors, as they are a form of administration, able to respond adequately to the changes taking place in modern society, and reflect the needs of social development. The primary character in respect to administrative acts in the financial sector belongs to regulations (mixed form of the act is accepted). As public finance administration is presented by a complex system of government, which are in various bonds and relationships, perform different functions of the state through daily management activities, we can identify two main problems in the adoption of legal regulations.

The first lies in coordinating relations. The complexity of the subject system affects the fact that such relationships arise both vertically and horizontally.

The second problem arises as a result of the adoption of common legal regulations by several entities that administrate public finances.

Conclusions of the research. The selection and use of method of expressing legal forms of administrative actions is stipulated by legal characteristics of forms of government. In the area of public finance administration the main way is rule-making activity which results in appearance of administration legal regulation, that becomes an official document.

In our country the concept of administrative legal regulation and individual (administrative) regulation has not been resolved at the legislative level.

The legal regulation of the public finance administration should be understood as the official written document that is adopted by the subject of public finance administration as a result of rule-making, which is aimed at resolving the process of planned formation, distribution and use of public money funds, which includes the rules of law, has non-personal nature and is designed for repeated use.

The individual (administrative) act should be understood as the documents of the subject of public finance administration by which individualized behavior is set unilaterally, some legal implications are generated, and which is aimed at settling financial relations and is binding for the subjects of these relations.

The urgent issue of adopting state-authoritative decisions is lack of legal establishment of procedure for carrying out specific administration actions. It is impossible to provide for all problematic situations in the legislation. Unregulated administrative procedures are rather noticeably manifested in the practice of interaction between administration subjects and during the approval of common legal regulation. It is suggested to improve administrative procedures by the adoption of the Administrative Procedure Code of Ukraine or the law on administrative procedure and the law on normative legal acts. This will regulate the actions of officials and ensure the rights and freedoms of a person and a citizen. Consolidation of the basic principles and rules of the regulative administrative acts in legislation will contribute to legal certainty and guarantee the rights of citizens and legal persons in cases where the subjects of public finance administration define their rights and obligations.

The ways of improving the legal regulation of systematic formation, distribution and use of public money funds are:

- 1) adoption of Administrative Procedural Code of Ukraine (or the law on administrative procedure) and the law on legal regulations will contribute to creating a single space of administrative and legal regulation of public finance administration;
- 2) comprehensive settlement of coordinating relations in the system of subjects, administering public finances, at a level of separate law or code. It became possible because the majority of actions performed by subjects have the same focus and functionality – to ensure effective implementation of state financial policy;

3) legal definition of the characteristics of normative and non-normative legal regulations;

4) improvement of administrative legal regulations should be viewed in two dimensions that characterize a) processes of reforming public administration; b) processes of European integration.

Short Abstract for an article

Abstract. The content of legal regulations of administration in public finance, their distinctive features differing them from individual (administrative) acts has been defined. The urgent issues of publishing legal regulations in the financial sector have been identified.

Key words: acts of administration, legal regulations of administration, individual acts of administration, public finance.

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, вчитаний і підписаний усіма авторами (2 примірники у форматі А4);

– *електронний варіант статті* на магнітному носіїві (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 НЮУ 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 англomовний 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 офіційних сайтах Університету (nlu.edu.ua), збірника (econtlaw.nlu.edu.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 форматом 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 шрифтом Times New Roman, кегль 14, з міжрядковим інтервалом 1,5 з берегами: 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 (шрифт напівжирний), 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; e-mail автора, ORCID ID;
- 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);

- далі – *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: http://en.wikipedia.org/wiki/JEL_classification_codes;

- далі – текст статті (див. вимоги щодо структури статті);
- далі – список використаної літератури (див. вимоги до списку використаної літератури);
- далі – під заголовком **References** 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 бібліогра-

фічний опис джерел, написаних українською мовою, слід згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 27.01.2010 р. № 55 «Про впорядкування транслітерації українського алфавіту латиницею» (див. Приклади); в) бібліографічний опис джерел, написаних мовою, що використовує кириличний алфавіт, необхідно транслітерувати латинськими літерами.

Приклади транслітерації бібліографічного опису джерел, написаних українською мовою:

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.

Shevchenko L. S., Hrytsenko O. A., Kaminska T. M. (2014). Nematerialna ekonomika: upravlinnia formuvanniam i vykorestanniam intelektualnoho kapitaly. Kharkiv. Pravo.

2. 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.

Shevchenko L. S., Makukha S. M., Marchenko O. S. (2014). Yurydychna firma: poshuk modeli efektyvnoho menedzhmentu. Kharkiv. Pravo.

3. Шевченко Л. С. Конкурентна діагностика юридичної фірми: світова практика та її запровадження в Україні / Л. С. Шевченко // Екон. теорія та право. – 2016. – № 1 (24). – С. 76–86.

Shevchenko L. S. (2016) Konkurentna diahnostyka yurydychnoi firmy: svitova praktyka ta yii zaprovadzhennia v Ukraini. Ekonomichna teoriia ta pravo.1 (24)

4. Бенько Т. Що на часі в юридичному менеджменті? Світ vs. Україна [Електронний ресурс] / Т. Бенько, С. Новікова // Юрид. газ. – 2011. – 7 черв. (№ 23 (284)). – Режим доступу: <http://legmark.com.ua/ua/insights/publication/articles/article-06>.

Benko T., Novikova S. (2011). Shcho na chasi v yurydychnomu menedzhmenti? Svit vs. Ukraina. Yurydychna hazeta. 23 (284). Retrieved from: <http://legmark.com.ua/ua/insights/publication/articles/article-06>.

– далі – *відомості про автора (співавторів) російською мовою, якщо українська є мовою статті (українською мовою, якщо російська є мовою статті)*: прізвище, ім'я, по батькові (шрифт напівжирний), науковий ступінь, вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор (співавтори); місто, де розташована організація, 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);

– далі – *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 даному 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 Times New Roman, кегль 12, розріджений на 2 пункти, вирівнювання по центру). Використана література подається мовою оригіналу загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад, [1, с. 22], або [1], або [1; 5]).

При підготовці рукопису не слід користуватися для форматування тексту пробілами, табуляцією тощо; не слід використовувати у тексті колонтитули, ставити переноси вручну, 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 (співавтор) статті несе відповідальність за правильність і достовірність викладеного матеріалу, належність останнього йому особисто, точність викладених у роботі фактів (даних) та якість перекладу цитат з іношомовних джерел (за наявності).

**ЗРАЗОК АНОТАЦІЇ
ДО СТАТТІ АНГЛІЙСЬКОЮ МОВОЮ**

Розширена анотація
статті Петренка Віктора Миколайовича на тему: «Актуальні напрями державної політики у сфері боротьби з кіберзлочинністю»
(це речення подається українською мовою).

V. M. PETRENKO

Doctor of Sciences (Economics), professor, professor of the Economic Theory
Department of Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

An extended abstract of a paper on the subject of:

**ACTUAL DIRECTIONS OF STATE POLICY IN THE SPHERE
OF FIGHT AGAINST CYBERCRIME**

Problem setting. (Постановка проблеми) *English text.*

Recent research and publications analysis. (Аналіз останніх досліджень і публікацій) *English text.*

Paper objective. (Формулювання цілей) *English text.*

Paper main body. (Виклад основного матеріалу) *English text*

Conclusions of the research. (Висновки) *English text.*

Short Abstract for an article (Коротка 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 (nlu.edu.ua), збірника (econtlaw.nlu.edu.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

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 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:

V. M. PETRENKO

Doctor of Sciences (Economics), professor, professor of the Economic Theory
Department of Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

**ACTUAL DIRECTIONS OF STATE POLICY
IN THE SPHERE OF FIGHT AGAINST 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 (Коротка анотація до статті)

Abstract: (*переклад анотації до статті*).

Key words: (*переклад ключових слів*).

Підписано до друку з оригінал-макета 06.12.2016.
Формат 70×100 ¹/₁₆. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 22,3. Обл.-вид. арк. 15,6. Вид. № 1608.
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