

З М І С Т

Економіка

Алькема В. Г.	7
Бараннік В. О.	17
Бородач Ю. В.	26
Важинська В. В.	29
Варяниченко О. В.	34
Вишневецький О. С.	40
Галюліна А. Л.	45
Гапонюк О. І.	52
Гончаров В. М.	59
Гришина І. В.	65
Гурова В. О.	71
Денисенко І. А.	78
Димеденко І. В.	83
Дружиніна В. В.	89
Дугінець Г. В.	97
Жаворонкова Ю. В.	104
Жданко Є. С.	109
Загребельний В. С.	117
Зінченко Н. Н.	124
Зова В. А.	132
Калиниченко М. П.	142
Калошина Ю. О.	149
Каркачова А. В.	157
Клименкова О. В.	164
Кокорева О. В.	172
Кондратенко Н. О.	178
Корчевська Л. О.	184
Криворучко Н. В.	192
Кучер В. А.	197
Кучко-Бадіна В. А.	204
Ларичева А. В.	211
Литвинчук А. В.	216
Лук'яненко Н. Д.	222
Ляковець Г. М.	232
Мариніна С. В.	239
Мельник Т. М.	245
Мешко Н. П.	252
Мирошнишина Е. В.	258
Музиченко Г. Г.	266
Муромець Н. С.	271
Навроцька Н. А.	278
Небога Т. В.	286
Небрат В. Г.	294
Омельченко В. Я.	303
Орехова Т. В.	309
Паршиков О. М.	312
Перцев Ю. О.	314
Підгурська І. А.	321
Пікалова Г. А.	330
Подольський Р. Ю.	340
Попов А. В.	348
Прокошина А. Г.	353
Райко Г. А.	357
Свідрак О. В.	365
Северюкова С.	372
Семенов А. А.	376

Сердюк О.Ю., Миронова О.М., Гуменюк Н.В. Механізм забезпечення гідної праці на підприємствах України	384
Середа Л.О. Перспективні напрями удосконалення стратегії розвитку світової вугільної промисловості у контексті трансформації європейського енергетичного ринку	390
Соколов Д. Сучасні тенденції розвитку профспілкового руху в Україні	399
Сталінська О.В. Основні принципи та напрями управління нематеріальними активами	406
Стрельнікова Д.О. Класифікація вітчизняних кондитерських виробів	414
Тараненко І.В. Системний характер формування інноваційної конкурентоспроможності в контексті глобалізаційних процесів	422
Турбан Г.В. Розвиток міжнародної торгівлі та зростання протекціонізму	430
Уманець Т.В. Активізація розвитку малого підприємництва як ознака формування середнього класу	435
Устінюк Д.О. Оцінка впливу організаційних змін на тарифну політику ЖКГ	443
Федотов А.А., Федотова М.М. До питання про механізм функціонування інституційного середовища інноваційної діяльності	449
Філахтова Т.В. Концепція гідної праці як засіб забезпечення сталого розвитку країни	457
Хаджинов І.В., Власов В.А. Деякі теоретичні аспекти транскордонного співробітництва	463
Христова М. Баланси в обов'язковому страхуванні здоров'я	466
Цветошенко М.В. Позиціонування и диференціація в територіальному маркетингу	476
Чаусовська К.О. Формальне та неформальне в економіці	486
Чорноус О.І. Регіональні відмінності у функціонуванні автотранспортних систем	493
Шабурішвили Ш., Маїсурадзе Н. Просування експорту на ринок ЄС: досвід Грузії	505
Шамал Ахмед Кадер. Вплив глобальної економічної кризи на розвиток світового енергетичного ринку	509
Шилець О.С. Нові технології управління людськими ресурсами як інструмент ведення міжнародної конкурентної боротьби	514
Шира Н.О. Структуризація курсових співвідносин валютного ринку	523
Шульга В.Г. Концепція системного управління людським капіталом промислових підприємств України в умовах кризи	529
Яковенко О.О., Стрельченко Д.І. Єдина інформаційна платформа з питань соціально-трудових відносин	537
Яцкевич І.В. Вплив основних факторів на функціонування центру відповідальності в системі управління підприємств зв'язку	545
Право	
Антошкіна В.К., Клочко Г.В. Проблеми правового регулювання договору франчайзингу	549
Безгін К.С. Розробка Кодексу Законів «Про інноваційну діяльність» як фактор національної безпеки України	553
Белкін Л.М. Проблеми соціального забезпечення громадян України в умовах нестабільності законодавства	562
Бернатович К.В. Питання реформування органів державної виконавчої служби України	569
Бугрім О.В., Баканов В.А. Шляхи вдосконалення практики застосування технічних засобів фіксації порушень ПДР підрозділами ДАІ МВС України	576
Валітов С.С. Проблеми розгляду монопольного положення суб'єктів господарювання в судових рішеннях	582
Васильченко Н.В. Проблемні питання нормативного забезпечення трудового договору	590
Воротіна Н.В. Актуальні питання застосування відповідальності та заходів впливу за порушення бюджетного законодавства України	596
Грабелініков В.А., Юдін М.С. Напрямки реформування законодавства України у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху	604
Дергачов Є.В. Проблеми поняття та класифікація за кримінально-правовими ознаками організованих злочинних угруповань	609
Деревянко Б.В., Родіна В.В. До механізму страхування життя і здоров'я пасажирів при перевезеннях міським електричним транспортом	615
Єгоров С.В. Роль інформаційного забезпечення у діяльності ДАІ з профілактики дорожньо-транспортного травматизму	621
Хрисенко А.С. Поняття та правова природа акредитиву	627
Курта О.О. Роль і значення юридичної доктрини в механізмі правового регулювання діяльності органів внутрішніх справ України: теоретико-прикладні аспекти.	636
Курчин О.Г. Суб'єкти розміщення зовнішньої реклами	644
Лаврінченко О.В. Соціально-трудові відносини як основна критеріальна ознака й сфера реалізації галузевого принципу обмеження сфери правового регулювання відносинами найманої праці	652
Моїсєєв Ю.О. Товарний ф'ючерсний контракт: окремі питання теорії і практики	663
Мудрак І.В. Національні ментальні структури судових дебатів у кримінальному судочинстві	670
Пальчик В.О., Смирнов А.А. Доктринальні проблеми криміналізації незаконного поводження з холодною зброєю	673
Перекрестная О.О. Зловживання правом на подання позову в господарському процесі	683
Попова О.Б. Щодо строку, з закінченням якого вантаж може бути визнано втраченим	689
Романюк О.І., Колоцова Б.В. Загальнотеоретичні проблеми правового регулювання конкурентних відносин	694
Уралова Ю.П. Пенсійне забезпечення суддів в контексті реформування законодавства про судоустрій та статус суддів	702
Фролов Ю.М., Кирпичов О.А. Міжнародно-правові аспекти боротьби з морським піратством	708
Хачук К.Д. Щодо формування органами місцевого самоврядування комунального замовлення	714
Холмянський Я.Д., Ларіонова С.А. Сучасні напрямки розв'язання проблем організації дорожнього руху в Україні та підвищення його безпеки	721
Хромов О.І. Правове забезпечення регулярних пасажирських перевезень автобусним транспортом у разі збільшення пасажиропотоку	727
Щербачов В.В. Правове положення посадових осіб органів акціонерного товариства залежно від їх розміру	733
Ярчук В.С. Правовий інститут трудового договору й структурно-видова класифікація його норм: теоретичний та законотворчий аспекти	739
Наукове життя	
Шевченко В.П., Москардіні А.О., Кучко А.М., Черніченко Г.О., Орехова Т.В., Іванов С.М., Власова Т.В., Цванг В.А. Проблеми стійкості й вигоди від програми TEMPUS для Донецького національного університету	748
Альтернатива імпорту природного газу до України	753
Восьма міжнародна наукова конференція «Проблеми й перспективи розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва й ГУАМ»	757

Вестник Донецкого национального университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
ОСНОВАН В 1997 ГОДУ

Серия В. Экономика и право

№2/2010

СО Д Е Р Ж А Н И Е

Экономика

А л ь к е м а В . Г . Логистические образования как субъекты развития экономической безопасности	7
Б а р а н н и к В . А . Энергетическая безопасность государства: визуализация теоретико-методологических подходов к оценке уровня	17
Б о р о д а ч Ю . В . Влияние внутренних факторов на материальные потоки сборочного производства	26
В а ж и н с к а я В . В . О формировании и обосновании адекватного научного подхода к решению кризисных ситуаций в развитии экономической системы региона	29
В а р я н и ч е н к о Е . В . Усовершенствование методики расчетов коэффициента оборачиваемости товарно-материальных запасов	34
В и ш н е в с к и й А . С . Международные модели реализации социальной ориентации экономики: современное положение	40
Г а л и у л и н а А . Л . Развитие рынка капитала Украины в условиях глобализации	45
Г а п о н ю к О . И . Влияние глобализационных процессов на развитие рынка ссудного капитала	52
Г о н ч а р о в В . М . , К а л ю к Ю . В . Разработка комплексного критерия оценки конкурентоспособности предприятия	59
Г р и ш и н а И . В . Совершенствование системы мотивации на предприятии	65
Г у р о в а В . А . Система мониторинга управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятия	71
Д е н и с е н к о И . А . Современные подходы к управлению кадровой подсистемой предприятия	78
Д и м е д е н к о И . В . Методические подходы к диагностике финансового состояния в системе управления деятельностью предприятий туристического бизнеса	83
Д р у ж и н и н а В . В . Стратегия повышения занятости населения города	89
Д у г и н е ц А . В . Международный аутсорсинг как фактор глобализации национальных экономик	97
Ж а в о р о н к о в а Ю . В . Научно-методологические рекомендации относительно формирования финансовой стратегии предприятия	104
Ж д а н к о Е . С . Направления повышения эффективности деятельности городских предприятий сферы жизнеобеспечения	109
З а г р е б е л ь н ы й В . С . Технологическая конкурентоспособность экономики Украины на международном рынке и направления ее обеспечения	117
З и н ч е н к о Н . Н . , Г а в е н к о С . С . , Б р и г и д а В . С . Виртуальные технопарки – «фабрики мысли» инновационного прорыва Донецка 2025-го года	124
З о в а В . А . Эффективность управленческих операций работы железнодорожного транспорта как составляющая концепции контролинга	132
К а л и н и ч е н к о М . П . Научно-методические основы оценки рыночной ориентации промышленных предприятий	142
К а л о ш и н а Ю . В . , Ч у м а ч е н к о Е . В . Эмоциональный интеллект как основа повышения результатов труда	149
К а р к а ч е в а А . В . Правовое регулирование привлечения инвестиций в условиях специального режима инвестиционной деятельности на отдельных территориях	157
К л и м е н к о в а О . В . О совершенствовании развития человеческого капитала Украины в кризисной экономике	164
К о к о р е в а О . В . Миграционная политика в системе экономической безопасности национальной экономики	172
К о н д р а т е н к о Н . О . Общие тенденции в сфере ресурсосбережения в отраслях народного хозяйства Украины	178
К о р ч е в с к а я Л . А . , Ж о с а н А . В . Система направлений обеспечения экономической безопасности предприятия	184
К р и в о р у ч к о Н . В . Инновационное развитие во время финансово-экономического кризиса 2008-2010 годов: пример зарубежных стран	192
К у ч е р В . А . Промышленный маркетинг как инструментальный улучшения сбытовой политики предприятия	197
К у ч к о - Б а д и н а В . А . О возможных результатах реализации институциональных условий эффективного использования региональных ресурсов в Донецком регионе	204
Л а р и ч е в а А . В . Информационно-компьютерная система управления непрерывной профессиональной подготовкой	211
Л и т в и н ч у к А . В . Количественные оценки эффективности коммуникаций предприятия	216
Л у к ь я н ч е н к о Н . Д . , Х р о м о в М . И . Системный подход в вопросе исследования человеческого развития в Украине	222
Л я с к о в е ц А . Н . Анализ современных тенденций развития международных финансовых услуг	232
М а р и н и н а С . В . Мировой финансовый кризис и его влияние на экономику Украины	239
М е л ь н и к Т . Н . Институциональные факторы экономического развития: теория и практика	245
М е ш к о Н . П . Научно-теоретические основы исследования специализации в высокотехнологических отраслях	252
М и р о н и ш и н а Е . В . Стратегические приоритеты рыночной экспансии фармацевтических компаний в условиях экономического спада	258
М у з ы ч е н к о А . Г . Влияние глобального финансового кризиса на социально-экономическое развитие стран	266
М у р о м е ц Н . Е . Исследование структуры и показателей трудового потока	271
Н а в р о ц к а я Н . А . Конкурентоспособность украинской экономики в условиях глобализации	278
Н е б о г а Т . В . Роль государства в формировании инновационной инфраструктуры страны и повышении эффективности ее функционирования	286
Н е б р а т В . Г . Экономическая безопасность государства в условиях интеграционных процессах	294
О м е л ь ч е н к о В . Я . , К о з а р у к А . Я . Концепция функционально-логистического подхода к управлению затратами крупного многопрофильного промышленного предприятия	303
О р е х о в а Т . В . Модель формирования социального партнерства между университетами, работодателями и обществом в странах Европы	309
П а р ш и к о в А . М . Проблемы воздействия авиации на экологию	312
П е р ц е в Ю . О . Динамика глобальной конъюнктуры на рынке в современных условиях	314
П и д г у р с к а я И . А . Типология и организационные формы международных партнерских отношений	321
П и к а л о в а Г . А . Фактор справедливости в трудовом процессе	330
П о д о л ь с к и й Р . Ю . , С а е н к о О . А . Теоретические аспекты маркетинга образовательных услуг	340
П о п о в А . В . Моделирование устойчивости производства сельскохозяйственных культур в ЧСП «Рамус»	348

Прокошина А. Г. Миграционные процессы на территории Украины в конце XIX начала XX века	353
Райко Г. А., Игнатенко Г. А. Региональный мониторинг решения задач развития	357
Свидрак Е. В. Факторы повышения инвестиционной привлекательности регионов Украины	365
Северюкова С. Условия формирования человеческого капитала в домохозяйствах	372
Семенов А. А. Механизм расчетов по соглашениям фирменных слияний и поглощений	376
Сердюк О. Ю., Миронова Е. М., Гуменюк Н. В. Механизм обеспечения достойного труда на предприятиях Украины	384
Середида Л. О. Перспективные направления совершенствования стратегии развития мировой угольной промышленности в контексте трансформации европейского энергетического рынка	390
Соколов Д. Современные тенденции развития профсоюзного движения в Украине	399
Сталинская Е. В. Основные принципы и направления управления нематериальными активами	406
Стрельникова Д. А. Классификация отечественных кондитерских изделий	414
Тараненко И. В. Системный характер формирования инновационной конкурентоспособности в контексте глобализационных процессов	422
Турбан Г. В. Развитие международной торговли и рост протекционизма	430
Уманец Т. В. Активизация развития малого предпринимательства как признак формирования среднего класса	435
Устинов Д. О. Оценка влияния организационных изменений на тарифную политику ЖКХ	443
Федотов А. А., Федотова М. Н. К вопросу о механизме функционирования институциональной среды инновационной деятельности	449
Филактова Т. В. Концепция достойного труда как средство обеспечения устойчивого развития страны	457
Хаджинов И. В., Власов В. А. Некоторые теоретические вопросы трансграничного сотрудничества	463
Христова М. Балансы в обязательном страховании здоровья	466
Цветошченко М. В. Позиционирование и дифференциация в территориальном маркетинге	476
Чаусовская Е. А. Формальное и неформальное в экономике	486
Черноус О. И. Региональные отличия в функционировании автотранспортных систем	493
Шабуришвили Ш., Маисурадзе Н. Грузинский опыт стимулирования экспорта в странах Европейского Союза	505
Шамал Ахмед Кадер. Влияние глобального экономического кризиса на развитие мирового энергетического рынка	509
Шилец Е. С. Новые технологии управления человеческими ресурсами как инструмент ведения международной конкурентной борьбы	514
Шира Н. А. Структуризация курсовых соотношений валютного рынка	523
Шульга В. Г. Концепция системного управления человеческим капиталом промышленных предприятий Украины в условиях кризиса	529
Яковенко О. О., Стрельченко Д. И. Единая информационная платформа по вопросам социально-трудовых отношений	537
Яцкевич И. В. Влияние основных факторов на функционирование центров ответственности в системе управления предприятий связи	545
Право	
Антошкина В. К., Ключко Г. В. Проблемы правового регулирования договора франчайзинга	549
Безгин К. С. Разработка Кодекса Законов «Об инновационной деятельности» как фактор национальной безопасности Украины	553
Белкин Л. М. Проблемы социального обеспечения граждан Украины в условиях нестабильности законодательства	562
Бернатович К. В. Вопросы реформирования органов государственной исполнительной службы Украины	569
Бугрим О. В., Баканов В. А. Пути совершенствования практики применения технических средств фиксации нарушений ПДД подразделениями ГАИ МВД Украины	576
Валитов С. С. Проблемы рассмотрения монопольного положения субъектов хозяйствования в судебных решениях	582
Васильченко Н. В. Проблемные вопросы нормативного обеспечения трудового договора	590
Воротина Н. В. Актуальные вопросы применения ответственности и мер воздействия за нарушение бюджетного законодательства Украины	596
Грабельников В. А., Юдин М. С. Реформирование законодательства Украины в сфере обеспечения безопасности дорожного движения	604
Дергачев Е. В. Проблемы понятия и классификации по криминально-правовым признакам организованных группировок	609
Деревянко Б. В., Родина В. В. К механизму страхования жизни и здоровья пассажиров при перевозках городским электрическим транспортом	615
Егоров С. В. Роль информационного обеспечения в деятельности ГАИ по профилактике дорожно-транспортного травматизма	621
Крысенко А. Е. Понятие и правовая природа акредитива	627
Курта Е. А. Роль и значения юридической доктрины в механизме правового регулирования деятельности органов внутренних дел Украины: теоретико-прикладные аспекты	636
Курчин О. Г. Субъекты размещения наружной рекламы	644
Лавриненко О. В. Социально-трудовые отношения как основной критериальный признак и сфера реализации отраслевого принципа ограничения сферы правового регулирования отношениями наемного труда	652
Моисеев Ю. О. Товарный фьючерсный контракт: отдельные вопросы теории и практики	663
Мудрак И. В. Национальные ментальные структуры судебных дебатов в криминальном судопроизводстве	670
Смирнов А. А., Пальчик В. О. Доктринальные проблемы криминализации незаконного обращения с холодным оружием	673
Перекрестная О. О. Злоупотребление правом на подачу иску в хозяйственном процессе	683
Попова О. Б. О сроке, по окончании которого груз может быть определен как потерянный	689
Романюк Е. И., Колосова Б. В. Общетеоретические проблемы правового регулирования конкурентных отношений	694
Уралова Ю. П. Пенсионное обеспечение судей в контексте реформирования законодательства о судоустройстве и статусе судей	702
Фролов Ю. Н., Кирпичев О. А. Международно-правовые аспекты борьбы с морским пиратством	708
Хачук К. Д. О формировании органами местного самоуправления коммунального заказа	714
Холмянский Я. Д., Ларионова Е. А. Современные направления решения проблем организации дорожного движения в Украине и повышение его безопасности	721
Хромов А. И. Правовое обеспечение регулярных пассажирских перевозок автобусным транспортом в случае увеличения пассажиропотока	727
Щербак В. В. Правовое положение должностных лиц органов акционерного общества в зависимости от их размера	733
Ярчук В. С. Правовой институт трудового договора и структурно-видовая классификация его норм: теоретический и законотворческий аспекты	739
Научная жизнь	
Шевченко В. П., Москардини А. О., Кучко А. Н., Черниченко Г. А., Орехова Т. В., Иванов С. М., Власова Т. В., Цванг В. А. Проблемы стойкости и выгоды от программы TEMPUS для Донецкого национального университета	748
Альтернатива импорту природного газа в Украину	753
Восьмая международная научная конференция "Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ"	757

Bulletin of Donetsk National University

SCIENTIFIC JOURNAL

FOUNDED IN 1997

Series C. Economics and Law

№2/2010

CONTENTS

Economics

Alkema V. G. The logistical formations as subjects of economic security development	7
Barannik V. A. The state power security: visualization of the theoretical-methodological approaches to an estimation of a level	17
Borodach Y. V. Internal factors impact on material flows assembling	26
Vazhinskaya V. V. About formation and substantiation of an adequate scientific approach to the decision crisis situations in development of region economic system	29
Varyanichenko E. V. The improvement of inventory turnover ratio methodology	34
Vishnevskyy O. S. The international models of social orientation of economy realization: modern condition	40
Galiulina A. L. The development of Ukrainian capital market in globalization conditions	45
Gaponiuk O. The influence of the globalisation process on the development of loan capital market	52
Goncharov V. M., Kalyuk Y. V. The development of a comprehensive evaluation criterion of enterprises competitiveness	59
Gryshyna I. V. Improving the system of motivation at the enterprise	65
Gurova V. A. The management monitoring system of innovative investment activity of an enterprise	71
Denisenko I. A. The modern approaches to management of the enterprise personnel subsystem	78
Dimedenko I. V. Methodical approaches of the diagnosis of the financial situation in the management of the tourism business	83
Druzhinina V. V. The strategy of urban population employment increase	89
Duginets A. V. The international outsourcing as the factor of globalisation of national economies	97
Zhavoronkova U. V. Scientific-methodological recommendations concerning formation of the enterprise financial strategy	104
Zhdanko Ye. Directions of increase efficiency of activity city's enterprises of sphere the life-support	109
Zagrebelnyy V. S. The technological competitiveness of Ukrainian economy in the international market and support directions	117
Zinchenko N. N., Gavenko S. S., Brigida V. S. Virtual технопарки is «factories of idea» of innovative breach of Donetsk in 2025	124
Zova V. A. Efficiency of administrative operations of work of a railway transportation as a concept component of controlling	132
Kalinihenko M. P. The scientific-methodical bases of the market orientation estimation of industrial enterprises	142
Kaloshina Y. A., Chumachenko E. V. Emotional intelligence as the basis of increase of results of work	149
Karkacheva A. V. The legal regulation of attracting investment in the special regime of investment activity in certain regions	157
Klimenkova O. V. About improvement of the Ukrainian human capital development in crisis economy	164
Kokorieva O. The migratory policy in system of economic safety of national economy	172
Kondratenko N. O. The general tendencies in the sphere of resource economy in the branches of the economy in the Ukraine	178
Korchevska L., Zhosan A. The providing directions system of enterprise economic security	184
Krivorouchko N. V. Innovating development in the time of economic and finance crisis 2008-2010; the example of foreign countries	192
Kucher V. A. Industrial marketing as tool of improvement of sale policy enterprise	197
Kuchko-Badina V. About the possible results of realization of institutional terms of the effective use of regional resources in the Donetsk region	204
Laricheva A. V. The information computer control system of uninterrupted occupational training	211
Litvynchuk A. V. The quantitative estimations of the enterprise efficiency communications	216
Lukyanchenko N. D., Khromov M. I. The system approach in a question of human development research in Ukraine	222
Lyaskovets A. N. The analysis of development trends in international financial services	232
Marinina S. V. The world financial crisis and its influence on Ukrainian economy	239
Melnyk T. M. Intuition factors of economic development: the theory and practice	245
Meshko N. P. The scientific theoretical bases of specialization research in highly technological branches	252
Mironishina E. V. The strategic priorities of market expansion of pharmaceutical companies in the conditions of economic recession	258
Muzychenko A. G. Crisis impact on economic and social development countries	266
Muromets N. Investigation of structure and indexes of labour stream	271
Navrockaya N. A. The competitiveness of Ukrainian economy in globalization condition	278
Neboga T. V. The state's role in innovative infrastructure formation of the country and improving of its efficiency function	286
Nebrat V. H. Economic security of the state in the conditions of integration process	294
Omelchenko V., Kozaruk A. The concept of the functional and logistics approach to costs incurred by a big multiprofiled enterprise	303
Orekhova T. V. The model of social partnership formation between universities, employers and society in the countries of Europe	309
Parshikov A. M. The problems of aviation influence on ecology	312
Pertsev U. O. The global conjuncture dynamics in the market in modern conditions	314
Pidhurska I. The typology and organization forms of international partnering relationship	321
Pikalova G. A. The equity factor in the labour process	330
Podolsky R., Saenko O. Theoretical aspects of marketing of education services	340
Popov A. V. The stability modeling of agricultural cultures production of in PAE "RAMUS"	348
Prokoshina A. G. The migratory processes on territory of Ukraine in the end of 19 th beginning 20 th century	353
Rajko H. A., Ignatenko G. A. The regional monitoring of problem solving development	357
Svidrak E. V. Factors of increasing of investment attractiveness of regions of Ukraine	365

Sevryukova S. The formation conditions of human capital in households	372
Semenov A. A. Mechanism of payments on the agreements of firm's mergers and acquisitions	376
Serduk O., Mironova E., Gumenuk N. The mechanism of providing of terms of deserving labour on the enterprises of Ukraine	384
Sereda L. O. The perspective improvement directions of development strategy of world coal industry in a context of European power market transformation	390
Sokolov D. The modern trends of development of the trade union movement in Ukraine	399
Stalinska O. The basic principles and directions of non-material actives management	406
Strelnikova D. A. Classification of domestic confectionery products	414
Taranenko I. V. Systemic character of creating the innovative competitiveness at the context of globalization processes	422
Turban G. V. The international trade development and protectionism growth	430
Umanets T. V. The development activation of small enterprise as the sign of forming of middle class	435
Ustinov D. O. The estimation of organizational changes influence on the tariff policy of housing and communal services	443
Fedotov A. A., Fedotova M. N. To a question about functioning mechanism of innovation activity institutional environment	449
Filahtova T. V. The concept of worthy work as means of maintenance of a sustainable development of the country	457
Khadzhynov I. V., Vlasov V. A. Some theoretical issues of transborder cooperation	463
Hristova M. Balances in compulsory health insurance	466
Tsvetoshenko M. V. The positioning and differentiation in territorial marketing	476
Chausovskya E. A. The formal and informal in economy	486
Chornous O. I. Regional differences in functioning of motor transportation systems	493
Shaburishvili S., Maisuradze N. Georgian experience in promoting exporting to the EU market	505
Shamal Ahmed Kader. The influence of a global economic crisis on world power market development	509
Shilets O. S. New technologies of human resources management as the tool of conducting the international competitive struggle	514
Shyra N. O. Exchange interrelation structuring of the foreign exchange market	523
Shulga V. G. The system management concept by the human capital of the industrial enterprises of Ukraine in the crisis conditions	529
Yakovenko O. O., Strelnichenko D. I. The Uniform information platform by questions of social-labor relations	537
Yatskevich I. V. The influence of basic factors on the responsibility centers operation in the control system of telecommunication enterprises	545
Law	
Antoshkina V. K., Klochko G. V. The problems of the legal regulation of franchising agreement	549
Bezgin K. S. Development of the Code of Laws "About innovation activity" as a factor in the national security of Ukraine	553
Belkin L. M. The social maintenance problem of Ukrainian citizens in the legislation instability conditions	562
Bernantovich K. V. The questions of Ukrainian state executive service reformation	569
Bugrim O. V., Bakanov V. A. Ways of practice application improvement of register means of traffic regulations by divisions of traffic police of MIA of Ukraine	576
Valitov S. S. The consideration problems of the economic entities monopoly position in judicial decisions	582
Vasilchenko N. V. The problem questions of regulatory security of labour contract	590
Vorotina N. V. The urgent questions of application of the responsibility and influence measures for the budget legislation infringement of Ukraine	596
Grabelnikov V. A., Yudin M. S. Reform legislation of Ukraine in the field of road safety	604
Dergachov E. V. The problems of conception and criminal and legal classification of organized criminal groups	609
Derevyanko B. V., Rodina V. V. To the life insurance mechanism and passengers health at transportations by city electric transport	615
Egorov S. V. The role of the informative providing is probed in activity of GAI on the prophylaxis of road traffic traumatism	621
Krisenko A. E. The concept and legal nature of letter of credit	627
Kurta O. O. Role and Values of the Legal Doctrine in the Mechanism of Legal Regulation of Activity of Law-enforcement Bodies of Ukraine: Teoretiko-Applied Aspects	636
Kurchin O. G. Subjects of placing of the outdoor advertising	644
Lavrinenko O. V. Sociolabor relations as the basic criterional sign and sphere of realisation of a branch principle of restriction of sphere of legal regulation by wage labour relations	652
Moiseev Ya. O. The commodity futures contract: individual questions theory and practice	663
Mudrak I. V. The national mental structures of judicial debate in criminal legal proceedings	670
Smirnov A. A., Palchyk V. O. The doctrinal problem of criminalization of the illegal handling with a cold arms	673
Perkrestnaya O. O. Abusing by the right on supplying the claim in commercial procedure	683
Popova O. B. About term, on which ending the cargo can be determined as lost	689
Romaniuk E. I., Kolosova B. V. The legal regulation general-theoretical problems of competition relations	694
Uralova U. P. The pensionary provision of judges in the context of the legislation reforming about juridical system and the judges status	702
Frolov U. M., Kirpichev O. A. The world legal aspects of marine piracy struggle	708
Khachuk K. D. About forming of local self-government of communal order organs	714
Kholmyanskij Ya. D., Larionova E. A. The modern trends solution of problems road traffic organization in Ukraine and increasing of its security	721
Khromov A. I. Legal provision of regular passenger bus transport in case of increase in passenger traffic	727
Scherbakov V. V. The legal status of the officials of joint-stock company bodies depending on their size	733
Jarchuk V. S. Legal institute of the labour contract and structurally-specific classification of its norms: theoretical and legislative aspects	739
Scientific life	
Shevchenko V. P., Moscardini A. O., Kuchko A. N., Chernichenko G. A., Orekhova T. V., Ivanov S. N., Vlasova V. T., Tsvang V. A. Issues of sustainability and benefits of the TEMPUS programme to Donetsk National University	748
Alternative for import of natural gas to Ukraine	753
The eighth international scientific conference "Problems and prospects of development of cooperation between the countries of Southeast Europe within the Black Sea economic cooperation and GUAM"	757

УДК 338.45:622.333

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ У КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ

Серета Л.О., аспірант кафедри «Міжнародна економіка» ДонНУ провідний економіст ДП «Селидіввугілля»

Постановка проблеми. Глобалізація світової економіки примушує країни-члени Організації економічної співробітництва і розвитку шукати надійні схеми енергозабезпечення. Це знаходить своє відображення у розробці перспективних напрямків удосконалення стратегії розвитку світової вугільної промисловості в контексті трансформації європейського енергетичного ринку, здатної забезпечити вирішення головних проблем галузі та послабити дію негативних внутрішніх та зовнішніх факторів. З набуттям більшості країн світу статусу країни з ринковою економікою для розвитку національного паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) велике значення набуває вивчення і використання досвіду країн-членів Міжнародного енергетичного агентства.

Важливою закономірністю розвитку європейського енергетичного ринку стало безперервне та швидке зростання виробництва та споживання енергії, в першу чергу, за рахунок енергоресурсів органічного походження – нафти, природного газу та вугілля. Незважаючи на щорічне зростання обсягів інвестицій в науково-дослідницькі розробки щодо використання поновлюваних джерел енергії, ймовірно, що протягом наступних десятиріч світовий попит на енергію буде задовольнятися переважно за рахунок традиційних джерел. Звичайно, структура споживання енергії залежатиме від технологічного вдосконалення промислового виробництва, проте сам попит, за оцінками міжнародних організацій, нестримно зростатиме, і вже за 20 років може подвоїтися [8]. Враховуючи тісний взаємозв'язок між обсягами енергоспоживання та рівнем економічного та соціального розвитку, можна стверджувати, що зростання світового споживання відбуватиметься, у першу чергу, за рахунок країн з перехідною економікою, водночас, найбільшими споживачами енергії залишатимуться індустріально розвинені країни.

Актуальність розробки перспективних напрямків удосконалення стратегії розвитку світової вугільної промисловості обумовлена його надзвичайно важливою роллю на європейському енергетичному ринку, у світовому ПЕК, особливо в умовах трансформаційних процесів, головним чином пов'язаних з лібералізацією функціонування вугільної галузі.

Актуальність обраної теми дослідження також підтверджується ще тим, що сьогодні світова вугільна промисловість є однією з найбільш важливих складових енергетичної безпеки, а вугілля, як енергоресурс виступає найвагомим і найнадійнішим джерелом енергії на Землі. Значні запаси сировини забезпечують тривалу перспективу її роботи, обґрунтовують і відповідну пріоритетність загальнодержавної політики щодо цієї галузі. Авжеж, від її стабільності залежать робота багатьох суміжних, спільних галузей, а саме електроенергетики та металургії, комунальників і побутовців, та інших.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми розвитку світового ринку вугілля, як і енергетичного ринку в цілому, не можуть бути вирішені без супроводу багатьох фундаментальних і прикладних галузевих досліджень з інноваційною спрямованістю.

Перспективам функціонування і розвитку світової вугільної промисловості, зокрема в умовах лібералізації функціонування вугільної галузі, які привертають значну увагу відомих українських і зарубіжних науковців, політиків і економістів-практиків, присвячено велику кількість наукових праці, в яких висвітлюються різноманітні погляди на існуючі проблеми, напрямки їх вирішення, практичні аспекти функціонування ПЕК, а також оцінка стану галузі, як однієї з провідних галузей європейського енергетичного ринку, і пропозиції з її удосконалення.

А саме, це такі вчені, як: Амоша О.І., Білецький В.С., Білопольський Н.Г., Вареник Є.А., Грядущій Б.А., Єрмолов С., Івашин В.М., Козловський Є.А., Макогон Ю.В., Рифкін Д., Стариков А.П., Тіппі Б., Тополь В.С., Економідес М. та інші.

Результати наукових досліджень та господарська світова практика переконують у нагальності їх вирішення і ще раз підтверджують актуальність обраної теми дослідження. Але при цьому залишається значна кількість питань, на які поки що не знайдено повну та аргументовану відповідь і які потребують подальшого глибокого вивчення.

Виділення невирішеної проблеми. В умовах трансформації європейського енергетичного ринку, найважливішою проблемою, яка здавна хвилює світову спільноту та часто відіграє вирішальну роль у світових відносинах є створення регіональних та субрегіональних енергетичних ринків, яка стоїть на порядку денному в багатьох країнах світу. Рішення цієї задачі вимагає значного обсягу інвестицій та складної роботи з гармонізації національної регулятивної бази. У даному випадку мова йде про створення ефективного загального енергетичного простору, заснованого на ринкових принципах.

У нинішній час взаємна торгівля, інвестиції і взагалі світова вугільна промисловість знаходяться на низькому рівні, зокрема, через нестачу інвестиційних ресурсів й дефіциту коштів на поточну діяльність вуглевидобувних підприємств їх сьогоденний стан є критичним.

Розуміючи особливу вагомість вугільної галузі, яка тісно пов'язана з напрямками, темпами і результативністю здійснюваних на європейському енергетичному ринку сучасних соціально-економічних перетворень, необхідно більш серйозно замислитись над питанням створення перспективних напрямків удосконалення стратегії розвитку світової вугільної промисловості, з боку розробки і застосування її в умовах послідовного становлення ринкової системи господарювання, при збереженні за державою ряду важливих регулюючих функцій. При цьому слід зазначити, що вибір стратегії її розвитку залежить від місця, яке відводиться вугіллю у перспективному паливно-енергетичному балансі та від конкретних характеристик останнього.

Мета наукової статті. У сучасних умовах розвитку світової економіки, в період бурного розвитку ринкових відносин, загостреної конкурентної боротьби різко зростає роль світового ринку вугілля. А ефективність його функціонування й управління виступає вирішальним фактором стабільної роботи вуглевидобувних компаній, необхідною умовою їх існування.

У зв'язку з підвищенням складності стану галузі, зростаючою потребою підвищення ефективності функціонування галузі, у статті поставлено мету визначитись з перспективними напрямками удосконалення стратегії розвитку світової вугільної промисловості у контексті трансформації європейського енергетичного ринку, для можливого підвищення рівня світової вугільної промисловості.

Результати дослідження. У контексті трансформаційних процесів на європейському енергетичному ринку світова вугільна промисловість є однією з головних його складових та світового ПЕК в цілому. Вона належить до числа найбільш старих базових галузей енергетики, яка важко піддається викорінюванню стійкими консервативними методами.

Вугілля, як енергоресурс виступає найвагомим і найнадійнішим джерелом енергії на Землі. Значні запаси сировини забезпечують тривалу перспективу її роботи, обґрунтовують і відповідну пріоритетність загальнодержавної політики щодо цієї галузі. Авжеж, від її стабільності залежать робота багатьох суміжних, спільних галузей, а саме електроенергетики та металургії, комунальників і побутовців та інших.

У цій статті значне місце приділено удосконаленню системи функціонування світової вугільної промисловості, через забезпечення стабільною стратегією розвитку світової вугільної промисловості, у контексті трансформації європейського енергетичного ринку, яка виступає однією з найбільш важливих сучасних задач світового масштабу і кожної вуглевидобувної країни окремо та рішення якої має засновуватися на техніко-технологічному оновленні виробничої бази підприємств за рахунок широкомасштабного використання прогресу. Актуальність і першочергова необхідність здійснення заданих процесів підсилюється наявністю паливно-сировинних обмежень.

За даними Світового вугільного інституту, який виступає некомерційною, неурядовою асоціацією споживачів її виробників вугілля шести континентів, на долю вугілля припадає 90% енергетичного потенціалу всіх придатних для розробки корисних копалин органічного походження. За оцінками експертів, при нинішніх обсягах споживання енергії підтверджених світових запасів нафти вистачить лише на 40 років, запасів природного газу – на 70 років, у порівнянні з запасами вугілля, коли у США його вистачить на 1000 років, в Росії – на 700 років, в Україні – на 300 років. У перерахунку на умовне водневе паливо запаси вугілля лише в Кузбасі перевищують світові запаси нафти в 7 раз, а коксівного вугілля вистачить на дванадцять століть. У зв'язку з цим стратегічний вектор розвитку енергетики США, Австралії, Китаю, Великої Британії, Росії, України та інших країн спрямований на збільшення вуглевидобутку [3, с. 12].

Водночас система світових господарських зв'язків висуває високі вимоги до якості вугільної продукції. Тому для забезпечення високої конкурентоспроможності необхідне принципове покращення якості видобутку, а також переробки, збагачення вугілля.

Вугільна промисловість, як й інші основні галузі світової енергетики, газова, нафтова, у порівнянні з іншими галузями, характеризується високою капіталоємністю, надзвичайно складним станом розвитку та функціонування в більшості вуглевидобувних країнах світу, що багато у чому визначає напрямки підвищення їх ефективності і розробки стратегії розвитку світової вугільної промисловості. Особливо актуально це для європейського енергетичного ринку сьогодні, у ситуації, коли одночасно зростають і потреба в енергоресурсах, і світові ціни на них.

Реформування світової економіки, створення нового механізму господарювання суттєво змінюють організацію та методи функціонування енергетичних ринків вугілля, нафти і газу. Зміни в економічному середовищі, глобалізація та підвищення конкурентної напруженості відчутно впливають на виробничу, фінансову діяльність промислових підприємств.

Разом з тим ситуація на вугільному ринку залишається унікальною. На відміну від Євросоюзу, Північної та Південної Америки, Південно-Східної Азії та інших макрорегіонів, які прагнуть до створення загальних енергетичних ринків подібна єдина

система, побудована, справді, на адміністративних відносинах, вже існувала у СРСР. Від нього країни СНД успадкували як єдині технічні стандарти, так і розвинуті трансграничні потужності з передачі електроенергії.

На початку 90-х років ХХ століття зі значним переворотом у світовій вугільній промисловості, відбувся розпад СРСР, який призвів до того, що значна частина раніше створеної вугільної бази опинилася в Україні, на долю, якої у 1990 році припадало 23,7%, Росії – 55,7% та Казахстані – 18,8% загальносоюзного видобутку вугілля. Росія отримала 271 з 574 вуглевидобувних підприємств колишнього СРСР. В європейській частині країни залишилось 82 з 333 [2, с. 67]. Майже повністю було втрачено потужну базу високоякісного вугілля Донбасу і Караганди, увійшов до Казахстану унікальний за світовими мірками Екібастузький вугільний басейн. Росія залишилась без багатьох заводів гірничого машинобудування.

Все це призвело до падіння ролі вугілля у світовому паливно-енергетичному балансі, та як наслідок і скорочення обсягів видобутку вугілля у світі. Появилися ознаки деградації галузі. Продуктивність праці шахтарів втратила попередні темпи росту, а потім взагалі стала спадати. Безперервно знижувалась фондовіддача і зростала потреба галузі у капіталовкладеннях, джерела яких, все більше звужувались. Майже половина шахт відчула гостру потребу в реконструкції, але коштів не вистачало, й основні фонди галузі зношувались морально і фізично. За останні два десятиліття не було створено жодної принципово нової технології проведення видобувних робіт. Професія шахтаря втратила престижність у молоді, і галузь відчула гостру потребу у робочих кадрах.

Складний стан галузі обумовлює необхідність розробки перспективних напрямків удосконалення стратегії розвитку світової вугільної промисловості у контексті трансформації європейського енергетичного ринку, яка розкривається через створення альтернативної стратегії розвитку галузі. Але у світі існує безліч ефективних альтернативних стратегій розвитку і визначитись з окремою світовою стратегією, притаманною для всіх країн світу в одній неможливо. В результаті формування, можливо отримати лише комбінований варіант комплексної стратегії, що містить певні розділи, пункти, кожен з яких підходить для окремих груп країн світу, з власними умовами видобутку, фінансовими можливостями розвитку, проведення розробок, прийнятою та вже впровадженою, сталою енергетичною програмою функціонування і розвитку країни.

На нашу думку, основною задачею розробки короткострокової світової стратегії, зокрема, української, має бути просте виживання галузі. Що ж стосовно середньострокової стратегії розвитку, то головною метою, очевидно є вихід галузі з глибокої кризи, яка затягнулася; побудування системи господарювання, яка забезпечить конкурентноздатне функціонування вугільних підприємств в умовах розвинутого енергетичного ринку.

Вивчення та використання досвіду різних вуглевидобувних країн світу, надає можливість обрати окремі напрямки, які найбільш підходять до певної країни, і розробити комплексну стратегію розвитку світової вугільної промисловості в контексті трансформації європейського енергетичного ринку, з можливим, і до того ж, бажаним застосуванням до української практики, окремих напрямків альтернативної комплексної стратегії, наведених нижче.

По-перше, це стратегія пошуку, розвідки і промислового освоєння нових вугільних родовищ. Ця стратегія робить головну ставку на відкриття та освоєння нових родовищ і потребує першочергового інвестування на освоєння нових родовищ і потребує першочергового інвестування геологопошукових робіт. Вона ефективна для дефіцитних видів мінеральної сировини і у тих випадках, коли є підстави припускати

наявність в надрах ще невідомих високоефективних родовищ, зокрема родовищ вугілля. Ситуація з забезпеченістю в Україні запасами вугілля прямо протилежна: вже виявленими ресурсами країна повністю забезпечена, а виявлення у промислово освоєних регіонах малоімовірно.

По-друге, стратегія простої підтримки й максимального використання раніше створеного потенціалу потужностей. Така стратегія підходить при відсутності росту потреби в даній мінеральній сировині. Вона дає певний ефект за рахунок більш повного використання наявного потенціалу. Однак цей ефект не може бути достатньо великим, оскільки, гірничогеологічні умови видобутку на діючих підприємствах ускладнюються за ступенем поглиблення гірничих робіт. Відповідно зростають експлуатаційні витрати, і перш за все ті, які не забезпечували ринкову конкурентоспроможність шахт. Таким чином, притаманна даній стратегії на перший погляд низька капіталоємність багато у чому є уявною.

По-третє, стратегія широкомасштабного нового шахтного будівництва при збереженні раніше введеного шахтного фонду. Це найконсервативніша, але тривалий час домінуюча у гірничих галузях стратегія. Саме вона призвела до бідного стану більшу частину підприємств вугільної промисловості, зокрема України. Схожа ситуація відбувалася і на вугільних підприємствах Росії. Дотримання її в майбутньому було б доволі неефективним у зв'язку з високою капіталоємністю, погіршенням гірничо-геологічних умов, які все ускладнюються та нічим не компенсуються, моральним старінням технологій на діючих шахтах, які постійно несуть витрати на крупні капіталовкладення на будівництво нових підприємств, у малоосвоєних освоєних районах.

По-четверте, стратегія технологічного переоснащення діючих підприємств галузі. Ця стратегія базується на ідеї широкомасштабної реконструкції, модернізації діючого шахтного фонду і виведення усіх підприємств на сучасний науково-технічний рівень. Немає сумнівів, що глобальне технічне переоснащення дає справжній ефект, воно неминуче і вкрай необхідне. Але найближчим часом це навряд чи здійсниться. У даній стратегії є один недолік, який полягає в тому, що потребує крупних інвестицій з тривалим строком віддачі. Реальних джерел для її практичного здійснення у «глобальному» вигляді у вугільній промисловості зараз немає. Однак, у майбутньому, після прийняття законодавчих актів, які дають інвесторам певні гарантії на урядовому рівні, і в разі стабілізації політичного положення ситуація повинна різко змінитися.

По-п'яте, стратегія розвитку експортних поставок. Дана стратегія спрямована на підвищення конкурентоспроможності вітчизняного вугілля на світовому рівні. Але на сучасному рівні розвитку, за нинішніх умов роботи вугільних підприємств, це дуже складно здійснити. Головні родовища високоякісного вугілля надто віддалені від морських портів. Основна частина вугілля в Україні, Росії, видобувається у складних гірничогеологічних і кліматичних умовах, ніж за кордоном. Вітчизняні виробники з великим трудом відповідають світовим стандартам з якості вугілля. Світовий ринок давно насичений морськими поставками високоефективного вугілля зі США, Австралії і ПАР.

По-шосте, стратегія забезпечення «економічної безпеки країни». Ця концепція повного ресурсозабезпечення країни в майбутньому, а при надзвичайних обставинах – концепція самоізоляції країни. Покладена в її основу ідеологія, по суті, протилежна ринковій й не підходить для нашої країни.

По-сьоме, стратегія створення ресурсозберігаючих технологій. У порівнянні з попередніми дана стратегія виглядає найбільш революційною, проривною. Замість інвестування у виробництво зростаючих обсягів видобутку вугілля пропонуємо пріоритетне фінансування технологій економічного його використання споживачами.

По-восьме, стратегія комплексної реструктуризації шахтного і кар'єрного фонду галузі. Вона спрямована на серйозне покращення структури вуглевидобутку шляхом фінансування розробки родовищ, дільниць з найкращими гірничогеологічними умовами і ліквідацією нерентабельних підприємств. Для отримання подібних результатів необхідна доволі більша, ніж при інших стратегіях, диференціація заходів технічної та інвестиційної політики за групами підприємств з різними рівнями рентабельності.

Замість політики «витягування», зокрема, підтримки слабких підприємств, на що сьогодні витрачається більша частина капіталовкладень, при прийнятті цієї стратегії отримують основну долю інвестицій, реконструюються та нарощують потужності кращі за гірничогеологічними умовами вугільні шахти і розрізи. Підприємства середнього рівня підтримуються і модернізуються в обсягах, які здійснюються при помірних розмірах інвестиційної політики. Гірші ж підприємства взагалі закриваються, як це зараз намічено зробити в Україні.

Обмеженні галузеві інвестиційні джерела використовуються при такій змішаній стратегії найбільш ефективно, а їх віддача виявляється вищою, ніж при інших стратегіях. По суті, ця стратегія, реструктуризації, є у деякому смислі в суворо обмежених пропорціях різноманіття елементів з перерахованих вище стратегій. Тому саме цю стратегію слід прийняти у якості основи українському керівництву галузі у найближчій перспективі. Дана стратегія світового розвитку має корисний досвід, особливо для більшості вуглевидобувних країн світу зі складним становищем галузі.

При розробці перспективних напрямків удосконалення стратегії розвитку світової вугільної промисловості у контексті трансформації європейського енергетичного ринку, першочерговим завданням є підвищення конкурентоспроможності вугільної продукції, та як наслідок світової і національної економік, на засадах ефективної реалізації наявних можливостей, вона вимагає розробки та координації системи заходів щодо збільшення ефективності роботи вугільних підприємств, з одночасним стимулюванням державою і представленням інтересів вуглярів на міжнародному ринку, забезпечення розвитку науково-технічних інституцій та підвищення інноваційного потенціалу країни.

Важливо зазначити також те, що ще за радянських часів було доведено, що навіть при самому передовому технічному оснащенні на шахтах, побудованих у середині минулого століття й раніше, досягти показників, здатних забезпечити конкуренцію вітчизняного вугілля з імпортом, на європейському енергетичному ринку неможливо. Тому вирішальним напрямком реформування вугільної галузі повинна стати докорінна перебудова, а по суті – створення нової галузі шляхом реконструкції найбільш перспективних шахт з обов'язковим підвищенням виробничої потужності та повним технічним переоснащенням, а також будівництво нових шахт. Тому, створення нової галузі, якщо ми бажаємо мати через 15-20 років власну вугільну промисловість, - єдине правильне рішення.

Одним з головних механізмів формування стратегії розвитку вугільної промисловості є реструктуризація вугільної галузі. Головною ідеєю комплексу заходів, що намічаються, повинна стати концентрація основних обсягів видобутку вугілля на горизонтах та дільницях з найбільш сприятливими гірничогеологічними умовами залягання вугільних пластів та отримання таким шляхом суттєвого структурного ефекту. При різкому скороченні попиту на вугілля, важливою складовою цих заходів є дострокове закриття найгіршої частини шахт, враховуючи комплекс заходів з компенсації збитків від видобутку вугілля при закритті шахт. Закриття особливо збиткових і безперспективних шахт дає більший економічний ефект, але також викликає ряд несприятливих соціальних наслідків, пов'язаних з вивільненням великої

кількості робітників. Тому до складу заходів з реструктуризації входить і обов'язкове їх працевлаштування на спеціально створених нових робочих місцях. До числа не менш важливих напрямків програми реструктуризації також відносяться заходи з підвищення споживчої якості товарної вугільної продукції.

Сучасний індустріальний профіль більшості європейських країн світу, навіть за умови їх високотехнологічного розвитку, значною мірою формується під впливом фундаментальних секторів економіки, які в її галузевій структурі є найбільш енергомісткими. Власне, це й зумовлює збереження стійкої макроекономічної залежності між обсягами виробництва і споживання енергоресурсів, а сталість, цінову прийнятність і повноту енергозабезпечення, і головне – ефективність енергоспоживання, перетворює на визначальні фактори конкурентоспроможності. Під час поглибленого вивчення цього факту очевидно стає необхідність забезпечення сильної енергетичної складової частини у ході формування конкурентної позиції держави в міжнародному фінансово-економічному просторі, а отже, необхідність становлення і розвитку конкурентних ринків енергоресурсів.

Одним з ефективних напрямків підвищення конкурентоспроможності ринку вугілля вважається приватизація. При цьому слід зазначити, що для приватизації вугільного ринка вугілля існують дві вагомні підстави, а саме, це потреба в ефективному менеджменті і потреба у масштабних капіталовкладеннях з метою модернізації, технічної реконструкції, введення нових потужностей, впровадження ефективних технологій видобутку.

Особливо важливою вважаємо реалізацію масштабного залучення інвестицій у модернізацію та розвиток виробничих потужностей. Проведений аналіз роботи основних галузей енергетики переконує, що є великі резерви підвищення ефективності галузей, можливі за рахунок капітальних інвестицій світових інвесторів. Для реалізації цього потенціалу необхідно гармонізувати виробництво з потребами ринку.

Крім того, приплив приватного капіталу в енергетику дозволить певною мірою полегшити навантаження на державний бюджет, за рахунок припинення або ж істотного зменшення субсидіювання цієї галузі. Сьогодні ряд вуглевидобувних країн змушені субсидіювати галузь, виділяючи з бюджету кошти для часткової компенсації відсоткової ставки по залучених кредитах на фінансування головним чином капітальних інвестицій, оскільки самостійно вона фінансово неспроможна забезпечувати необхідні капіталовкладення, потреба в яких динамічно зростає.

Вважаємо за необхідне звернути увагу на значні структурні зміни, пов'язані з формуванням конкурентних енергетичних ринків, що мали місце у країнах Центрально-Східної та Південної Європи, які набули повноправного чи асоційованого членства в Євросоюзі протягом 2004 – 2007 рр. [5, с. 15]. Реформи в енергетичному секторі здійснювалися в контексті реалізації заходів щодо забезпечення його функціонування відповідно до загальноєвропейських вимог у цій сфері, зокрема, викладених у Директивах ЄС щодо внутрішніх енергетичних ринків та інших нормативно-регуляторних актів, які передбачають для країн – членів ЄС поетапний перехід від монополізованих національних енергетичних ринків до лібералізованих і повністю відкритих, що дозволить вести мову про єдиний енергетичний ринок, відповідно, вугілля, нафти, природного газу та інші.

Досвід реформ з реструктуризації енергетичного сектору країн ЄС, які в основному реалізовані протягом 90-х років ХХ століття, доводить, що більшість з них йшли шляхом дезінтеграції і приватизації (поетапної та досить тривалої) підприємств енергетичного ринку. Зокрема, під час приєднання до ЄС у Чехії енергопостачальні компанії були частково приватизовані. В Угорщині на той період провідна генеруюча компанія «MVM» на 99% перебувала під державним контролем, а сьогодні в її

власності – ряд компаній. У Польщі в ході євроінтеграційних реформ з лібералізації енергетичних ринків у приватну власність було передано майже половину державних енергогенеруючих компаній, нині друга частина, ще приватизується. Масштабна приватизація сьогодні розгорнута в енергетиці Румунії. Цього року уряд планує передати недержавним інвесторам ті регіональні енергетичні компанії, які досі не приватизовані.

Як показав досвід цих та інших трансформаційних країн, у ході приватизації енергетичних компаній значною проблемою виступає нагромаджена дебіторсько-кредиторська заборгованість, яка істотно погіршує інвестиційну привабливість об'єктів.

Ще одним стратегічним напрямком структурних перетворень на європейському енергетичному ринку є створення механізмів, які в умовах конкуренції гарантують надійне забезпечення споживачів енергоресурсами. Це система гарантованих поставок енергоресурсів та система вибіркового бюджетних гарантій з її оплати, застосування яких дозволить зменшувати виробничі та фінансові ризики при постачанні енергоресурсів.

На останок слід зазначити, що на базі оцінки світового досвіду вуглевидобувних підприємств за запропонованими критеріями та з урахуванням переліку стратегічно необхідних технологій, об'єктивно визначено перспективну, економічно і екологічно прийнятні перспективні напрямки удосконалення стратегії розвитку світової вугільної промисловості в контексті трансформації європейського енергетичного ринку, яка містить альтернативні напрямки і для української. Результати такого визначення, його технічні та фінансові параметри розглядаються як головний пункт потенціальних інвестиційних зобов'язань, що висувуються до інших умов стратегії розвитку вугільної промисловості.

Висновки та пропозиції. Реалізація наведених перспективних напрямків удосконалення стратегії розвитку світової вугільної промисловості, сприятиме кардинальному вирішенню головних проблем галузі, головним чином реорганізації та, як наслідок, приватизації галузі, надання шахтам статусу юридичної особи, а також збільшенню можливостей покращення умов вуглевидобутку, проведення геологорозвідувальних робіт та підвищення безпеки праці на виробництві.

Простим і найбільш радикальним вирішенням проблеми складного стану галузі могло б стати збільшення бюджетних асигнувань на розвиток і підтримку шахт, як окремих регіонів, країн, так і ринку вугілля в цілому у світі. Але реальний стан економіки та програми розвитку, не дозволяють орієнтуватися на суттєві фінансові вкладення. З боку держави – через скорочення обсягів асигнувань, а з боку приватних інвесторів – через відсутність зацікавленого інвестора та чіткої відрегульованої нормативно-правової бази. У світі, подолання повної залежності від дотацій держави, вкрай недостатніх коштів, як за обсягом, так і непостійних у часі, стало можливим за рахунок залучення недержавних інвестицій. Для реалізації цього потенціалу необхідно гармонізувати виробництво з потребами ринку.

Серед усіх перспективних напрямків удосконалення стратегії розвитку світової вугільної промисловості, головним чином, залучення інвестицій, покращення стану шахтного фонду і галузі в цілому, головним, на нашу думку, має бути залишення за державою контролю за функціонуванням галузі, навіть приватної, внаслідок неминучої приватизації, або хоча б у постприватизаційний період. У першу чергу з метою наявного уявлення стану галузі. Тому, що не завжди виявляється можливим представити реальний стан ринку вугілля окремої крамнини через децентралізацію галузі, яку представляють та як наслідок і очолюють окремі приватні підприємства, компанії.

Під час розроблення та подальшої реалізації стратегії розвитку, чи то окремого ринку вугілля, чи європейського енергетичного ринку в цілому, не варто заощаджувати на її економічній частині. Доцільно профінансувати розроблення кількох альтернативних моделей програм розвитку європейського енергетичного ринку, зокрема ринку вугілля.

Реалізація ефективних, дієвих заходів приватизації окремих енергетичних ринків об'єктивно спрямовує до розвитку функціонування національних енергетичних ринків на конкурентних засадах й потенційно призведе до підвищення рівня значущості енергоресурсів на світовому рівні. Звичайно, аналізуючи хід приватизаційних реформ в енергетиці, Україна, як і кожна країна світу, має зробити відповідні висновки, для подальшого застосування світового досвіду у власній практиці, з метою уникнення можливих перешкод під час формування конкурентного енергетичного ринку.

РЕЗЮМЕ

У даній науковій статті розкрито основні проблеми, пов'язані з реформуванням вугільної галузі, конкурентоспроможністю, здатністю забезпечити світовий попит на вугільну продукцію, залучення приватних інвестицій та можливої відмови від державної підтримки, але з бажаним залишенням за державою контрольних функцій. На основі яких сформовано перспективні напрямки удосконалення стратегії розвитку світової вугільної промисловості у контексті трансформації європейського енергетичного ринку.

Ключові слова: вугільна галузь, конкурентоспроможність, світова вугільна промисловість, європейський енергетичний ринок.

РЕЗЮМЕ

В данной научной статье раскрыты основные проблемы, связанные с реформированием угольной отрасли, конкурентоспособностью, способностью обеспечить мировую потребность, в угольной продукции, привлечение частных инвестиций с возможным отказом от государственной поддержки, но с закреплением за государством контрольных функций. На основе которых сформировано перспективные направления совершенствования стратегии развития мировой угольной промышленности в контексте трансформации европейского энергетического рынка.

Ключевые слова: угольная отрасль, конкурентоспособность, мировая угольная промышленность, европейский энергетический рынок.

SUMMARY

In the given scientific article it is opened the basic problems connected with reforming of coal branch, competitiveness, ability to provide world requirement, for coal production, attraction of private investments with possible refusal of the state support, but with fastening to the state of control functions. On which basis it is generated perspective directions of perfection of strategy of development of the world coal industry in a context of transformation of the European power market.

Keywords: coal branch, competitiveness, world coal industry, European power market.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Амоша А.И. Методология оценки эффективности инноваций в угольном производстве: Монография / А.И. Амоша, А.П. Кабанов, В.Е. Нейенбург, Ю.З. Драчук. - Донецк: ИЭП, 2005. - 250с.
2. Астахов А. Проблемы реструктуризации угольной промышленности России / А. Астахов // Вопросы экономики. – 1997. - № 4. – С. 67-82.

3. Вареник Е.А. Концепция инновационного развития угольной отрасли на основе кластеризации / Е.А. Вареник, Лазебник Р.М. // Уголь Украины. – 2010. - № 6. – С. 12-14.
4. Грядущий Б.А. Энергосбережение в угольной промышленности: Монография / Б.А. Грядущий, В.И. Мялковский, Г.Н. Лисовой, В.В. Лобода, А.Н. Коваль, В.А. Корсун. - Донецк: НИИГМ им. М.М. Федорова, 2006. - 336с.
5. Єрмолов С. Формування конкурентних енергоринків в Україні / С. Єрмолов // Економіка України. – 2007. - № 10. – С. 15-28.
6. Стариков А.П. Разработка научно-методической базы и реализация направленных инновационного развития угольной компании / А.П. Стариков, В.Г. Харитонов // Уголь. – 2009. - № 6. – С.31-34.
7. Тополов В.С. Реструктуризация угольной отрасли Украины - путь к корпоративному управлению: Монография / В.С. Тополов, Б.А. Грядущий, С.Я. Петренко, В.Г. Агеев, В.Б. Грядущий, Н.А. Алымов, В.А. Чернова - Донецк: ООО "Юго-Восток, Лтд", 2005. - 384с.
8. Annual Energy Outlook 2010 with Projections to 2035, April 2010. – www.eia.doe.gov/oiaf/index.html
9. BP Statistical Review of World Energy June 2010. – www.bp.com/statisticalreview2010

УДК 334.021:331.105.44

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПРОФСПІЛКОВОГО РУХУ В УКРАЇНІ

Соколов Д., аспірант Донецького національного університету

Сьогодення свідчить про економічну кризу на Україні, а в наслідок цього відбувається скорочення можливостей для розвитку соціального потенціалу підприємств, територій, галузей. В контексті вирішення проблем у сфері соціально-трудових відносин та забезпечення соціального розвитку України вирішального значення набуває удосконалення відносин соціального партнерства. Профспілки – це історичний захисник прав і інтересів працівника. Вони – єдина масова організація, що представляє та закріплює економічні, соціальні і трудові відносини найманих робітників на ринку праці, що представляє й захищає інтереси людини як носія, суб'єкта певної робочої сили. На ринку праці велике значення мають відносини між профспілками трудящих і об'єднаннями підприємців (роботодавцями). Ці відносини регулюються не тільки законами, але і стандартами етики, методами рішення спірних питань, нарешті, психологією соціального партнерства.

Відомі вчені України – В. Геєць, О. Грішнова, Г. Дмитренко, О. Лібанова, О. Макарова, Н. Лук'яненко, Л. Позднякова, О. Новікова, О. Мартякова, О.Фінагіна проводять дослідження по вивченню проблем соціально-трудових відносин, розвитку профспілок та соціального партнерства. Однак потребують постійного вдосконалення та оновлення питання визначення ролі профспілкових організацій, а також розвитку профспілкового руху в сучасних умовах.

Метою роботи є оцінка стану профспілкового руху в Україні, вивчення зарубіжного досвіду, визначення проблем розвитку профспілок та розробка напрямів їх вдосконалення.

Суб'єктами соціального партнерства як певного типу соціально-трудових відносин є власники, підприємці й наймані робітники, а також їх представники, які

вступають на ринку праці у відповідні відносини по питанню купівлі-продажу робочої сили і характеризуються як незалежні, рівноправні сторони.

Профспілки представляють найбільш рухливий елемент трудових відносин – найманих робітників і захищають їх інтереси в сфері зайнятості, умов й оплати праці, сприяючи цим відтворенню робочої сили. Призначення профспілок полягає в тому що вони не дозволяють роботодавцю опустити вартість робочої сили нижче її мінімальної межі. Для цього профспілки використовують різні форми і методи відстоювання інтересів найманих робітників.

У науковій літературі є дуже велика кількість визначень профспілок. В одних – помітне прагнення звести профспілки до економічних організацій, в інших – перетворити їх на універсальні організації, здатні захищати всі без винятку інтереси найманих працівників, у тому числі політичні та правові. Між цими двома позиціями існує широкий спектр поглядів, у яких профспілки розглядаються ширше, ніж економічні організації, але вужче, ніж універсальні. Вони припускають, що профспілки представляють і захищають, крім економічних, соціальні, трудові, духовні інтереси найманих працівників, а також коло дискретних інтересів – якість життя, права споживачів, екологічна безпека тощо.

Згідно з законом України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» професійна спілка (профспілка) – добровільна неприбуткова громадська організація, що об'єднує громадян, пов'язаних спільними інтересами за родом їх професійної (трудової) діяльності (навчання); та розмірів надбавок, доплат, премій, винагород та інших заохочувальних, компенсаційних виплат [1]. Таким чином, законодавець закріпив особливе значення професійних спілок серед інших громадських організацій (це пов'язано, насамперед, з їх масовістю та впливовістю).

Самою головною справою профспілок варто визнати виконання ними функції представництва і захисту законних прав і інтересів працівників, тобто охорону прав, що включає в себе діяльність по недопущенню адміністративного свавілля відносно працівників, поліпшенню умов їх праці та побуту, за рішенням різноманітних соціальних проблем.

Можна погодитися з такими ознаками профспілок, які виокремлює російський дослідник А. Володін [2, с. 105–106]:

профспілки – це організації, основною функцією яких є забезпечення економічних прав;

нарівні з іншими організаціями, профспілки опираються на «об'єктивну групу» (тобто групу людей, яка вирізняється у суспільстві особливостями свого існування), в даному випадку – найманих робітників;

профспілки належать до тієї меншості інститутів, які мають партнерів-суперників у їх середовищі. Для профспілок – це підприємці, наймачі. Подібні «пари» доволі рідко зустрічаються і, здається, в жодному з випадків немає такого необхідного та тісного протистояння-співробітництва, суперечливого і конфліктного партнерства, як у профспілок з асоціаціями наймачів (роботодавців) чи тими великими підприємствами, які останнім часом будують відносини з профспілками самостійно;

ще одна ознака профспілок – їх багатофункціональність. Основна та визначальна діяльність профспілок має економічний характер; інші, додаткові функції розширюють діапазон впливу профспілок і їх роль у суспільстві;

подібно до багатьох структур громадянського суспільства профспілка виходить у політику, хоча їй це не властиво. Профспілки деяких країн застосовують політичні засоби вирішення своїх соціально-економічних завдань, але інколи втручаються у сферу політики безпосередньо заради вирішення якихось більш великих і загальних

цілей: національного звільнення, захисту та встановлення демократії в країні, боротьби із загрозою війни тощо, а також підтримуючи ту чи іншу політичну партію.

Профспілки, їх об'єднання здійснюють представництво і захист трудових, соціально-економічних прав та інтересів членів профспілок в органах державної влади та органах місцевого самоврядування, у відносинах з роботодавцями, а також з іншими об'єднаннями громадян, незалежно від їх членства у профспілках, а у питаннях індивідуальних прав та інтересів своїх членів профспілки здійснюють представництво та захист у порядку, передбаченому законодавством та їх статутами.

Представництво інтересів членів профспілки у взаємовідносинах з роботодавцями, органами державної влади та органами місцевого самоврядування здійснюється на основі системи колективних договорів та угод, а також відповідно до законодавства. У разі порушення роботодавцями, їх об'єднаннями, органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування умов колективного договору, угоди профспілки, їх об'єднання мають право направляти їм подання про усунення цих порушень, яке розглядається в тижневий термін. У разі відмови усунути ці порушення або недосагнення згоди у зазначений термін профспілки мають право оскаржити неправомірні дії або бездіяльність посадових осіб до суду.

Профспілки, їх об'єднання беруть участь у визначенні головних критеріїв життєвого рівня, прожиткового мінімуму, а також мінімальних розмірів заробітної плати, пенсій, соціальних виплат, політики ціноутворення, розробці соціальних програм, спрямованих на створення умов, які забезпечують гідне життя і вільний розвиток людини та соціальний захист у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом.

Згідно статистичних даних на початок 2009 року в Україні зареєстровано 22678 профспілок і об'єднань профспілок [3]. Однак, як свідчить соціопитування, проведене аналітичним центром Разумкова станом на березень 2009 року, в Україні спостерігається досить низький рівень довіри до профспілок – 20,2% [4].

Такі тенденції пояснюються низкою вагомих причин. По-перше, профспілки все ще відрізняються занадто низкою реальною спроможністю захищати трудові права найманих працівників. По-друге, участь працівників у профспілках найчастіше носить формальний характер і більшість з них не вірить у можливість через членство в них захистити свої права. По-третє, недостатньою є обізнаність населення із діяльністю певних профспілок. По-четверте, населення досить критично ставиться до інституційних мереж влади і суспільства взагалі.

Аналіз доводить, що в діяльності багатьох профкомів підприємств та організацій поширеними ризиками стали: зрощування адміністрації і керівників профкому (свої люди, «зручні» для керівництва підприємства чи організації); прояв активності лише до певних меж (дозволені керівником підприємства чи керівниками місцевих державних адміністрацій або узгоджених з ними); зведення роботи до виконання функцій соціального відділу на підприємствах (частіше – це поздоровлення колег з ювілеями, дітей співробітників – з Новим роком, організація «корпоративних вечірок», рідше – розгляд та «урегулювання» скарг, погашення конфліктів); перетворення профспілкових лідерів усіх рівнів на підприємстві в додатковий адміністративний ресурс для вирішення виробничих завдань.

Основним загальноновизнаним в світі засобом регулювання ризиків у соціально-трудових відносинах, погодження інтересів власника і працівника, соціального захисту працівників та членів їх родин став колективний договір.

Законодавством України передбачено необхідність укладання колективного договору на всіх підприємствах різних форм власності та галузевої належності, що є

юридичними особами та використовують найману працю. Динаміка чисельності найманих працівників, які охоплені колективними договорами в останні роки прямує до збільшення (рис. 1 – складено за даними [5, с. 310; 6, с. 316; 7, с. 304; 8, с. 324]. Проте, не дивлячись на загальні позитивні тенденції поширення процесів охоплення працівників договірним регулюванням, результати аналізу за галузями економіки і регіонами дають підстави констатувати наявність значної диференціації у рівнях охоплення працівників колективними договорами, наданні соціальних пільг.

Так, у 2009 році рівень охоплення найманих працівників колективними договорами становив 83,9%, а в 2008 році – 83,4%, в тому числі: у промисловості – 92,9%, на підприємствах транспорту та зв'язку – 90,9%, охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги – 89,6%. Разом з тим, найменш захищені договірною системою залишаються працівники у торгівлі, ремонті автомобілів і побутових виробів, де колдоговорами охоплено лише 51,7% працівників та фінансовій діяльності (58,2%). Серед регіонів за чисельністю працівників, охоплених трудовими договорами, виокремлюються Донецька, Запорізька, Луганська та Харківська області (найменш охоплені трудовими договорами працівники м. Києва, Хмельницької, Тернопільської та Київської областей). Разом з цим, стан виконання колективних договорів не є стовідсотковим. Зокрема в 2007 році фактично виконано 97,4% зобов'язань з питань зайнятості, 97,1% з оплати праці та 96,6% з питань охорони праці [6, с. 322].

Якщо в розвинених країнах колективний договір – це документ, який дає змогу працівникам досягти значного поліпшення свого соціально-економічного становища, то в Україні колективні договори – це в багатьох випадках формальний документ, котрий мало що дає робітникам. Це насамперед зумовлено тим, що нині в Україні остаточно не сформувалися реальні суб'єкти, що представляють і захищають інтереси найманих працівників, з одного боку, та власників і роботодавців, з іншого.



Рис. 1. Динаміка чисельності працівників, які охоплені колективними договорами за окремими видами економічної діяльності (тис. осіб)

Аналізуючи стан дієздатності профспілок України в цілому, слід відзначити окремі особливості. Так, у профспілковому русі немає єднання, внутрішні суперечності роздирають на частки цей рух, що завдає шкоди не тільки єдності, але й чисельному

складу профорганізацій. Так, кількість членів профспілок зменшилася майже в 2 рази (у 1998 році – 16,56 млн. осіб, а у 2007 році – 9,75 млн. осіб). Як показав національний досвід розвитку профспілкового руху на стан дієздатності суттєво впливає низький рівень знань профспілкових представників при веденні переговорів. У той же час існуюча система профспілкової освіти виявилася малоефективною і не впоралася з поставленими завданнями щодо їх навчання формам і методам ведення переговорів в умовах ринкової системи господарювання. Слід додати й те, що існуючі невідповідності національно-правової бази вимогам міжнародних норм і стандартів ведення соціального діалогу призводять до появи негативної тенденції стосовно виконання норм Генеральної, Галузевої, Регіональної угод та колективних договорів як роботодавцями, так й державою, що сприяє виникненню колективних трудових конфліктів.

Рівень безпорадності українських профспілок яскраво довела криза, яка чи не найважче у світі проходить в Україні. Власники металургійних та хімічних комбінатів, шахт, будівельних компаній не займалися модернізацією підприємств, диверсифікацією діяльності та не переймалися питаннями реальної конкурентоздатності. Отож, під час кризи застарілі українські підприємства не змогли витримати випробування і втратили замовників. Через те, що профспілки не примусили роботодавців створити «соціальні подушки безпеки», наймані працівники виявилися повністю беззахисними. Так, за останні роки відбулось значне зростання заборгованості з виплати заробітної плати та соціального страхування (рис. 2 – складено за даними [8, с. 275]). В 2008 р. 13,4 % найманих працівників отримали заробітну плату нижче прожиткового мінімуму, а 7,3 % – нижче законодавчо встановленого мінімального її розміру [7, с. 230].

Структура заборгованості є досить не однорідною за видами економічної діяльності [8, с. 277]. Найбільша частка припадає на промисловість (на 1.01.2009 р. – 57,0 %), а це саме та галузь, в якій найбільший відсоток охоплення колективними договорами найманих працівників. Це ще раз підтверджує низьку ефективність існуючого варіанта колективно-договірного регулювання ризиків у соціально-трудових відносинах.

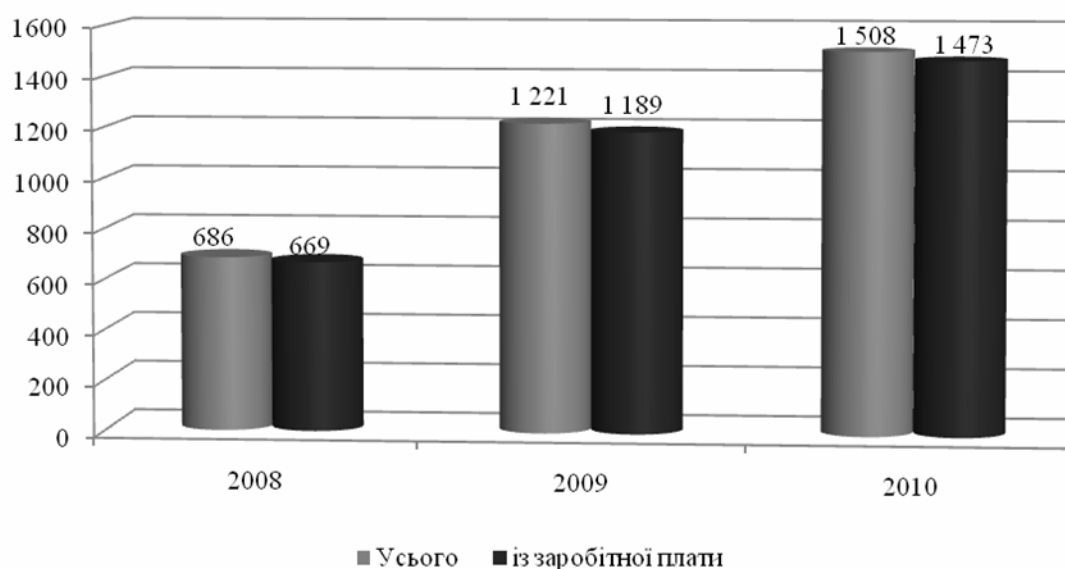


Рис. 2. Динаміка суми заборгованості заробітної плати та соціального страхування (на початок року, млн. грн)

Особливістю вітчизняних профспілок є їх специфічні функції (організація дозвілля та оздоровлення, забезпечення належного рівня життя працівників та членів їх

сімей тощо). Досвід розвинених країн показує, що для підвищення ефективності профспілок щодо формування, представлення і захисту прав та інтересів своїх членів, коло напрямів та адресатів повинно бути звужено. Концентрація зусиль на головних напрямках регулювання соціально-трудова відносин дозволить ефективно захищати інтереси найманих працівників, а в результаті – підвищити результативність профспілкової діяльності.

Таким чином, поширенню ефективного договірного регулювання ризиків у соціально-трудова відносинах протидіє економічна нестабільність, слабка соціальна політика держави, особливості національного менталітету, схильного до патерналізму, неадаптованість суб'єктів соціального партнерства до ринкових умов господарювання та їх формування на правових засадах.

За таких умов важливе значення для розвитку в Україні цивілізованих соціально-трудова відносин, які б відповідали потребам громадянського суспільства і соціально-орієнтованої ринкової економіки, має досвід їх регулювання у економічно сильних та високорозвинених країнах.

Так, у законодавстві країн Європи, США, де профспілковий рух набув визнання, передбачаються обов'язки профспілок, а також майнова відповідальність за рахунок коштів профспілкових органів. Крім цього, передбачається також адміністративна і кримінальна відповідальність профспілкових функціонерів. Так, в Польщі відповідальність у вигляді штрафу (до 50 тис. злотих) встановлено за порушення закону «Про профспілки» (1991 р.) як зі сторони роботодавців, так і профспілок та їх членів [9].

Окрім того, в ряді країн законодавством заборонено включати до складу профспілки, що складається з найманих працівників, осіб, котрі належать до адміністрації, навіть найнижчої ланки. Іншими словами, повинна бути додержана чистота представництва сторін, в іншому випадку профспілкова діяльність втрачає свою сутнісну спрямованість і знову-таки перетворюється на декларацію.

Окремого регулювання потребує питання майна профспілок, ведення ними господарської діяльності і використання доходів від цієї діяльності. Дійсно, в європейських країнах, особливо в Скандинавських країнах, профспілки фактично є суб'єктами господарської діяльності. Це прибуткові організації, чий прибуток акумулюється в спеціальних фондах і використовуються в інтересах членів профспілок [9].

Аналогічну схему доцільно застосувати і в Україні. При цьому повинен бути реалізований принцип, згідно якого власність профспілок повинна являти собою колективну власність його членів. В цьому сенсі членський внесок є не просто «платою за членство» в організації, але й реальним вкладом в спільний капітал. Цей вклад не відчужується безповоротно, але передається в управління профспілці і може вимагатись поверненню у випадку виходу з профспілки – разом з отриманим з цих грошей прибутком. В цьому випадку профспілка буде реально зацікавлена в захисті інтересів своїх членів, адже втрата кожного з них обернеться для неї серйозними матеріальними втратами.

Таким чином, формування українських профспілок як справжнього соціального інституту, притаманного соціальній ринковій державі, можливе за певних трансформацій їхньої структури, функцій та методів діяльності тощо, які визначились у ході дослідницьких проєктів останніх років. Профспілка повинна стати суб'єктом соціальної ринкової економіки, коли сенсом соціальних відносин є не політичний або економічний прибуток окремого лідера, а відповідна активна діяльність профспілки. При цьому бажаними є: призупинення політичної активності, у першу чергу профспілкових лідерів, як безперспективної діяльності, що шкодить іміджу профспілок

і відвертає від головних захисних профспілкових функцій; оптимізація діяльності первинних профспілкових організацій щодо взаємодії з роботодавцем; формування навичок дієвого посередника, а не угодовця по відношенню до інтересів роботодавця; забезпечення прозорості фінансових потоків профспілок: розподіл у первинних профспілкових організаціях; галузеве реструктурування, а можливо й інтеграція профспілок відповідно до напрямів економічної діяльності в країні; визначення ефективності діяльності профспілок за соціальними результатами реструктуризації підприємств; визначення ефективності роботи профспілкових лідерів і профспілок як організацій, що забезпечують мобілізаційний ресурс колективних дій; взаємодія з державною владою (законодавчою, виконавчою, судовою) усіх рівнів на засадах соціального діалогу; визначення права всіх українських профспілок на профспілкову власність; проведення систематичних опитувань всіх працеспроможних громадян про їхнє членство у профспілках).

Професійні спілки, їх об'єднання повинні виявляти більшу активність у наступних питаннях: розробці та контролі за виконанням державної політики зайнятості, державних, галузевих, територіальних та інших програм, спрямованих на забезпечення зайнятості населення, нормативно-правових актів з питань зайнятості населення та трудової міграції; проведенні спільної з роботодавцями, їх об'єднаннями, органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування консультації з питань зайнятості населення; розробці заходів щодо забезпечення зайнятості та соціального захисту працівників, які вивільняються з підприємств, установ, організацій; здійсненні контролю за виконанням законодавства про зайнятість населення.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена актуальним проблемам розвитку профспілкового руху в Україні. У статті досліджено особливості функціонування професійних спілок, акцентовано увагу на найбільш значимих проблемних аспектах їх статусу. Обґрунтовано необхідність посилення захисної функції профспілок через встановлення їх обов'язків з представництва та захисту трудових прав їх членів.

Ключові слова: професійні спілки, профспілковий рух, представництво, конкурентоспроможність, колективний договір.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена актуальным проблемам развития профсоюзного движения в Украине. В статье исследованы особенности функционирования профессиональных союзов, акцентировано внимание на наиболее значимых проблемных аспектах их статуса. Обоснована необходимость усиления защитной функции профсоюзов путем установления их обязанностей по представительству и защите трудовых прав их членов.

Ключевые слова: профессиональные союзы, профсоюзное движение, представительство, конкурентоспособность, коллективный договор.

SUMMARY

The article is devoted to actual problems of the trade union movement in Ukraine. In this article the features of the trade unions, focusing on the most important problematic aspects of their status. The necessity of strengthening the protective function of trade unions through the establishment of their duty to represent and protect the employment rights of their members.

Keywords: trade unions, the union movement, representation, competition, collective bargaining agreement.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Закон України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Гражданское общество: мировой опыт и проблемы России. – М., 1998. – 311 с.
3. Статистична інформація щодо кількості суб'єктів ЄДРПОУ за галузями економіки та організаційно правовими формами господарювання станом на 1 січня 2009 року. – Електрон. текстові дані. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Соціологічне опитування: Чи довіряєте Ви профспілкам? (динаміка, 2000-2009) [Електронний ресурс]. – Електрон. текстові дані. – Режим доступу: http://razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=84.
5. Праця України 2006: Стат. зб.; Відп. за вип. Н. В. Григорович / Держкомстат України. – К., 2007. – 333 с.
6. Праця України 2007: Стат. зб.; Відп. за вип. Н. В. Григорович / Держкомстат України. – К., 2008. – 405 с.
7. Праця України 2008: Стат. зб.; Відп. за вип. Н. В. Григорович / Держкомстат України. – К., 2009. – 321 с.
8. Праця України 2009: Стат. зб.; Відп. за вип. Н. В. Григорович / Держкомстат України. – К., 2010. – 341 с.
9. Профспілки : боротьба і компроміси / Соціальна альтернатива. – Режим доступу : <http://socmodern.org.ua/?p=405>.

УДК 338.24

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ТА НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ

Сталінська О.В., к.е.н., доц. Донецький національний університет кафедра «Економіка підприємства»

Ефективність функціонування будь-якого господарського суб'єкта, окремих галузей економіки чи адміністративно-територіальних одиниць залежить від низки факторів, вагомість яких змінюється залежно від виду економічної системи, особливостей економічних відносин та ступеня розвитку ринкової економіки. Існує і зворотний зв'язок: економічний потенціал країни залежить від потужності її окремих складових, які, однак, по-різному впливають на його величину і темпи розвитку.

Актуальною проблемою є оцінювання нематеріальних активів підприємства та ефективне управління нематеріальними активами, одним з інструментів якого є система збалансованих показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання проблеми. Управління нематеріальними активами стало актуальною темою наукових досліджень у 90-х роках ХХ ст. Серед західних дослідників проблем управління нематеріальними активами доцільно виділити Р. Солоу, П. Ромера, П. Салівана, Т. Стюарта, Е. Брукінг, у роботах яких було сформульовано теорії унікальних конкурентних переваг та управління інтелектуальними активами, виділено життєвий цикл інтелектуальних активів тощо [1, 2, 3]. Серед українських вчених відомими дослідниками проблем нематеріальних активів та інтелектуальної власності є О.В. Кендюхов, О.Ф. Морозов, О.І. Барановський В.Д. Базилевич, І.П. Булеєв,

Н.Ю Брюховецька., В.В. Ільїн, які досліджують окреслену проблематику з позицій економіки та соціології [4,5,6].

Попри значний інтерес науковців до проблем розвитку нематеріальних активів підприємств, управління знаннями та захисту прав інтелектуальної власності недостатньо розробленими залишаються окремі аспекти інструментального забезпечення управління нематеріальними активами. Усі без винятку дослідники визнають ключову роль управління нематеріальними активами, однак стратегічний аспект управління в цій галузі предметно не розглянутий.

Мета статті - виділити чинники, що впливають на рівень потенціалу використання нематеріальних активів та ефективність управління, а також запропонувати алгоритм побудови стратегії управління нематеріальними активами.

На основі проведених досліджень показано, що нематеріальні активи як об'єкт пізнання є складним елементом, розкриття яких передбачає узагальнення основних положень чинних нормативних документів, що коригують: склад, формування, право, використання, інформаційне забезпечення і контроль, тобто управління нематеріальними активами.

Успішність окремого підприємства залежить від його ресурсного забезпечення, наявності сучасних технологій, достатності факторів виробництва та можливості розширення збуту готової продукції чи послуг. Серед цих факторів доцільно окремо відзначити ступінь розвитку інформаційної інфраструктури та рівень інтелектуального потенціалу підприємства, вагомість яких у кінцевому результаті його діяльності постійно зростає.

У зв'язку з цим хотілося б зазначити, що левову частку ринкової вартості великих західних компаній складають нематеріальні активи, що не входять до складу основних і оборотних коштів компанії. Нематеріальні активи - довгострокові активи, що забезпечують підприємству дохід, що володіють вартістю і не мають матеріально-речового змісту: сукупність прав інтелектуальної власності, організаційні витрати і ділова репутація підприємства. Їх у свою чергу можна розділити на явно оцінювані ринком (наприклад, патенти) і неявно оцінювані (наприклад, бренди, людський капітал, знання, ділова репутація, унікальні ресурси і компетенції, динамічні здібності). За 30 років - з 1979 по 2009 рр. - частка нематеріальних активів у ринковій капіталізації компаній "розвинених" ринків зросла з 20% до 74% (рис.1). У нашій країні подібних оцінок не проводилося, тим не менш, з великою часткою ймовірності можна стверджувати, що в нашій країні частка нематеріальних активів у капіталізації компаній набагато нижче. Дана обставина характеризує не тільки відставання українського фондового ринку, а й потенціал зростання.

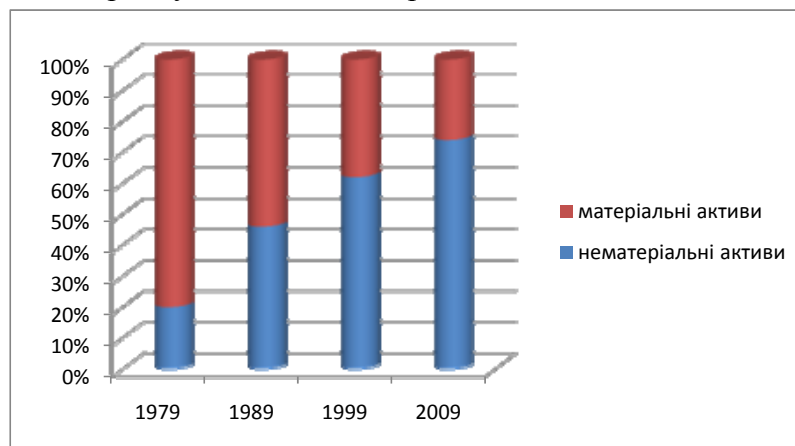


Рис.1. Структура капіталізації найбільших компаній "розвинених ринків" [7]

Інтелектуальний потенціал підприємства не може бути реалізований без комунікацій, тобто обміну інформацією між елементами системи управління, а також із зовнішнім середовищем. Розвинута система комунікацій підприємства повинна бути збалансованою, тобто задовольняти потреби підприємства в інформації, соціальних та управлінських впливах і ґрунтуватися на достатній технічній інфраструктурі.

Актуального значення набувають питання моделювання оцінки, методів придбання нематеріальних активів, оптимізації виробничої програми, що ґрунтується на залученні нематеріальних активів та змішаного фінансування інноваційних проектів соціально-економічного спрямування.

Проблеми управління нематеріальними активами потребують пошуку, розробки і впровадження економіко-математичних методів та моделей підтримки прийняття рішень стосовно нововведень, оптимізації існуючих методів, їх модифікацію.

Таким чином, проблеми управління інноваціями на великих промислових підприємствах, зокрема, нематеріальними активами зумовили вибір основних напрямків дослідження: оцінки нематеріальних активів; визначення обсягу фінансових ресурсів як власних, так і залучених для інноваційного проекту та вплив чинників на результати від впровадження нововведень; вибір оптимального методу придбання об'єктів нематеріальних активів; розрахунок виробничої програми в результаті впровадження нематеріальних активів з метою отримання максимально можливого прибутку; моделювання змішаного фінансування інноваційних проектів із гнучким параметром пайової участі регіону.

Економіко-математичне моделювання є ефективним інструментом стратегії управління нематеріальними активами, який сприяє ухваленню обґрунтованих рішень та оцінці їх наслідків в умовах ризику й невизначеності інформації. Проведемо аналіз основних моделей та механізмів управління нематеріальними активами, запропоновані вітчизняними й зарубіжними ученими. С. Б. Мармиш у своїй роботі [8] під нематеріальними активами підприємства розуміє сукупність інтелектуальних активів і пропонує використовувати системну модель управління інтелектуальними активами промислового підприємства, при цьому виділяє два рівні управління: стратегічний та оперативний. Ю. А. Радигін [9] розробив концептуальну модель управління нематеріальними ресурсами промислового підприємства, в основі якої закладена процесно-орієнтована методика оцінки трудової та інформаційної складових нематеріальних ресурсів. Г. Л. Волкова у своїй роботі [10] пропонує використовувати на підприємстві концептуальну модель управління нематеріальними чинниками для забезпечення зростання вартості на стратегічному, тактичному та оперативному рівні управління. В. В. Ольховський [11] модель управління нематеріальними активами підприємств подав у вигляді модулів закритого циклу, щодо системи управління нематеріальними активами та взаємозв'язків між ними.

Аналіз наявних моделей та механізмів управління нематеріальними активами підприємства показує, що їх різноманіття на практиці обумовлене цілями управління нематеріальними активами в рамках вибраної стратегії розвитку підприємства.

Окремі елементи системи управління нематеріальними активами підприємства розглянуті частково в монографії А. Ю. Шатракова [11], який, на жаль, не дає чіткого уявлення про наявну систему управління нематеріальними активами підприємств, а лише стверджує, що система управління інтелектуальною власністю є однією зі складових частин системи ухвалення управлінських рішень щодо таких об'єктів, як новизна, патентоспроможність, конкурентоспроможність, права власності, управління інтелектуальною власністю.

Дослідження цього питання дозволило сформулювати авторське судження про те, що на сьогодні не запропонована комплексна система управління нематеріальними

активами підприємства. На наш погляд, при побудові концептуальної комплексної системи управління нематеріальними активами підприємства необхідно керуватися рекомендаціями В. Н. Волкової, А. А. Ємельянова [12], які вивчили закономірності теорії систем, виклали методологічний апарат оптимального управління економічними системами на основі принципів економіко-математичного моделювання, а також положеннями, викладеними в роботі В. А. Долятовського [13], який проаналізував основні інструментальні засоби та методи дослідження систем управління підприємствами.

На основі проведеного дослідження запропоновано розглядати управління як функцію, яка властива складним і надскладним системам, до яких належать підприємства металургійної галузі, і спрямована на збереження, підтримку, зростання та розвиток такої системи внаслідок процесу переробки та передачі інформації.

Таким чином, необхідно враховувати процес прийняття рішень на основі інформаційного забезпечення, який включає в себе аналіз інформації внутрішнього та зовнішнього середовища й охоплює функції управління і на основі цього будувати модель процесу управління нематеріальними активами, яка відображає складові вартісноорієнтованого управління бізнесом.

Переваги запропонованої моделі в тому, що вона буде складатися з основних елементів вартісноорієнтованого управління, які ґрунтуються на переробці та передачі інформації - процес планування цілей підприємства та процес регулювання й контролю щодо досягнення поставлених цілей. Також модель розкриває всі можливі варіанти координації та результат процесу стратегічного управління підприємством як сукупності організаційної структури, процесів, розподілення ресурсів, організаційної культури. Це дозволяє менеджменту підприємства сформулювати процес стратегічного управління відповідно для оптимального досягнення поставлених цілей.

Прибуток підприємства залежить, з одного боку, від здатності ефективно задовольняти вимоги та потреби відповідного сегменту клієнтів, ефективно розподіляючи наявні ресурси та організовуючи групи співробітників, а з іншого – як мінімум задовольняти мінімальні вимоги власників підприємства та кредиторів, тобто цінність підприємства збільшується при ефективному задоволенні вимог всіх зацікавлених сторін, що і спонукало формування локальної системи цілей у межах вищої мети підприємства.

Це дозволило запропонувати загальну модель управління нематеріальними активами підприємства, яка цілеспрямована на максимізацію цінності, що відображає механізм трансформації найвищої мети підприємства – місії – в цінність бізнесу, та враховує основні рівні формування цінності бізнесу й чинники за допомогою яких відбувається створення цінності, що дасть можливість підприємствам якісно сформулювати дієвий механізм трансформації ідеї в цінність бізнесу на різних рівнях стратегічного управління (рис.2).

Таким чином, необхідно проаналізувати основні внутрішні та зовнішні інформаційні потоки, на основі яких приймаються управлінські рішення, і які впливають на створення цінності підприємства, тобто які безпосередньо впливають на вартість підприємства, а саме на систему цілей та чинники, що генерують вартість бізнесу. В результаті автором запропоновано вдосконалену модель аналізу ефективності управління матеріальними і нематеріальними активами підприємства як інформаційної системи, що дає можливість визначити ключові показники ефективності (KPI) за ступенем їх впливу на вартість підприємства та розробити відповідні заходи щодо розвитку стратегічного управління на металургійних підприємствах (рис. 3).



Рис. 3. Модель аналізу ефективності управління стратегією розвитку металургійних підприємств за ланцюгом створення цінності

У процесі дослідження встановлено, що вартісноорієнтоване управління підприємством починається з постановки цілей підприємства, де й визначається суть вартості підприємства та його потенціал. Дослідження показало, що існуючі проблеми зумовлені традиційною системою управління, яка оперує лише короткостроковим ефектом, не має цілісної картини про стан підприємства, використовує лише фінансові показники. Проведений таким чином аналіз підприємства є комплексним, відображає цілісну картину та дозволяє сформулювати комплексні рішення для ефективного вирішення проблем на стратегічному рівні. Отримана інформація в результаті проведеного аналізу є передумовою до створення збалансованої системи показників як механізму якісного контролю ключових бізнес-процесів.

Для того, щоб існуючі проблеми були вирішені комплексно, підприємству необхідно впровадити інтегровану систему менеджменту, яка б включала систему планів, збалансовану систему показників та мала тісний зв'язок з бізнес-процесами (рис.4).

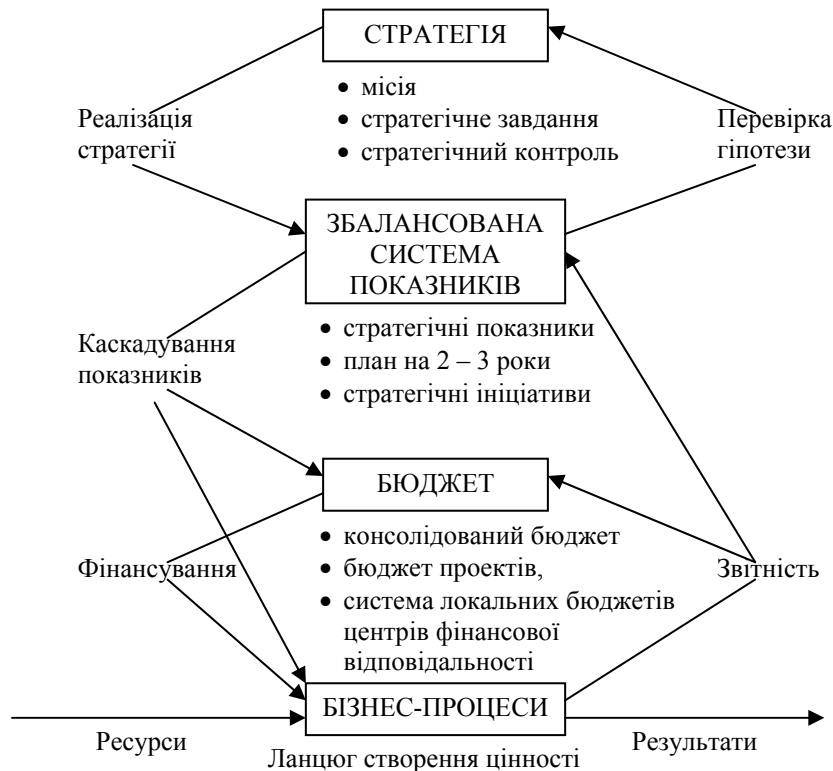


Рис. 4. Модель інтегрованої системи управління підприємством на стратегічних засадах

В існуючих моделях інтегрованої системи управління великими промисловими підприємствами безпосередній зв'язок збалансованої системи показників та бізнес-процесів відсутній, що є неповним зображенням впливу інформації на бізнес-процеси. Тому необхідно удосконалювати модель інтегрованої системи стратегічного управління підприємством, яка ґрунтується на збалансованій системі показників, включає до свого складу систему планів та має зв'язок з бізнес-процесами.

РЕЗЮМЕ

У статті проаналізовано основні моделі та механізми управління нематеріальними активами промислових підприємств, запропоновані зарубіжними та вітчизняними економістами. Розроблена комплексна система стратегічного управління нематеріальними активами промислових підприємств з метою підвищення оперативності та ефективності управлінських рішень у галузі менеджменту нематеріальних активів.

Ключові слова: нематеріальні активи, стратегічне управління, капіталізація, бізнес-процеси.

РЕЗЮМЕ

В статье проанализированы основные модели и механизмы управления нематериальными активами промышленных предприятий, предложенные зарубежными и отечественными экономистами. Разработана комплексная система стратегического управления нематериальными активами промышленных предприятий с целью повышения оперативности и эффективности управленческих решений в области менеджмента нематериальных активов.

Ключевые слова: нематериальные активы, стратегическое управление, капитализация, бизнес-процессы.

SUMMARY

The article analyzes the basic models and mechanisms for managing intangible assets of enterprises, the proposed foreign and domestic economists. A comprehensive system of strategic management of intangible assets of industrial enterprises to improve efficiency and effectiveness of managerial decisions in the field of management of intangible assets.

Key words: intangible assets, strategic management, capitalization, business processes

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Romer P. Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy*, № 94, 1986. P. 1002–1037.
2. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.
3. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии. СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
4. Кендюхов О.В. Интеллектуальный капитал підприємства: методологія формування механізму управління / НАН України; Інститут економіки промисловості. – Донецьк : ДонУЕП, 2006. – 308 с.
5. Морозов О.Ф. Цена думки – интеллектуальный капитал: монография. – Донецьк: Юго-Восток, 2005. – 352 с.
6. Булесев І. П., Брюховецька Н. Ю. Інституційні аспекти стратегії і капіталізації підприємств// Економічний вісник Донбасу № 1 (19), 2010- с.25-29
7. Blair, Margaret M. *Ownership and Control: Rethinking Corporate Governance for the 21st Century.* — Wash. D. C.: The Brookings Institution, 2009 The Brookings Institution (USA).
8. Мармыш С. Б. Оценка и управление стоимостью интеллектуальных активов промышленного предприятия: автореф. дис.на соискание учен. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / С. Б. Мармыш. - Ижевск, 2007. - 26 с.
9. Радыгин Ю. А. Управление нематериальными ресурсами промышленного предприятия : автореф. дис. на соискание учен.степени канд. экон. наук / Ю. А. Радыгин. - Уфа, 2009. - 23 с.
10. Волкова Г. Л. Обеспечение устойчивого развития промышленного предприятия на основе управления нематериальными факторами стоимости : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук / Г. Л. Волкова. - М., 2006. - 24 с.
11. Условия и механизмы управления нематериальными активами / [А. Ю. Шатраков, Н. И. Комков, Е. В. Юрченко и др.]. - М. : Экономика, 2009. - 302 с.
12. Теория систем и системный анализ в управлении организациями : [справочник] / под ред. В. Н. Волковой, А. А. Емельянова. - М. : Финансы и статистика, 2006. - 848 с.
13. Долятовский В. А. Исследование систем управления /В. А. Долятовский, В. Н. Долятовская. - М. : ИКЦ "МарТ" ; 2003. - 256 с.

УДК 658.8

КЛАСИФІКАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНИХ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ

Д.О.Стрельнікова, аспірантка кафедри маркетингу ДонНУ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Перехід нашої країни до ринкових відносин потребує від спеціалістів глибокої теоретичної та практичної підготовки щодо покращення всієї системи забезпечення населення високоякісними продуктами з урахуванням розумного споживання. В умовах сучасної економіки на ринку продовольчих товарів з'явилося багато кондитерських виробів, котрі недостатньо відомі не тільки споживачам, але й працівникам торгівельних мереж. Щорічно розширюються обсяги і асортимент імпортованих кондитерських виробів. Крім того, вітчизняні виробники стали використовувати різноманітні добавки у виробництві кондитерських виробів, продовжують розширювати асортимент кондитерських виробів спеціального призначення (дієтичні, вітамінізовані, лікувальні). Для того, щоб розібратись у цьому різноманітті, необхідно знати особливості виробництва, асортимент, вимоги до якості кондитерських виробів, щоб цю інформацію донести до користувача.[3]

У цих умовах слід відмітити недостатність досліджень теоретико-методологічних положень щодо розробки науково-обґрунтованої класифікації вітчизняних кондитерських виробів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у розв'язанні проблем класифікації кондитерських виробів, проведення аналізу їх основних видів, технології виробництва, а також їх споживчих властивостей зробили праці вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: І. Сирохман, Т.Лозова, С. Малютенкова та інші.

Метою цієї роботи є визначення і розробка теоретичних положень та методологічних підходів і наукових рекомендації щодо удосконалення класифікації вітчизняних кондитерських виробів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Зараз ринок кондитерських виробів є одним з найбільш сегментованих поміж інших харчових ринків, на якому доцільно виділити наступні основні кондитерські групи: цукристі, борошняні та шоколадні кондитерські вироби.

Деякі українські вчені (І.Сирохман, Т.Лозова) запропонували наступну класифікацію кондитерських виробів: фруктово-ягідні, борошняні, шоколад і шоколадні кондитерські вироби. Так, Сирохман визначає: «До фруктово-ягідних відносять вироби, які випускають кондитерські фабрики (мармелад, пастильні вироби) і плодоконсервні підприємства (варення, джем, повидло, желе, фруктово-ягідні цукати, галярет)» [2, с.190]. Щодо борошняних кондитерських виробів, то він надає наступну характеристику: «Залежно від набору сировини і особливостей технологічного процесу виділяють печиво, крекери, галети, пряники, вафлі, тістечка, торти, кекси, рулети, ромові баби» [2, с.422]. Далі він окремо надає визначення шоколаду та шоколадних кондитерських виробів «...залежно від способу випуску шоколад буває плитковим, фігурним і в порошок; за складом – без начинки і з начинкою, без добавок і з добавками, за складом і способом обробки шоколадної маси – звичайний і десертний» [2, с.290].

Однак цілий перелік кондитерських виробів (карамельні кондитерські вироби, цукерки, драже, ірис, халву, грильяж, козинаки) не були включені до жодної із

вищеперахованих груп, що, на нашу думку, знижує їх вагомість у практичній діяльності серед спеціалістів кондитерської галузі.

В результаті проведених досліджень процесу виробництва та реалізації кондитерських виробів, аналізуючи діючі праси і каталоги кондитерських фабрик України, автором була розроблена класифікація кондитерських виробів за товарними групами. Запропонована класифікація відображена на рисунках 1-3.

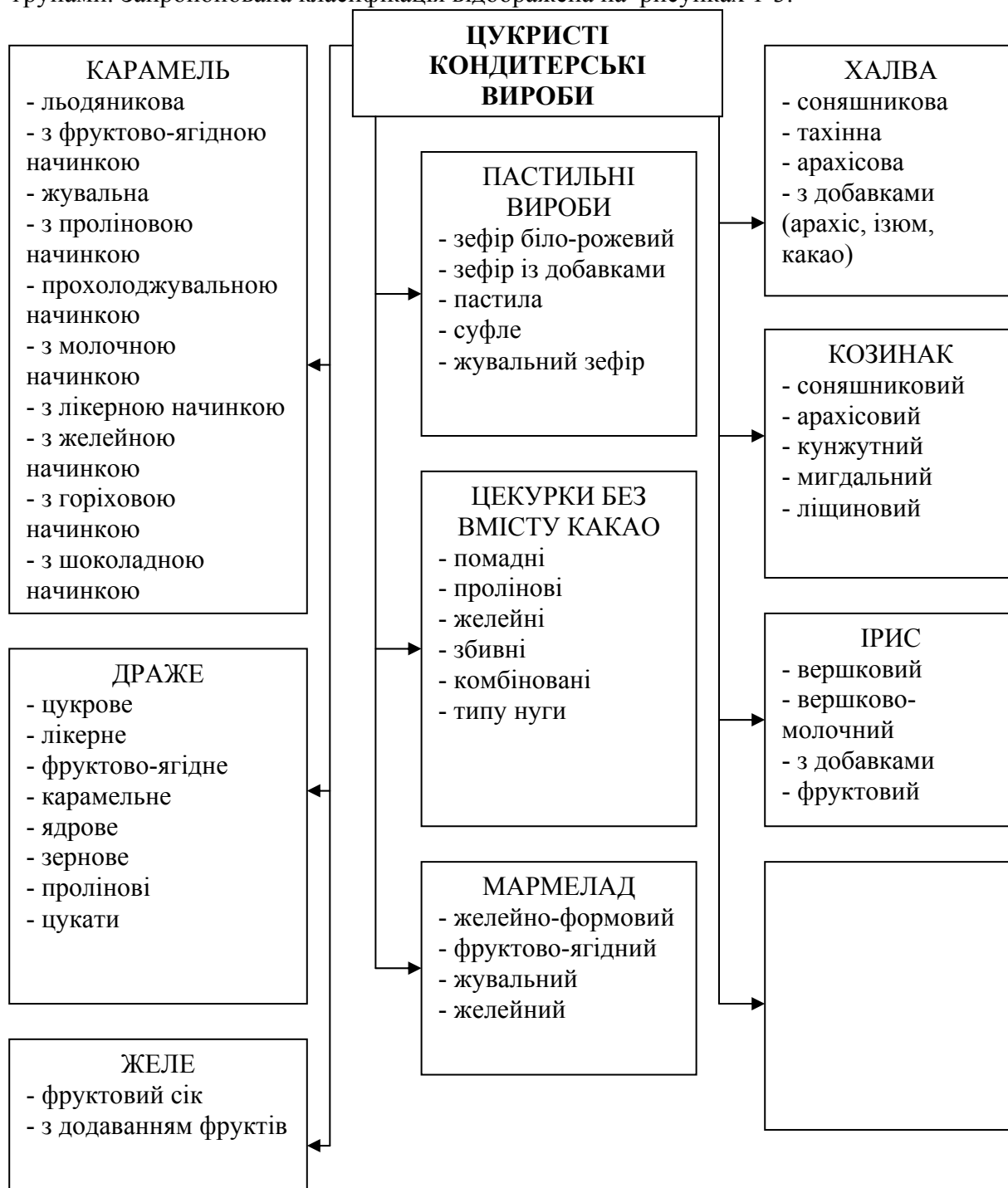


Рис. 1. Класифікація цукристих кондитерських виробів за товарними групами

Для обґрунтування місця кожного кондитерського виробу в розробленій класифікації надамо більш детальну характеристику технології їх виробництва.

Цукристі кондитерські вироби (рис.1.) включають карамель, драже, мармелад, пастильні вироби, ірис, козинак, халву, східні солодощі, цукерки без вмісту какао, желе.

Карамель – це кондитерський виріб, що готується методом уварювання цукропаточного сиропу з додаванням смакових, ароматичних та фарбуючих речовин.

В залежності від способу обробки карамельної маси розрізняють карамель: з прозорою нетягнутою оболонкою; непрозорою потягнутою оболонкою; жилками та смужками [2].

За наявністю або відсутністю етикетки: загорнута та відкрита.

Карамель по способу обробки поверхні буває:

- глянсована (на поверхню наноситься тонкий шар з воску, парафіну, жиру);
- глазурована (покриття тонким шаром шоколадної або кондитерської глазури);
- дражована (поверхню карамелі обливають гарячим цукровим сиропом, обсипають цукровою пудрою і какао-порошку, а потім гляncюють);
- кондирована (поверхню покривають тонким цукровим шаром);
- обсипна (поверхню покривають цукровим піском або цукровою пудрою у суміші із какао-порошком) [4].

Драже – це кондитерські вироби округлої форми, невеликих розмірів, з накатаною оболонкою.

Драже виробляється шляхом специфічного способу формування цукрового шару з добавками, який поступово нарощується, та полірування поверхні цього шару. Ці кондитерські вироби отримують у спеціальних котлах, котрі обертаються навколо осі, яка нахилена під кутом до горизонту. У котел завантажують корпуса, що перекочуються всередині його та поливаються сиропом. Коли сироп рівномірно покриє корпуса, їх посипають цукровою пудрою. Після нанесення першого шару цукрової пудри напівфабрикат вивантажують з котлів і підсушують, при цьому з'являється більш міцна оболонка.

Корпус драже може бути покритий: цукровою пудрою, цукровою пудрою з різноманітними добавками, шоколадною або кондитерською глазуру, хрумкою скоринкою, що з'являється у результаті кристалізації сахарози, сиропу [2].

Мармелад – це желеподібний продукт, який одержують виварюванням фруктовоягідної сировини або розчину желеуючих речовин з цукром та іншими добавками для поліпшення смаку, аромату, кольору і консистенції. Поверхню мармеладу посипають цукром або глазурують шоколадною глазуру для застереження від намокання при зберіганні та реалізації.

Мармелад отримують шляхом уварювання у вакуум-апаратах добре протертого фруктово-ягідного пюре або розчину драглеутворюючих речовин із цукром та патокою. Після охолодження увареної маси до 85°C до неї вводять добавки: смакові та ароматичні речовини, есенції, харчові барвники, кислоти. Отримана маса формується на мармеладно-відливній машині та охолоджується при кімнатній температурі або у охолоджувальному тунелі. Після цього виріб витягують з форм, сушать, охолоджують, обробляють поверхню та запаковують.

У залежності від способу формування мармелад поділяють на різновиди:

- формовий – виробляють у вигляді невеличких фігурок різних обрисів;
- шаровий – випускають розлитим у ящики, коробки, склянки або в термосварювальному целофані у вигляді густої маси, ріжучої консистенції;
- пат – виробляють із суміші пюре яблучного, абрикосового або сливового, має більш затяжну консистенцію, невеликий розмір. Його посипають цукром-піском [2].

Халва — це кондитерський виріб шарово-волокнистої структури, який складається з тонких волокон збитої з піноутворювачами карамельної маси і розтертих смажених олійних ядер.

Виробництво халви складається з таких операцій: приготування тертих білкових мас, варіння карамельної маси, приготування екстракту мильного або солодкового кореня, збивання карамельної маси з цим екстрактом, вимішування халви, фасування та пакування. [5]

Асортимент формується залежно від виду ядер, що містять жир, та внесених добавок, до яких відносять соняшникову, тахінну, арахісову, з добавками.

Борошняні кондитерські вироби – велика група кондитерських виробів, основною сировиною для котрих є борошно (рис. 2). Різноманітні види сировини, що використовуються для їх виробництва, мають у своєму складі білки, жири, вуглеводи, завдяки котрим вони характеризуються високою харчовою поживністю. Для виробництва борошняних кондитерських продуктів використовується борошно вищого, першого та другого сортів, а також соєве та вівсяне. Для розпушування тіста використовують хімічні розпушувачі (сода та вуглекислий амоній) та дріжджі.

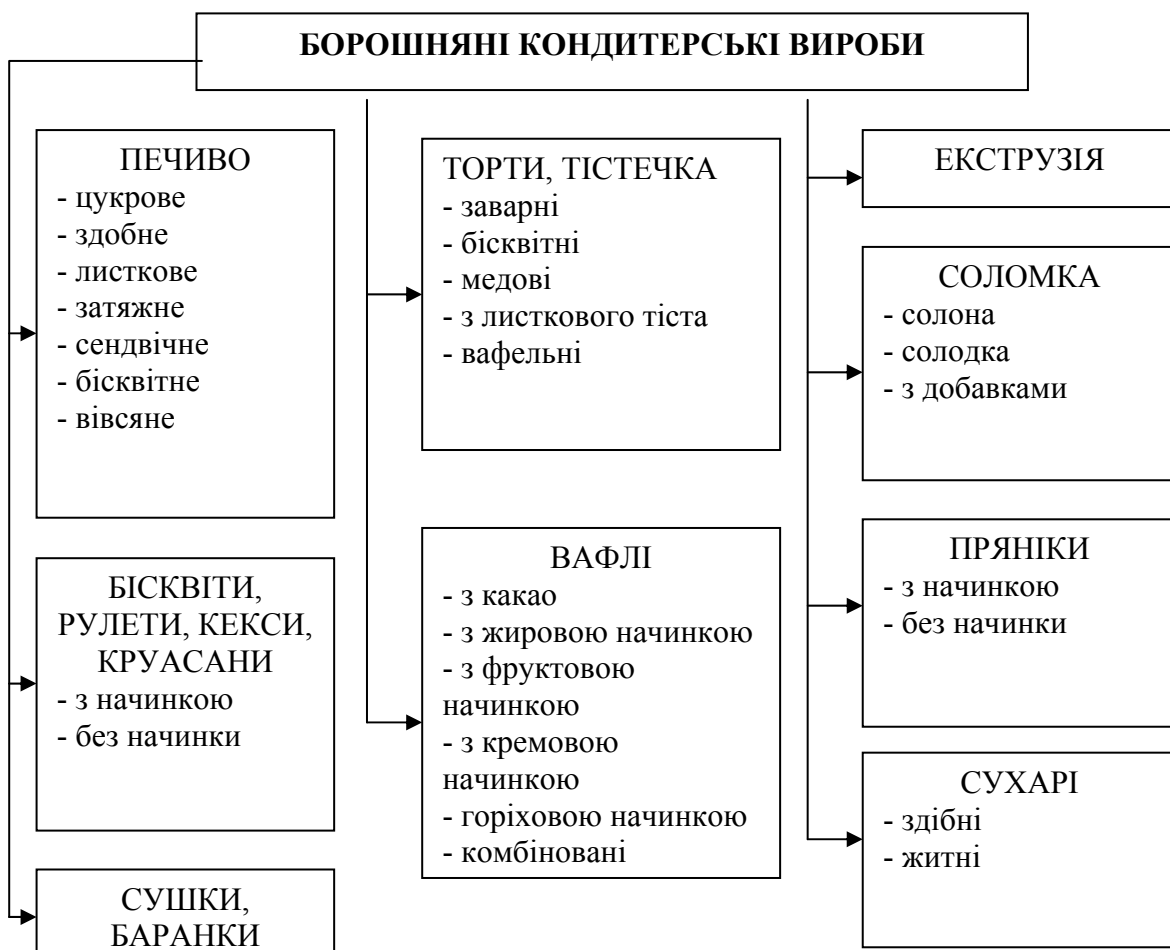


Рис. 2. Класифікація борошняних кондитерських виробів за товарними групами

Крім цього використовують і іншу сировину: фруктові начинки, цукати, горіхи, родзинки, жири, цукор, молочні та ячні продукти, есенції та прянощі.

Для виробництва усіх різновидів борошняних кондитерських виробів характерні наступні технологічні етапи: виготовлення тіста; формування; випікання; охолодження; упакування.

Печиво – продукт з пшеничного тіста, що містить значну кількість цукру та жиру, невеликої товщини та різноманітної форми. Ці вироби мають високу калорійність та засвоюваність, відрізняються приємним смаком та привабливим зовнішнім виглядом. Залежно від способу приготування, рецептури, зовнішнього вигляду, структури і смакових особливостей розрізняють печиво цукрове, зтяжне і здобне [1].

Цукрове печиво. Завдяки більшому вмісту цукру, жиру, меланжу це печиво має солодший смак, темніше забарвлення поверхні, підвищену крихкість і пористість на зломі, а також характерний малюнок поверхні [6].

Для виробництва використовують борошно зі слабкою та середньою за якістю клейковиною та дотримуються умов, що перешкоджають його набряканню: низька вологість тіста (15-18%), швидкий заміс тіста (10-15 хвилин) при заниженій температурі (17-25°C). Це дозволяє отримати пластичне тісто, котре легко формується, зберігає форму, тому на поверхні цукрового печива зазвичай штампують малюнок.

Готове тісто прокочують між валами для отримання пласту визначеної товщини, а потім формують на роторах, штампуючи малюнок.

Печиво зтяжне виробляють із пружного і еластичного тіста. Більшість видів його з помірною кількістю цукру. Воно має шарувату структуру, досить світле забарвлення поверхні, проколи, зубчаті або тиснені краї (по периметру). [6]

Зтяжне печиво має шарову структуру, меншу ламкість і набряклість, ніж цукрове. Для його виробництва використовують борошно зі слабкою клейковиною, заміс тіста підвищеної вологості (25-32%) проводять при більш високій температурі (30-40°C) та протягом 40-60 хвилин. Це дозволить отримати еластично-пружне пластичне тісто, котре потім багаторазово прокочують між валами (для отримання шарової структури) та формують за допомогою штампів з одночасним нанесенням на поверхню виробів проколів (щоб не було бульбашок при випіканні). Подальші етапи виготовлення такі ж, як і у цукрового печива.

Здобне печиво – відрізняється від інших тим, що для його виробництва використовується борошно тільки вищого сорту, а також велика кількість цукру, вершкового масла та яєць. Крім цього у рецептуру можуть входити молоко, горіхи, родзинки, дробси та інші продукти.

Печиво здобне поділяють на пісочно-виймальне, пісочно-відсадне, збивне, горіхове і типу сухариків. Більшість видів здобного печива має приємний зовнішній вигляд, містить багато жиру, яєчних продуктів та цукру.

Листкове печиво – основними інгредієнтами його є мука вищого сорту, сіль, вода та вершкове масло.

Пряники — вироби з приємним солодким смаком, ароматом прянощів і порівняно м'якою консистенцією. Залежно від способу приготування виділяють пряники сирцеві і заварні.

Пряники випускають різної форми без начинки і з начинкою із пшеничного борошна вищого, 1-го і 2-го сортів, а також із суміші пшеничного і житнього борошна. За складом виділяють пряники з великою кількістю меду, а за способом захисту поверхні від дії навколишнього середовища — глазуровані і неглазуровані [7].

Вафлі – вироби, які випускають у вигляді тонких, легких, пористих листів або фігур, що прошаровані начинкою або без неї. Властивості вафель характеризуються різноманітністю і якістю використаної сировини, а також додатковим оздобленням, глазуруванням і забарвленням [8].

Вафлі – це м'які вироби, що приємно хрумтять. Крім того, вони вдало сполучаються з іншими продуктами, і тому їх використовують для виробництва цукерок, тортів, морозива.

Вафлі мають різну форму: прямокутну, трикутну, круглу, фігурну, форму палиць; можуть бути частково або повністю глазуровані шоколадною або кондитерською глазур'ю.

Процес виробництва вафель включає виготовлення вафельного листа та начинки, їх сполучення, охолодження, різку на штучні вироби та упаковку.

Шоколадні кондитерські вироби – включають шоколадні плитки, цукерки, батончики (рис.3).



Рис. 3. Класифікація шоколадних кондитерських виробів за товарними групами

Цукерки – кондитерські вироби з однієї або декількох цукристих мас, виготовлених на цукровій основі, з різними добавками. Порівняно з карамеллю цукерки, як правило, мають м'яку консистенцію та підвищену харчову поживність. Для підвищення біологічної цінності виробів при виробництві цукерок використовують продукти, багаті на білки, фруктово-ягідні напівфабрикати, вітаміни.

Виробництво багатьох груп, а також деяких видів цукерок має свої особливості і здійснюється на відповідних технологічних лініях. Разом з тим можна виділити спільні операції технологічної схеми виробництва: приготування цукеркових мас, формування корпусів, обробка їх поверхні, загортання, фасування, пакування.

Приготування цукеркових мас для більшості видів включає виварювання цукрово-патокового або інших сиропів, інколи з наступним збиванням їх. Для багатьох цукеркових мас характерна механічна обробка сировини - подрібнення, розтирання, змішування тощо.

Обробка поверхні включає глазурування, посипання оздоблювальними матеріалами тощо. Глазурування корпусів поліпшує споживні властивості цукерок, запобігає висиханню і зволоженню їх. Основними видами глазури є шоколадна та жирова. Після глазурування цукерки охолоджують і направляють на загортання або укладання в тару. Для загортання використовують етикетки з парафінованого паперу, целофанові етикетки, фольгу і парафіновану підгортку. Залежно від способу запакування кінців зовнішньої обгортки застосовують такі види загортки: в перекрутку, в затяжку, із запакуванням кінців етикетки в носок (в куток), в обтяжку із запакуванням кінців обгортки складками при загортанні у фольгу. [9]

За зовнішнім оформленням цукерки можуть бути:

- загорнуті;
- не загорнуті;
- частково загорнуті;
- у корексах з полімерних матеріалів;
- у коробках;
- фасовані.

В залежності від способів виготовлення та обробки поверхні цукерки бувають:

- глазуровані;
- шоколадні з начинками, різної форми та рельєфними рисунками на поверхні;
- поверхня цукерок може бути цілком або частково оформлена різними оздоблювальними напівфабрикатами.

Технологічна схема виготовлення цукерок включає декілька операцій:

- виготовлення цукрових мас;
- формування корпусів цукерок;
- глазурування, загортка та упаковка.

Розмір цукерок для кожного виду вимірюється їх кількістю у кожному кілограмі.

Шоколад – кондитерський виріб, що складається з шоколадної маси, начинки або без неї, сформований у вигляді плиток, батонів або фігур різних обрисів. Шоколадну масу готують із какао тертого, цукрової пудри, какао масла з додаванням ароматизаторів.

Приготування шоколадних мас починається зі змішування тонко подрібнених напівфабрикатів: нагрітого до температури 55-60° С какао тертого і цукрової пудри, потім до них додають близько половини передбаченого рецептурою какао масла.

Для тонкого подрібнення змішаних компонентів та утворення ніжного і приємного смаку шоколадну масу пропускають крізь багатовалкові млини. Одержану порошкоподібну масу вимішують із залишками какао-масла у підігрійтій місильній машині. Для більш рівномірного розподілу жиру в шоколадній масі, зниження в'язкості і створення міцнішої емульсії додають розчинений у какао-маслі соєвий або соняшниковий фосфатидний концентрат, який є одночасно емульгатором і розріджувачем. Після перемішування з ароматизаторами маса для звичайного шоколаду готова і її направляють на формування.

Шоколадну масу для десертних видів шоколаду піддають додатково механічній і тепловій обробці. Завдяки цьому суттєво поліпшується якість шоколаду, з'являється ніжний смак, приємний і добре виражений аромат. Готову масу перед формуванням темперують охолодженням до температури початку затвердіння (тобто до 32° С), інтенсивно перемішуючи.

Для отримання якісних виробів важливо також стабілізувати температуру відтеперованої шоколадної маси до заповнення нею форм

Розлитий у форми шоколад надходить на вібротранспортер, завдяки чому він добре заповнює всі заглибини форми і з нього виділяються дрібні пухирці повітря. В результаті шоколад набуває темного кольору, а його поверхня стає блискучою

Залежно від способу випуску шоколад буває плитковим, фігурним і в порошок; за складом — без начинки і з начинкою, без добавок і з добавками; за складом і способом обробки шоколадної маси — звичайним і десертним [10].

Висновки. Ринок кондитерських виробів України за насиченістю і асортиментом наближається до розвинутих європейських країн, особливо за широтою асортименту цукристих, шоколадних та борошняних кондитерських виробів, що часом ускладнює вибір споживачів. А це в свою чергу, визиває необхідність впровадження обґрунтованого класифікаційного переліку виробів. Проведене дослідження дозволило розробити удосконалену класифікацію кожної групи кондитерських виробів, з

урахуванням додаткових факторів – особливостей технології виробництва, наявності індивідуальної упаковки, методів глазурування та споживчих властивостей, яка може бути використана як для наукових досліджень, так і спеціалістами в практичній діяльності.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена аналізу існуючої класифікації кондитерських виробів і технології виробництва. Розроблено вдосконалена класифікація кондитерських виробів, яка може бути використана як для наукових досліджень, так і фахівцями в практичній діяльності.

Ключові слова: класифікація кондитерських виробів, технологія, товарні групи, цукристи кондитерські вироби, борошняні кондитерські вироби, шоколадні кондитерські вироби.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена анализу существующей классификации кондитерских изделий и технологии их производства. Разработана усовершенствованная классификации кондитерских изделий, которая может быть использована как для научных исследований, так и специалистами в практической деятельности.

Ключевые слова: классификация кондитерских изделий, технология, товарные группы, сахаристые кондитерские изделия, мучные кондитерские изделия, шоколадные кондитерские изделия.

SUMMARY

Article is devoted to the analysis of existing classification of confectionery products and technology of their manufacture. It is developed advanced classifications of confectionery products which can be used as for scientific researches, and by experts in practical activities.

Keywords: classification of confectionery products, technology, commodity groups, sugary confectionery products, flour confectionery products, chocolate confectionery products.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Малютенкова С.М. . Товароведение и экспертиза кондитерских товаров. – СПб.: Питер, 2004. – 480 с.
2. Сирохман І.В., Лозова Т.М. Товарознавство цукру, меду, кондитерських виробів: Підр. – 2-е видання, перероблене та доповнене. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 616 с.
3. Шепелев А.Ф., Печенежская И.А., Шмелев А.В. Товароведение и экспертиза кондитерских товаров: Учебное пособие, - Ростов н/Д: издательский центр “Март”, 2004
4. <http://www.br.com.ua/referats/Marketing/9121.htm>
5. <http://www.br.com.ua/referats/Marketing/9117-2.html>
6. <http://www.br.com.ua/referats/Marketing/9116.htm>
7. <http://www.br.com.ua/referats/Marketing/9116-2.html>
8. <http://www.br.com.ua/referats/Marketing/9116-3.html>
9. http://otherreferats.allbest.ru/marketing/00019219_0.html
10. <http://www.br.com.ua/referats/Marketing/9119.htm>

УДК: 330.341.1.009.12

СИСТЕМНИЙ ХАРАКТЕР ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИЙ КОНТЕКСТ

Тараненко І.В., к.е.н., доцент, Дніпропетровський університет економіки та права

Постановка проблеми. Докорінні перетворення, що відбулись в світовому господарстві наприкінці ХХ – початку ХХІ століття під впливом глобалізаційних та інноваційно-технологічних факторів, призвели до якісної зміни змісту та форм конкурентних відносин. Такі зміни обумовили виникнення інноваційної конкуренції та формування інноваційної конкурентоспроможності, визначили спрямування та змістовне наповнення процесу еволюції глобальної економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Принцип системності у комплексному дослідженні конкурентоспроможності отримав визнання й широко застосовується в теоретичних і прикладних дослідженнях. Й. Штамер запроваджує і розбудовує концепцію системної конкурентоспроможності. До системного підходу у вивченні проблем конкурентоспроможності звертаються В. Абрамов, Л. Андрєєва, М. Гельвановський, Н. Калюжнова, Ю. Пахомов, А. Поручник, Є. Миргородська, М. Ясін та інші. За В. Абрамовим, конкурентоспроможність є інтегральною характеристикою економічної системи, яка «в самому загальному вигляді означає володіння економічною системою властивостями, що створюють їй переваги в економічному змаганні» [1, с. 56]. Д. Лук'яненко визначає основні фактори і компоненти, що утворюють систему національної конкурентоспроможності країни в міжнародному середовищі [2]. Системну основу «парадигми міжнародної конкурентоспроможності» ґрунтовно досліджує Л. Піддубна [3]. Теоретичні та прикладні аспекти системної конкурентоспроможності національної економіки в контексті інноваційного розвитку знаходяться в центрі уваги З. Адаманової, О. Швиданенка [4, 5].

Метою роботи є виявлення передумов формування інноваційної конкурентоспроможності, класифікація та визначення особливостей джерел конкурентних переваг суб'єктів світового господарства як підсистем глобальної економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна парадигма конкуренції, що склалася в сучасній науці на межі ХХ – ХХІ ст., обумовила перехід теорії конкуренції на новий якісний рівень та формування інноваційної конкуренції, яка утворює можливість виграшу багатьох учасників («гра з ненульовою сумою» за Дж. Нешем) за умови дотримання принципу неконфліктної взаємодії в процесі реалізації конкурентних переваг.

Утворилось методологічне підґрунтя для трактування інноваційної конкуренції, як нової форми (нового типу) конкурентних відносин, що набуває всеосяжного характеру в умовах глобалізації світового господарства. Ми визначаємо інноваційну конкуренцію – як заснований на створенні й нагромадженні нового знання та ефективному використанні інноваційних переваг, інституційно оформлений процес змагальної взаємодії суб'єктів, що відбувається через інтегративну участь в інноваційному процесі, задля забезпечення найкращих умов сталого розвитку.

Інноваційній конкуренції притаманний принцип інтегративної конкурентної взаємодії, який передбачає перевагу інтегративних форм конкурентної поведінки у

діапазоні від координації діяльності до конструктивної взаємодії, та конкурентного співробітництва.

На практиці цей принцип обумовлює зміну форм конкурентної поведінки, що знаходить втілення у відповідних конкурентних стратегіях суб'єктів господарювання – від підприємств (компаній) до транснаціональних корпорацій, регіонів, окремих країн та їх угруповань, спрямованих на уникнення конфронтації та зіткнення, вивченні стратегій конкурентів та урахування їх у своїй діяльності, посилення інтеграційних тенденцій на мікро-, мезо-, макро-, мега- рівнях.

Факторами, що обумовили можливість інтегративної конкурентної поведінки на глобальному рівні, стали:

- перехід від концепції сталого зростання до більш широкої та збалансованої концепції сталого розвитку, прийнятій на 2-ій Всесвітній конференції ООН з навколишнього середовища та розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992);

- встановлення спільних цілей сталого розвитку не тільки стосовно національних економік, але й на рівні окремих регіонів, транснаціональних корпорацій та національних компаній.

Наявність спільних цілей є визначальною умовою запровадження інтегративної моделі конкурентної поведінки в умовах інноваційного розвитку будь – якої економічної системи. Цілі сталого розвитку стосовно бізнес-організацій розроблено та прийнято в рамках проекту Vision 2050 [6], запровадженого World Business Council for Sustainable Development (WBCSD), членами якого є більш 200 глобальних компаній, серед яких: Alcoa, Arcelor Mittal, The Boeing Company, Osaka Gas Co, PricewaterhouseCoopers, The Procter & Gamble Company, Sony Corporation, Toyota Motor Corporation, Volkswagen та ін.

Інноваційна конкуренція несе в собі можливості якщо не розв'язання, то суттєвого пом'якшення притаманного конкурентній поведінці суб'єктів глобальної економіки протиріччя між загостренням суперництва та посиленням інтегративної взаємодії суб'єктів конкурентних відносин, як на рівні національних економік, так й світового господарства. Така можливість пов'язана з формуванням інноваційної конкурентоспроможності суб'єктів глобальної економіки.

Інноваційна конкуренція за допомогою іманентно вбудованої в неї моделі інтегративної конкурентної поведінки обумовлює утворення двох груп конкурентних переваг – інноваційних (пов'язаних насамперед з процесами усередині системи, або інтернальних), та інтеграційних (пов'язаних насамперед із зовнішніми взаємодіями, або екстернальних), які діють з синергетичним ефектом та стають визначальним чинником забезпечення позитивної динаміки інноваційної конкурентоспроможності.

Класифікація конкурентних переваг за походженням та характером дії на інтеграційні та інноваційні обумовлена характером факторів, під впливом яких відбувається формування інноваційної конкурентоспроможності.

Джерелом інтеграційних переваг є переважно взаємодії системи та її окремих компонентів із зовнішнім середовищем, що спонукає нас віднести такі переваги до категорії екстернальних. В свою чергу, інноваційні конкурентні переваги виникають перш за все внаслідок зусиль, що докладаються усередині системи, що дає змогу розглядати такі переваги як інтернальні.

Ми визначаємо інноваційну конкурентоспроможність системи «національна економіка» як інтегральну властивість, обумовлену синергетичною взаємодією інноваційних (внутрішньо орієнтованих, або інтернальних), та інтеграційних (зовнішньо орієнтованих, або екстернальних) конкурентних переваг, які забезпечують, через постійне самовідтворення системи на більш високому технологічному рівні, досягнення цілей сталого розвитку, національного добробуту, національної безпеки,

збалансованої інтеграції в глобальну економічну систему, переходу суспільства до глобально-інноваційної стадії постіндустріального розвитку в змагальній взаємодії з учасниками міжнародного конкурентного простору.

Інноваційну конкурентоспроможність ми розглядаємо як форму, якої набуває конкурентоспроможність національної економіки в умовах переходу суспільства до глобально-інноваційної стадії розвитку.

Вивчення факторів інноваційної конкурентоспроможності, джерел та характерних особливостей конкурентних переваг, що забезпечують позитивну динаміку інноваційної конкурентоспроможності суб'єктів світового господарства в глобальному конкурентному середовищі, має стати предметом уваги сучасної теорії та практики конкурентоспроможності.

Ми поділяємо фактори формування інноваційної конкурентоспроможності національної економіки в глобальній економічній системі, за обґрунтованим нами в роботі [7] загальним принципом, на три групи: цільова спрямованість; ресурси; інституційні можливості. Згідно трактування інноваційної конкурентоспроможності національної економіки, в кожній групі нами виокремлено інноваційні та інтеграційні фактори, зведені до класифікаційної матриці, наданої в табл. 2.

Таблиця 2

Фактори інноваційної конкурентоспроможності національної економіки в глобальній економічній системі (класифікаційна матриця)

Групи факторів	Інноваційні фактори	Інтеграційні фактори
Цільова спрямованість (програмно – стратегічні фактори)	Розробка національної стратегії стійкого інноваційного розвитку, спрямованої на постійне самовідтворення системи на більш високому технологічному рівні, поетапне виконання завдань забезпечення сталого розвитку, національного добробуту, національної безпеки	Розробка національної стратегії збалансованої інтеграції національної економіки в глобальну економічну систему, переходу до глобально-інноваційної стадії постіндустріального суспільства, в змагальній взаємодії з учасниками міжнародного конкурентного простору
Ресурси	- Знання; - Людські ресурси (кадри); - Інтелектуальний капітал; - Технології; - Фінансові ресурси (державне фінансування, інвестиції, кредити, венчурний капітал); - Інформація; - Комунікації	Отримання суб'єктами конкурентних відносин доступу до світового (міжнародного) ресурсного потенціалу, в т.ч. фундаментального наукового знання, освітньої системи, глобальної транспортної системи, інформаційної мережі, тощо через участь в процесах інтернаціоналізації, глобалізації
Інституційні можливості	- Державна соціально – економічна, науково-технічна, інноваційна політика; - Формування ефективних національних функціональних економічних систем, в т.ч. НІС; - Формування засад приватно – державного партнерства; - Національне законодавство, в т.ч. охорона інтелектуальної власності; - Система освіти та ринок праці; - Взаємодія освіта - наука – виробництво.	Включення суб'єктів конкурентних відносин в ієрархічно - мережеві взаємодії на різних структурних рівнях, в межах: - корпоративних утворень, стратегічних альянсів, кластерів; - «відкритих інноваційних мереж»; - міжнародних (регіональних) угруповань; - міжнародних організацій; - світових (міжнародних, глобальних) функціональних економічних систем; - інтеграції до світового освітянського та наукового простору, глобальної інноваційної системи через участь в міжнародних освітніх програмах, науковій взаємодії, програмах науково - технічного співробітництва тощо; - сфери дії міжнародного права.

В умовах інноваційної конкуренції кардинально змінюється зміст факторів конкурентоспроможності.

Традиційне трактування ресурсного фактору конкурентоспроможності як «всього того, чим володіє країна від Бога й що було створено в ній попередніми поколіннями» - територія країни, її розмір та географічне місцезнаходження; природний ландшафт та кліматичні умови; наявність корисних копалин та інших природних ресурсів; накопичений людський потенціал; культурну спадщину; науковий доробок попередніх поколінь, перш за все – результати фундаментальних досліджень; виробничий та інфраструктурний потенціал, створений працею попередніх поколінь [8, с. 97], сьогодні розширене, зокрема, за рахунок включення інноваційних ресурсів, до яких відносимо, перш за все, знання, інтелектуальний капітал, науково-технічні, технологічні, управлінські розробки. Сучасна економічна діяльність неможлива без застосування всіх видів ресурсів - природних, капітальних, фінансових, трудових, інформаційних, інноваційних, інфраструктурних. Проте, в умовах інноваційно - глобалізаційного розвитку, на перший план за своїм значенням виходять саме інноваційні ресурси, які уможливають подолання обмеженості традиційних ресурсів, складають базу «нової технологічної революції» та переходу до постіндустріального суспільства - знання, інформація, технології, інтелектуальний капітал.

Ефективне виконання інноваційними ресурсами названих функцій має бути забезпечене факторами, віднесеними до групи «інституційні можливості». Такі фактори визначають можливості системи та умови ефективного використання ресурсів. Саме ефективне використання інноваційних ресурсів є чинником забезпечення «інноваційного прориву», що визначає роль інституційних можливостей серед факторів інноваційної конкурентоспроможності, та обумовлює більш глибоку увагу.

Інтегральний фактор «інституційні можливості» є результатом органічної взаємодії двох груп факторів конкурентоспроможності: інноваційних (внутрішніх) та інтеграційних (зовнішніх). До інноваційних факторів конкурентоспроможності національної економіки, формування яких відбувається, перш за все, усередині національної економічної системи, можна віднести наступні:

- державна економічна політика, в т.ч. в галузі освіти, науки, інноваційного розвитку;
- формування ефективних національних функціональних економічних систем, в т.ч. НІС;
- формування засад приватно - державного партнерства;
- національне законодавство, в т.ч. охорона інтелектуальної власності;
- система освіти та ринок праці;
- взаємодія освіта - наука – виробництво.

Зміст та особливості названих інноваційних факторів досить ґрунтовно висвітлені в сучасній літературі з проблем інноваційного розвитку, проте їхня системна сутність та роль у формуванні інноваційної конкурентоспроможності національної економіки найбільш повно може бути розкрита з позицій комплексного дослідження інтегрального фактору «інституційні можливості», в контексті внутрішніх та міжсистемних економічних зв'язків.

В контексті здійснюваного дослідження особливого значення набувають інтеграційні фактори інноваційної конкурентоспроможності, які пов'язані із конструктивними взаємодіями суб'єкта конкурентних відносин з елементами зовнішнього середовища.

Могутнім джерелом підвищення ефективності господарської діяльності, заснованим на активізації інтеграційних процесів, стає ефект синергізму. Позитивний ефект виникає в результаті взаємодії суб'єктів та проявляється в зростанні продуктивності та (або) в зменшенні витрат виробництва, коли результат сумісних дій є вищим за суму індивідуальних зусиль. Фахівці досліджують практику злиттів,

поглинань, створення інтегрованих корпоративних структур, міжнародних стратегічних альянсів, різноманітні варіанти диверсифікації, реструктуризації та взаємодії компаній, в тому числі на глобальних ринках.

Традиційно вважають, що найбільший результат дає об'єднання підприємств у інтегровану структуру, що дає змогу отримати наступні переваги порівняно з не інтегрованими учасниками ринку:

- реалізація ефекту масштабу;
- скорочення впливу конкуренції;
- концентрація капіталу, підвищення інвестиційних можливостей (в т.ч. інвестування в інноваційні проекти), стійкості до зовнішніх впливів;
- можливості диверсифікації виробництва для зниження підприємницьких ризиків та підвищення прибутку;
- забезпечення ефективного ціноутворення продукції учасників об'єднання (оптимізація податкового планування, «трансфертні» ціни);
- об'єднання виробництва, технічного досвіду та НДДКР, можливості інтеграції науки та виробництва.

З іншого боку, в інтегрованих структурах часто присутні відносини не тільки ефективної співпраці, а й конфронтації. Велика частина злиттів виступає у формі недружніх поглинань. Синергетичний ефект, заснований на поєднанні зусиль, в таких структурах відсутній.

Реалізувати синергетичний ефект від сумісних дій, та одночасно уникнути надмірної залежності дозволяють так звані «м'які» форми інтеграції – кластери, стратегічні альянси, мережі, а також соціальні та інформаційні взаємодії не поєднаних формально суб'єктів, які суттєво посилюються в глобальній економіці та сприяють ефективному запровадженню і використанню інновацій, ініціюють інноваційну діяльність за рахунок використання «ефекту масштабу», підвищення інвестиційних можливостей, об'єднання технічного досвіду та НДДКР, розширення можливостей інтеграції науки та виробництва.

Науковцями обґрунтовано поширення ієрархічно-мережевого типу зв'язків [9], обумовлене наявністю як в ієрархічній, так й в мережевій моделях певних вад, які можна компенсувати взаємними перевагами. Розширення взаємодії ієрархічних та мережевих структур призводить до зростання масштабів діяльності економічних суб'єктів і посилює синергетичний ефект. Виникають можливості більш ефективного використання ресурсів через створення переваг системного поєднання ієрархій та мереж. Компоненти (підсистеми та елементи) глобальної економічної системи – національні економіки, регіони, транснаціональні корпорації, окремі підприємства (компанії) вступають в ієрархічно - мережеві взаємодії в глобальному конкурентному просторі. Такі взаємодії становлять основу факторів конкурентоспроможності, заснованих на інституційних можливостях стосовно ефективного використання наявних ресурсів.

До ієрархічно – мережевих структур можна віднести міжнародні стратегічні альянси компаній, які виступають в різноманітних формах – стратегічні альянси горизонтального й вертикального типу, альянси з дистриб'юторами або замовниками, диверсифіковані альянси тощо. Помітною тенденцією сучасного етапу формування глобальної економічної системи стало утворення стратегічних альянсових мереж компаній (САМ), як об'єднання декількох підприємств, пов'язаних між собою формальними та неформальними угодами про співпрацю. Прикладами САМ є угоди, підписані компаніями “Deutsche Telecom”, “France Telecom” та “Sprint” (США) з об'єднання телекомунікаційних потужностей з надання послуг Інтернету; компаніями «British Telecom», “МСІ” та “Microsoft” з розробки нового покоління послуг в мережі

Інтернет. В автомобілебудуванні стратегічна альянсозна мережа була створена корпорацією «General Motors» й включає компанії «Toyota», «Isuzu», «Suzuki», «Saab». З нею конкурує САМ, створена компанією «Ford» «Nissan» «Mazda» «Kia» «Volvo» [10, с. 188].

Інноваційні мережеві та / або ієрархічно – мережеві взаємодії втілюються в територіально - виробничих кластерах, що складаються з юридично незалежних підприємств (фірм), розташованих порівняно недалеко одна від одної, в одному регіоні, що працюють в одній галузі господарства або в пов'язаних між собою галузях, в одному виробничому ланцюгу, використовують споріднені технології та ресурси близького профілю. Кластер можна розглядати як форму інноваційної мережі, а для учасників кластеру діють ті ж переваги, що й для учасників мережі.

В межах інноваційного кластера зростання конкурентоспроможності його учасників забезпечується спільну через розробку нових продуктів; підготовку та здійснення спільних, довгострокових стратегічних проектів; приєднання до міжнародних мереж постачання; підготовку конкурентоспроможної робочої сили в співробітництві з освітніми організаціями; покращення підприємницького клімату та середовища, спільне лобювання тощо. В ефективно функціонуючих інноваційних кластерах прискорюється інноваційний процес, а в учасників кластеру розвиваються такі переваги, як сприйнятливість до інновацій, раціоналізація бізнесу, випереджаючий ріст продуктивності тощо. Класичними прикладами є всесвітньо відомі інноваційні кластери - Silicon Valley в Каліфорнії (США), Electronic City та Whitefield в м. Бангалорі (Індія).

Цікавим прикладом утворення інноваційного кластера є Віденський діловий центр, що консолідував низку дослідницьких інститутів і промислових концернів навколо університету з потужною науковою базою по біотехнологіях. Нині в цьому кластері працює 51 тис. чоловік, співробітничать 700 учених, навчаються студенти й підвищують свою кваліфікацію фахівці з 40 країн, крім того, установлені ділові зв'язки з багатьма біоцентрами в різних країнах світу.

Успішним є досвід кластерів Китаю (біотехнології), Тайваню, Японії (машинобудування та електротехніка), Ірландії (інформатика), Ізраїлю (венчурне фінансування), в основу яких покладено високі технології. Запорукою високого місця Фінляндії в рейтингах глобальної конкурентоспроможності за оцінками Світового Економічного Форуму став розвиток промислових кластерів - мереж незалежних виробничих і/або сервісних фірм (включаючи їхніх постачальників), творців технологій і ноу-хау (університети, НДІ, інжинірингові компанії), що поєднують джерела генерації нових знань та інноваційних розробок, ринкові інститути й споживачів, які взаємодіють один з одним у рамках єдиного ланцюжка створення вартості.

Зростає значення ієрархічно - мережевих взаємодій у формуванні інноваційної конкурентоспроможності. Професор Масачусетського технологічного інституту Пітер Глур в своїй книзі «Коллективна креативність. Конкурентні переваги через співпрацю та інновації» (2006 р.) запроваджує поняття «мережі інноваційної взаємодії» (Collaborative Innovation Networks, COINs) [11] та здійснює глибокий аналіз COINs як джерела інноваційних конкурентних переваг компаній.

Бізнес - модель «відкритих інноваційних мереж», запропонована Г. Чесборо, обґрунтовує перехід від моделі закритих (чи внутрішніх) інновацій до моделі відкритих інновацій, завдяки переміщення джерел створення конкурентоздатних інновацій за межі компанії [12]. В таких секторах економіки, як виробництво автомобілів, біотехнологія, фармацевтика, послуги охорони здоров'я, програмне забезпечення, комунікації, банківські і страхові послуги, споживчі товари, і навіть зброя та комунікаційні системи військового призначення, створення інновацій усе

більш широко здійснюється із залученням різних зовнішніх структур, тобто за межами закритої власної централізованої системи організації НДР.

На нашу думку, модель відкритих інновацій є цілком придатною для обґрунтування на макрорівні міжнародного науково-технічного співробітництва, міжнародного трансферу технологій та обміну в науково-технічній сфері.

Професор В. Ванхавербеке (Німеччина) підкреслює, що основними учасниками відкритих інновацій є не фірми, а університети, дослідницькі лабораторії, технологічні посередники, індивідуальні споживачі [13]. Створення глобальних корпоративних мереж і альянсів ТНК з локальними венчурними компаніями, спільних НДДКР центрів та лабораторій перетворилось на об'єктивний тренд. Відбувається переорієнтація інноваційної діяльності компаній на користь співробітництва та сумісних розробок.

Узагальнення результатів досліджень взаємовідносин між суб'єктами в сучасній глобалізованій економіці свідчить про те, що ієрархічно-мережеві взаємодії в межах інтегрованих корпоративних структур, стратегічних альянсів компаній, регіональних інтеграційних об'єднань країн створюють суттєвий синергетичний ефект, сприяють ефективному запровадженню інновацій, ініціюють інноваційну діяльність за рахунок «ефекту масштабу», підвищення інвестиційних можливостей, об'єднання технічного досвіду та НДДКР, розширення можливостей інтеграції науки та виробництва. Такі взаємодії створюють нові можливості для підвищення ефективності використання ресурсів, та стають могутнім фактором інноваційної конкурентоспроможності, джерелом формування конкурентних переваг.

На етапі переходу суспільства до глобально-інноваційної стадії постіндустріального розвитку, особливої важливості набувають фактори, віднесені до програмно – стратегічних, які обумовлені цільовою спрямованістю діяльності національної економічної системи. «Конкурентна боротьба фактично перетворюється на боротьбу стратегій практично на всіх рівнях, а стратегічна компонента стає провідною характеристикою конкурентоспроможності» [8, с. 38]. Стратегія інноваційної конкурентоспроможності має ґрунтуватись на оптимальному сполученні інновацій та інтеграції для забезпечення динамічного та гармонійного економічного розвитку країн, що знаходяться на стадії формування інноваційної моделі економіки. Визначення пріоритетності інноваційних та інтеграційних факторів конкурентоспроможності на всіх рівнях національної економічної системи, ідентифікація факторів з урахуванням наявного конкурентного потенціалу конкретної країни, та розробка механізму перетворення названих факторів на реальні конкурентні переваги, має стратегічне значення для формування інноваційної моделі конкурентоспроможної економіки.

Висновки. Дія глобалізаційних та інноваційно-технологічних факторів призвела до якісної зміни змісту та форм конкурентних відносин та обумовила виникнення інноваційної конкуренції, як інституційно оформленого процесу змагальної взаємодії суб'єктів, заснованого на утворенні нового знання та ефективному використанні інноваційних переваг. Інноваційна конкуренція передбачає запровадження інтегративних форм конкурентної поведінки та обумовлює формування інноваційної конкурентоспроможності, що знаходить втілення у відповідних конкурентних стратегіях суб'єктів світового господарства. Дослідження змісту та особливостей ресурсних, інституційних та програмно-стратегічних факторів інноваційної конкурентоспроможності дозволило обґрунтувати стратегічну пріоритетність інноваційних та інтеграційних факторів.

РЕЗЮМЕ

Виокремлено інноваційні та інтеграційні фактори інноваційної

конкурентоспроможності, досліджено зміст та особливості ресурсних, інституційних та програмно-стратегічних факторів. Обґрунтовано пріоритетність інноваційних та інтеграційних факторів в розробці стратегій інноваційної конкурентоспроможності країн.

Ключові слова: глобалізація, інноваційна конкуренція, інноваційна конкурентоспроможність, фактори конкурентоспроможності

РЕЗЮМЕ

Выделены инновационные и интеграционные факторы инновационной конкурентоспособности, исследовано содержание и особенности ресурсных, институциональных и программно-стратегических факторов. Обоснована пріоритетность инновационных и интеграционных факторов при разработке стратегий инновационной конкурентоспособности стран.

Ключевые слова: глобализация, инновационная конкуренция, инновационная конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности.

SUMMARY

Innovative and integrative factors of innovative competitiveness are separated, content and specific features of resource, institutional, program and strategic factors are researched. The priority of innovative and integrative factors for working out the strategies of innovative competitiveness of the countries is grounded.

Key words: globalization, innovative competition, innovative competitiveness, factors of competitiveness.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Абрамов В.Л. Управление конкурентоспособностью экономических систем / В.Л. Абрамов. – М.- Пермь: Пермский ЦНТИ, 2004. - 296 с.
2. Лук'яненко Д. Г. Глобальна економічна інтеграція: Монографія / Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2008. — 242 с.
3. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: Монографія / Л. І. Піддубна – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.
4. Адаманова З. О. Инновационный характер системных глобальных изменений // Культура народов Причерноморья. — 2005. — № 63. — С. 26—30.
5. Швиданенко О. А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: монографія / О. А. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2007. – 312 с.
6. Vision 2050 Report [Електронний ресурс] / Офіційний сайт World Business Council for Sustainable Development. - Режим доступу: <http://www.wbcsd.org/>
7. Тараненко І. В. Фактори забезпечення інноваційної конкурентоспроможності країн в глобальній економічній системі / І. В. Тараненко // Академічний огляд. – 2010. - №2. - С. 12-25.
8. Гельвановский М.И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности / М. Гельвановский, К. Рожков, Н. Скрыбина. – М.:ИИЦ «Статистика России», 2009.- 383 с.
9. Гриценко А. А. Иерархия и сетевые структуры в институциональной архитектонике экономических систем / А. А. Гриценко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 31 -1. - С. 51 – 55.
10. Македон В.В. Міжнародні стратегічні альянси компаній / В.В. Македон. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2010. – 304 с.

11. Gloor Peter A. *Swarm Creativity. Competitive advantage through Collaborative Innovation Networks* / Peter A. Gloor. – Oxford University Press, 2006. – 214 p.
12. Чесборо Г. *Открытые инновации. Создание прибыльных технологий.* / Г. Чесборо. - М.: Поколение, 2007. - 336 с.
13. Трифилова А. А. *Формирование и развитие теории открытых инноваций. (Беседа с проф. В. Ванхавербеке)* / А. А. Трифилова // *Инновации.* – 2008. - №1 (111). – С. 78-84.

УДК 339.5.012.435

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И РОСТ ПРОТЕКЦИОНИЗМА

Турбан Г.В., Белорусский государственный экономический университет (г. Минск)

Современная международная торговля характеризуется глобальными масштабами и усилением протекционизма. В 1948 году мировой экспорт товаров составлял 59 млрд. долл. США, импорт – 62 млрд. долл. США, а спустя 60 лет, в 2008 году соответственно 15717 млрд. долл. США и 16127 млрд. долл. США [1].

В условиях мирового финансового кризиса многие страны испытали значительный спад объемов экспорта/импорта и повысили уровень протекционизма. По данным Всемирного банка снижение роста международной торговли в 2009 г. оценивается в 1,7%, Организации экономического сотрудничества и развития – 2,7%, Всемирной торговой организации – 9% [2]. Особенно тяжело пострадала Африка от падения цен на сырьевые товары, которые составляют основную долю экспорта африканских стран. В последнем квартале 2009 г. ситуация в мировой экономике улучшилась: наблюдался активный рост импорта и экспорта, прежде всего в развивающихся странах Азии, включая Китай – на 10% и 9,1% соответственно. В промышленно развитых странах импорт увеличился на 3,9%, а экспорт – на 4,1%, в том числе американский и японский экспорт вырос примерно на 8-9%, тогда как европейский экспорт – всего на 2%.

Снижение темпов развития международной торговли сопровождалось ростом масштабов применения всевозможных протекционистских мер, сред которых: принятие пакетов стимулирующих мер для защиты определенных отраслей промышленности, увеличение таможенных тарифов и введение нетарифных мер, инициирование антидемпинговых расследований и взимание антидемпинговых пошлин, проведение девальвации собственной валюты, политики «покупай национальное» и даже использование ограничений на продление и выдачу рабочих виз для иностранцев [3].

Применяя меры протекционизма страны действовали ориентируясь на требования ВТО. В соответствии с нормами ВТО защита национального рынка включает:

1. проведение переговоров на этапе вступления в ВТО и фиксирование обязательств (по доступу на рынок товаров, рынок услуг, по регулированию сельского хозяйства, по системным вопросам);
2. использование разрешенных в международной практике мер защиты внутреннего рынка: антидемпинговых мер; компенсационных пошлин; защитных мер;
3. применение исключений из следующих принципов деятельности ВТО: режима наибольшего благоприятствования; национального режима; принципа запрета нетарифных ограничений.

4. использование нетарифных мер регулирования не предусмотренных в соглашениях ВТО и не противоречащих им.

Вопрос обязательств стран при вступлении в ВТО является одним из ключевых, как в целом для государства, так и для бизнеса. От принятых государством обязательств зависит какой будет уровень импортных таможенных тарифов, насколько будет субсидироваться сельское хозяйство, как будет развиваться рынок услуг с участием иностранных инвесторов и другие вопросы. Выгоды и потери от вступления в ВТО в значительной степени зависят от взятых обязательств о присоединении, согласованных в ходе многосторонних и двухсторонних переговоров по вопросам доступа на рынок страны-кандидата со странами-членами ВТО, от выбранной стратегии либерализации доступа на национальный рынок. Чрезмерная либерализация может привести даже к разорению национальных производителей.

В зафиксированных странами обязательствах, в частности, озабоченность вызывают *тарифные пики* на продукцию, в производстве которой многие развивающиеся страны и страны с переходной экономикой обладают сравнительным преимуществом: текстиль, одежда, обувь и др. Согласно оценкам экспертов ВТО, в ЕС, Канаде, Соединенных Штатах и Японии существует более чем 1 000 тарифных пиков.

Защитными мерами, предусмотренными ВТО, называются торговые ограничения, которые могут быть введены в конкретных условиях для защиты от импорта (помимо тарифных ставок, согласованных в рамках ВТО) (таблица 1).

Таблица 1 – Защитные меры, предусмотренные соглашениями ВТО

Меры	Для чего они?
Временные меры	
Антидемпинговые действия	Пошлины для компенсации <i>несправедливой конкуренции</i> со стороны иностранных экспортеров, применяемые только в отношении фирм, проводящих демпинг. <i>Дискриминационная мера</i>
Компенсационные пошлины	Пошлины для компенсации экспортных субсидий, предоставляемых правительством страны-экспортера. <i>Дискриминационная мера</i>
Защитные меры (временные тарифы и квоты)	Тарифы или квоты для компенсации справедливой конкуренции с импортом, наносящим ущерб местной отрасли. <i>Недискриминационная мера</i>
Постоянные меры	
Освобождение от обязательств	Долгосрочное освобождение от обязательств в рамках ВТО, предоставляемое отдельным странам

Защитные меры можно разделить на временные и постоянные.

К временным ограничениям, разрешенным ВТО, относятся: антидемпинговые пошлины; компенсационные пошлины; защитные меры (временные тарифы и квоты).

Антидемпинговые и компенсационные пошлины – это специальные компенсирующие налоги на импорт, разрешенные ВТО в конкретных обстоятельствах *несправедливой* конкуренции (демпинг или экспортные субсидии или демпинг со стороны торговых партнёров). Их введение требует проведения детального расследования, доказывающего причинение вреда отечественной отрасли. Они носят дискриминационный характер, поскольку принимаются в отношении лишь одного торгового партнёра.

Защитные меры – это временный тариф или квота, применяемая для защиты местной отрасли от иностранных экспортеров. К ним относятся тарифы для помощи в

решении проблем платежного баланса, для защиты новых отраслей или для экстренной защиты. Данные торговые ограничения защищают отрасль от *справедливой* конкуренции. Они не являются дискриминационными мерами, поскольку применяются в отношении всех торговых партнеров.

Антидемпинговые меры применяются согласно статье VI ГАТТ 1994 г. и Соглашению о применении статьи VI ГАТТ (известному как Антидемпинговое соглашение). Субсидии и компенсационные пошлины применяются в соответствии о субсидиях и компенсационных мерах ГАТТ 1994 г., Соглашением о сельском хозяйстве и Соглашением о текстильной продукции и одежде, частично в соответствии с ГАТС. Защитные меры (временные тарифы и квоты) обеспечиваются в рамках статьи XIX Соглашения ГАТТ.

Постоянные меры – это общее освобождение от обязательств. Они должны быть официально одобрены Советом ВТО.

В 2008 г. количество новых антидемпинговых разбирательств выросло на 31%, а число введенных антидемпинговых мер – на 19%. Интересно, что доминируют в этом процессе развивающиеся страны: на их долю по двум упомянутым показателям приходится 73% и 78% соответственно (таблица 2) [4].

В целом, за 2008 год было проведено 208 новых антидемпинговых расследований, что больше показателя в 2007 г. (163 расследований), но ниже максимального показателя 2001 г. (тогда было проведено 366 расследований). Применение антидемпинговых мер сокращалось с максимальной величины, достигнутой в 2001 г., вплоть до первой половины 2008 г., когда число новых расследований увеличилось на 39% по сравнению с показателями предыдущего года.

Таблица 2 - 2008 г.: число вновь начатых расследований – страны-лидеры

Страны-инициаторы антидемпинговых расследований		Страны-экспортеры, против которых начаты расследования	
Индия	54	Китай	55
Бразилия, Турция	23	ЕС, Индонезия, Таиланд	11
Аргентина	19	Малайзия	10
ЕС, США	18	Тайвань	9
Китай	7	Южная Корея	8
Австралия, Колумбия	6	Индия	7
Южная Корея	5	США	6
Канада, Пакистан, ЮАР	3	Бразилия, Саудовская Аравия, Япония	4
		Вьетнам, Иран, Турция, ЮАР	3
		Беларусь, Гонконг, Канада, Перу, Россия, Украина	2

На первом месте по количеству проведенных расследований стоит Индия (54 новых расследования в 2008 г.). За ней следует Бразилия и Турция (инициировали по 23 расследования). Далее - Аргентина (19). За ней - США и ЕС (по 18 расследований), далее Китай (7). Главной мишенью для большинства расследований был Китай: против китайских экспортных товаров было инициировано 55 новых расследования. За Китаем следуют ЕС, Индонезия и Таиланд (по 11 новых расследований); Малайзия (10 новых расследований). В секторе основных металлов были проведены 43 расследования. На втором месте идут химические продукты (22 новых расследования), далее – текстиль (19 расследований), пластик и резина (14 расследований) [4,5].

В условиях углубления глобального кризиса страны для защиты отечественных производителей всё чаще используют санитарные, фитосанитарные нормы, технические барьеры и валютно-финансовые рычаги. Так, правительство КНР рассматривает возможность выделения субсидий для сталелитейных предприятий и увеличения налоговых скидок на их экспортную продукцию. Уже объявлено о таком повышении по 3,7 тыс. товаров с целью стимулирования поставок за рубеж. Недавнее снижение курса юаня также должно усилить преимущества местных производителей на внешнем рынке.

Как свидетельствует практика в международной торговле все чаще прибегают к ограничению доступа на национальные рынки импортных товаров на основе предусмотренных в Соглашениях ВТО исключений из принципов деятельности этой международной организации, прежде всего:

- режима наибольшего благоприятствования (РНБ);
- национального режима (НР);
- принципа запрета нетарифных ограничений.

Внешнеторговые операции вне РНБ могут осуществляться в целом ряде случаев. Для этого:

во-первых, необходимо внимательно изучить допустимые ВТО исключения из РНБ. Самая явная возможность отступления от РНБ связана с *региональными соглашениями*. Статья XXIV ГАТТ предусматривает исключения из РНБ для таможенных союзов, зон свободной торговли, а также временных соглашений, предваряющих создание тех или других. Отступления от данного режима предполагаются и в случае применения Всеобщей системы преференций. В современных условиях страны ВТО для ограничения доступа иностранных товаров на свой рынок все чаще стали научно обосновывать необходимость использовать общие исключения с целью охраны жизни и здоровья своего населения.

во-вторых, документы ВТО предполагают применение РНБ в отношении «аналогичных (схожих) продуктов». При этом возникает вопрос о том, что такое «схожие продукты». Этот вопрос обычно связан с товарной классификацией и установлением ставок таможенных пошлин.

В международной торговле имеют место значительные отступления от РНБ. При этом правила ВТО выполняются. По приблизительным подсчетам, доля экспортно-импортных товаров, перемещаемых в дискриминационном режиме (в той или иной форме) составляет от одной трети до половины мирового торгового оборота [6, с. 262].

Наиболее часто отступление от национального режима в отношении иностранных товаров также происходит на основе допустимых ВТО исключения из НР, прежде всего *общих исключений* из этого режима, а также исключений на основе статьи III.8 ГАТТ при осуществлении *государственных закупок*. Скрытая дискриминация импорта часто обнаруживается в контексте так называемых *стандартов на продукцию*.

В современной практике наиболее часто страны используют *общие исключения* (Ст. XX ГАТТ) и стремятся научно обосновать, что импортируемый на их территорию тот или иной товар опасен для жизни и здоровья человека, животных или растений. Воспользоваться другими исключениями весьма проблематично. Так, Украина ссылаясь на Ст. XII ГАТТ в целях обеспечения равновесия платежного баланса в условиях финансово-экономического кризиса ввела дополнительную импортную таможенную пошлину на 63 товарные позиции, однако вынуждена была ее отменить из-за протеса ВТО. Ограничивать импорт для обеспечения равновесия платежного баланса допускается крайне редко чтобы «.. предотвратить неминуемую угрозу серьезного сокращения валютных резервов страны или приостановить такое

сокращение, а также когда речь идет о договаривающейся стороне с очень малыми валютными резервами».

Учитывая рост числа нетарифных барьеров ВТО активизирует работу по противодействию им. По экспертным оценкам, число нетарифных барьеров каждые 15 лет возрастает более чем в 4 раза. Наблюдался значительный рост документооборот по международным сделкам и усложняются процедуры их осуществления, что так же относится к нетарифным методам регулирования.

Для регламентации применения нетарифных мер под эгидой ЮНКТАД обновлена и усовершенствована ранее принятая в рамках Всемирной торговой организации их классификация, которая применяется с 2009 года и включает 16 разделов: санитарные и фитосанитарные меры (СФС); технические барьеры в торговле (ТБТ); предотгрузочная инспекция и другие формальности; меры контроля цен; лицензии, квоты, запреты и другие меры количественного контроля; налоги, сборы и другие аналогичные тарифам меры; финансовые меры; меры по ограничению конкуренции; связанные с торговлей инвестиционные меры; ограничения для распространения; ограничения на послепродажное обслуживание; субсидии; ограничения для государственных закупок; интеллектуальная собственность; правила происхождения; меры, связанные с экспортом [7].

На нетарифные барьеры в международной торговле следует обратить особое внимание, если они применяются на недискриминационной основе преодолеть их может быть достаточно сложно.

РЕЗЮМЕ

Современная международная торговля характеризуется глобальными масштабами. В условиях мирового финансового кризиса многие страны испытали значительный спад объемов экспорта/импорта и повысили уровень протекционизма. Для защиты национального рынка используются таможенные тарифы, нетарифные меры, в том числе антидемпинговые.

Ключевые слова: протекционизм, международная торговля, национальный рынок, глобализация.

РЕЗЮМЕ

Сучасна міжнародна торгівля характеризується глобальними масштабами. В умовах світової фінансової кризи багато країн випробували значний спад об'ємів експорту/імпорту і підвищили рівень протекціонізму. Для захисту національного ринку використовуються митні тарифи, нетарифні заходи, у тому числі антидемпінгові.

Ключові слова: протекціонізм, міжнародна торгівля, національний ринок, глобалізація

SUMMARY

Modern international trade is characterised by global scales. In the conditions of world financial crisis many countries have tested considerable recession of volumes of export/import and have raised protectionism level. For protection of the national market they use custom duties, not tariff measures, including antidumping are used.

Keywords: protectionism, international trade, national market, globalization.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. World trade statistics 2009//http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its20089
2. ВТО: в 2009 году объем мировой торговли сократится на 9%. Лидеры «Большой двадцатки» помогут финансированию торговли и вновь обещают

- протivoдействовать протекционизму. Мосты между торговлей и устойчивым развитием. Апрель 2009, выпуск 5
3. «Economist» об усилении торгового протекционизма/ / Бюллетень иностранной коммерческой информации, №5-6, 20 января 2009 г.
 4. Пора отказаться от практики обнуления при расчете уровня демпинга // Мосты между торговлей и устойчивым развитием. Март 2009, выпуск 2
 5. Торговля должна быть частью решения, а не частью проблемы// Мосты между торговлей и устойчивым развитием. Январь-февраль 2009, выпуск 1
 6. Всемирная торговая организация: механизм взаимодействия национальных экономик. Угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок / Под ред. С.Ф.Сутырина, М.: Эксимо, 2008
 7. Нетарифные меры требуют большей прозрачности //Мосты между торговлей и устойчивым развитием, ноябрь 2009, выпуск 7, с16-17

УДК 334.722.01:323.32

АКТИВІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ОЗНАКА ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ

Уманець Т.В., доктор економічних наук, професор, Одеський державний економічний університет

Постановка проблеми. Коли розмова заходить про середній клас, виникає напруга від питання: а хто чи що це таке? Навколо цього поняття як у ХХ сторіччі, так і сьогодні йдуть постійні дискусії. Але до сьогодні в Україні чітко не визначені ознаки та кількісні критерії, за якими працюючих можна віднести до середнього класу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою середнього класу на теоретико-методологічному рівні займалися такі відомі зарубіжні вчені, як: Дж. Каркреді, Е. Райт, Л. Туроу, С. Хоген, М. Хорриген. Узагальнення їх методологічних положень доводить, що середній клас – це значна частина спільноти, що визначається достатньо високим рівнем доходу і споживання, але додатково характеризується високим рівнем освіти, професійно-кваліфікаційними здібностями, певними політичними, моральними і культурними цінностями. Питання, пов'язані з даною проблематикою, є також об'єктом дослідження багатьох українських вчених, а саме: О. Грішнovoї, В. Заборовського, А. Колота, Е. Лібанової, В. Москаленко, О. Новикової, О. Симончук та ін. Дослідники цієї проблеми ідентифікують середній клас взагалі з економічно активною частиною громадян, яка задоволена рівнем свого матеріального добробуту, що заробляється власною працею, виконує стабілізуючу функцію у суспільстві через прагнення уникнути соціальних конфліктів, зацікавлена у економічному зростанні держави. Це основний носій національної культури, рушійна сила економічних і технологічних новацій. Його представники формують суспільні відносини, позитивну соціокультуру. Основним капіталом середнього класу є володіння інформацією, спеціальними знаннями і здібностями [1, с.119].

Виділення невирішеної проблеми. Аналіз наукової літератури засвідчив, що незважаючи на достатню увагу вчених та аналітиків до даної проблеми окремі її аспекти носять дискусійний характер та недостатньо висвітлені. Насамперед, це стосується проблеми визначення кількісних критеріїв, за якими певну частину ЕАН

можна віднести до середнього класу. Також чітко не означені ознаки процесу формування середнього класу.

Мета наукової статті. Метою статті є визначення та обґрунтування ознак формування середнього класу в контексті його кількісної оцінки.

Результати дослідження. За рекомендаціями Ради Європи до середнього класу слід відносити найманих працівників, середня заробітна плата яких дорівнює 2,5-ю прожиткових мінімумів, а саме: на Україні у 2008 р. це 1672,5 грн. при прожитковому мінімумі 669 грн. (за даними грудня 2008р.), у 2009 р. - 1935 грн. (прожитковий мінімум 774 грн. за даними грудня 2009р.), у 2010 р.- 2305 грн., виходячи з прожиткового мінімуму 922 грн. Як свідчить аналіз розподілу найманих працівників за рівнем номінальної заробітної плати, у грудні 2008 р. зарплату, що відповідає доходу середнього класу, одержали тільки 14,4% найманих працівників України, а у 2009 р. цей показник знизився на 2,9 відсоткового пункту і становив 11,5% [2, с. 400]. Але за регіональною ознакою цей показник варіює в певних межах. Так, наприклад, в Одеській області питома вага найманих працівників, заробітна плата яких становить 2,5-ю прожиткових мінімумів, у 2009р. порівняно з 2007р. зросла на 20,4 відсоткового пункту і становила 39,1% (рис. 1) [3, с. 373]. В регіональному аспекті, де середньомісячна заробітна плата відповідає 2,5-ю прожитковим мінімумам, слід віднести тільки 25,9% регіонів України, а саме: м. Київ (3074 грн.), Донецьку (2015 грн.), Дніпропетровську (1876 грн.), Київську (1852 грн.), Запорізьку (1812 грн.), Луганську (1769 грн.) та Харківську (1679 грн.) області [2, с. 402].

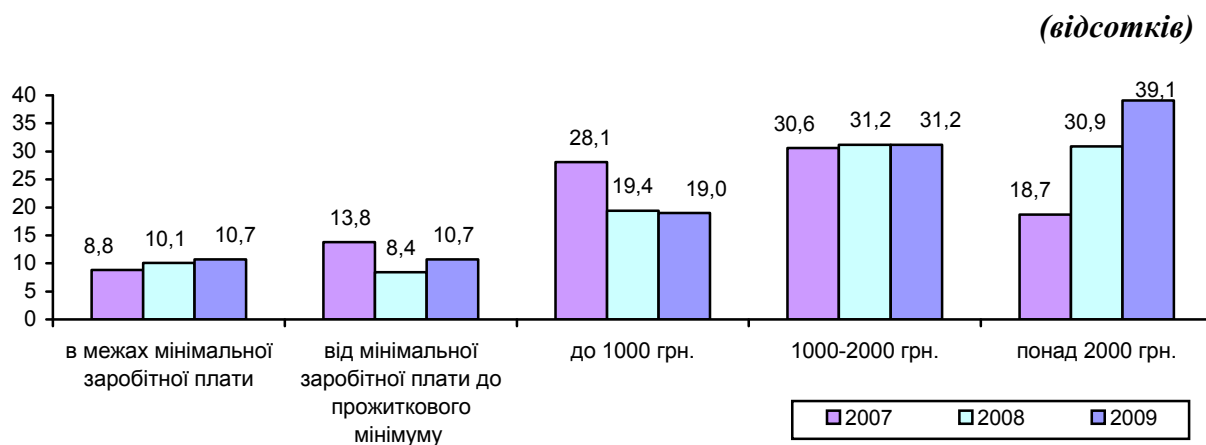


Рис.1 - Розподіл найманих працівників за рівнем номінальної заробітної плати у грудні 2007-2009 рр. Одещини, відсотків

За вищевказаним критерієм до середнього класу умовно можна віднести працівників державного управління, транспортної галузі, промисловості, зв'язку, а також тих, що здійснюють фінансову діяльність і виконують операції з нерухомістю, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям. За більшості – це наймані працівники малих підприємств та їх власники.

Даний висновок ніяк не може бути підтвердженням суті поняття „середній клас”, що було надано М. Вебером та його послідовниками. На їхню думку, по-перше, середній клас – це численна частина спільноти, диференційована за критерієм середнього рівня доходу і споживання; по-друге, це та частина спільноти, яка характеризується високим рівнем освіти, професійно-кваліфікаційними здібностями, тобто тут мова йде про інтелігенцію як інноваційну основу середнього класу [4, с. 348]. Але за рівнем середньомісячної заробітної плати працівники освіти і охорони здоров'я

та надання соціальної допомоги займають відповідно 9-е (1448 грн.) і 11-е (1177 грн.) місця серед 13 видів економічної діяльності. Тобто за цим критерієм українську інтелігенцію скоріше можна віднести до класу малозабезпечених ніж середньозабезпечених.

Існує також інша думка відносно сутності середнього класу, представники якої ідентифікують середній клас з власниками малого і середнього бізнесу. При всіх недоліках у сучасній організації підприємницької діяльності серед самих підприємців 37,0 % відносять себе до середнього класу [5, с. 260].

Узагальнені результати соціологічних опитувань, які опубліковані Інститутом економіки промисловості НАН України, стверджують, що ієрархія ознак (чинників) формування середнього класу посідає у наступному порядку: заробітна плата, соціальні трансферти, рівень освіти і кваліфікації, розвиток малого підприємництва [5, с. 281].

Розглянемо одну з цих ознак – мале підприємництво. Воно як самостійний елемент ринкової економіки істотно впливає на структурну перебудову в економіці регіону та країни, робить вагомий внесок у збільшення загальних обсягів виробництва, сприяє економному використанню всіх видів ресурсів, створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції та усунення монополізму в здійсненні підприємницької діяльності, забезпечує сильнодіючі стимули до інноваційних процесів та високоефективної праці. Малий бізнес створює можливості не тільки для розв'язання економічних, але й соціальних проблем, оскільки сприяє створенню додаткових робочих місць, а тим самим знижує рівень безробіття й соціальної напруги в регіоні. Цей сектор економіки відіграє досить значну роль у зміні психології суспільства і життєвих орієнтирів більшої частини населення, у формуванні „середнього класу”, що є основою соціально-економічних реформ, гарантом демократичного розвитку країни.

Велика кількість малих підприємств сприяє розширенню пропозиції товарів та послуг на місцевих ринках. Окрім того, вони здатні забезпечувати великі підприємства комплектуючими та виробами, які необхідні в їх виробництві, але їх не вигідно виготовляти на великому підприємстві. На відміну від великих підприємств, малі підприємства мають значно простішу організаційну структуру, що вимагає від їх працівників ширшого кола знань і умінь, оскільки вони доволі часто поєднують та виконують різноманітні роботи без значної спеціалізації. Малі підприємства є також значним джерелом надходжень до місцевих бюджетів. Розширюючи базу оподаткування, вони сприяють збільшенню величини надходжень. Орендуючи вільні площі, а також надаючи в оренду приміщення малі підприємства для здійснення своєї діяльності дуже часто використовують непридатні для житла приміщення, вкладаючи кошти в їх реставрування, сприяють розширенню можливостей ведення бізнесу. Важливою є не лише економічна суть процесу розвитку малого підприємництва, а власне, сам процес, який має значний вплив на соціальну функцію ринкової системи. Тому проблема визначення місця і ролі малого бізнесу на будь-якому етапі розвитку суспільства є актуальною і її слід розглядати у контексті взаємозв'язку економічного, соціального і політичного змісту, а також взаємовпливу на відповідні елементи суспільної структури в конкретних умовах, зокрема, формування середнього класу.

Серед актуальних напрямлень наукових досліджень еволюції малого підприємництва в Україні знаходиться проблематика його ролі в регіональній економіці. Незважаючи на те, що різним аспектам розвитку даного сектору реальної економіки присвячено багато робіт, він як значущий компонент регіонального економічного розвитку фактично ще не став предметом ретельних соціальних досліджень. Водночас стає очевидним в умовах формування нової української економіки переважно регіональний (чи міський) характер малого підприємництва. І це дуже важливо враховувати при організації державного регулювання у формі

„підтримки малого бізнесу”, до якого, на жаль, вже склались певні стереотипи. Заміна цих стереотипів на більш ефективні повинна, в першу чергу, базуватись на чіткому уявленні фактичної ролі малого підприємництва в регіональній економіці.

Але, як вже зазначалось вище, загальні для усього українського малого підприємництва проблеми по різному проявляються в регіонах України, де існують неоднакові економічні, політичні та організаційні передумови діяльності суб’єктів даного сектору економіки. Тому на прикладі Одещини можна дослідити ті позитивні і негативні тенденції, що відбуваються у процесі розвитку малого бізнесу в Україні на регіональному рівні, за наступними підрозділами: основна характеристика загального стану малого підприємництва, зайнятість та оплата праці, обсяг реалізованої продукції, робіт та послуг, операційні витрати з реалізованої продукції, фінансовий результат, валові капітальні інвестиції, інноваційна та інформаційна діяльність.

Одеська область за рейтингом розвитку підприємництва займає п’яте місце по Україні за обсягом реалізованої продукції, робіт та послуг і шосте місце за середньорічною кількістю зайнятих та найманих працівників, а серед областей південного регіону України – перше [6, с. 3]. Аналіз розвитку малого підприємництва на Одещині в 2009 р. дає підстави для таких висновків:

1. Порівняно з 2008р. кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення зросла – на 7,3%, а за період 2001-2009р.р. у 2,3 рази.

2. Середній розмір малого підприємства не змінився у порівнянні з 2008р. і склав 6 осіб у 2009р. (розрахований по кількості зайнятих працівників).

3. Продовжує спостерігатись тенденція до зростання показника зайнятості у секторі малого підприємництва в середньому на 1,9% щорічно за період 2001-2009рр., але вперше за цей період спостерігається зменшення чисельності зайнятих відносно попереднього року на 2,4%. Разом з тим, питома вага середньорічної кількості найманих працівників малих підприємств у їх загальній кількості по регіону становить 29,3% і порівняно з попереднім роком зросла на 1,2 в.п. За територіальною ознакою найбільша кількість найманих працівників, працюючих у сфері малого бізнесу, зосереджена в обласному центрі – 64,2%.

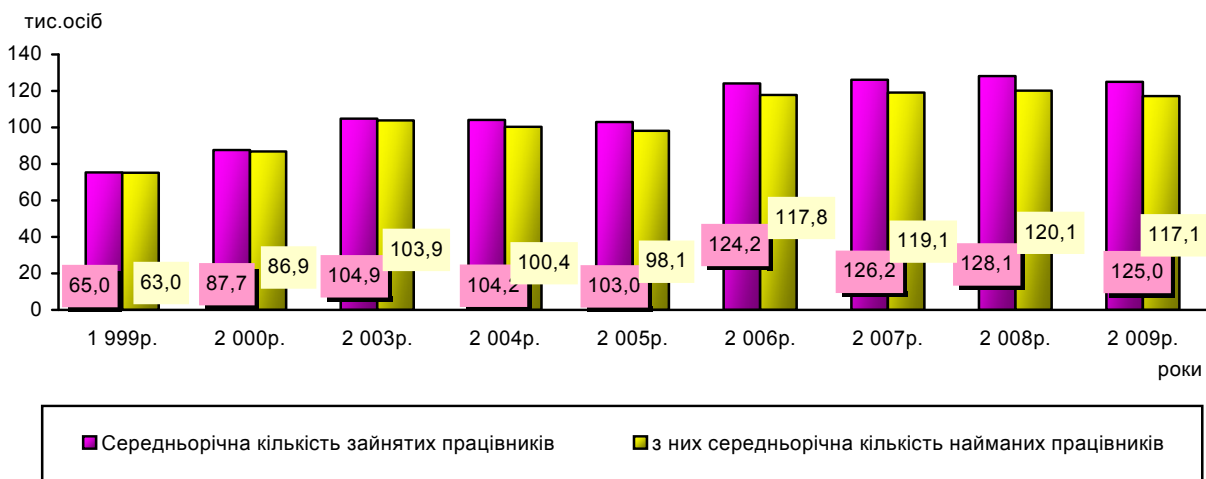


Рис. 2 - Середньорічна кількість зайнятих працівників, найманих працівників у 1999–2009 рр.

4. Середньомісячна заробітна плата найманих працівників малих підприємств, на жаль, складає тільки 59,2% від цього ж показника за суб’єктами підприємницької діяльності області. Порівняно з 2008р. вона зросла на 6,3% і варіює залежно від території та виду економічної діяльності. Найбільша кількість працівників зосереджена

у сфері торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку та операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям – по 22,6% від усіх працюючих в кожній галузі; промисловості – 13,7%, діяльності транспорту та зв'язку – 10,7%, будівництві – 10,6%. За територіальною ознакою найбільша кількість найманих працівників, працюючих у сфері малого бізнесу, зосереджена в обласному центрі – 64,2%, у м.Іллічівськ – 4,3%, Овідіопольському районі – 4,0%, Біляївському та Комінтернівському районах – по 2,4% у кожному. Отже, в цілому по регіону, розподіл за територією кількості найманих працівників, залежить від таких факторів, як розвинута інфраструктура та прилеглисть до обласного центру.

Частка середньорічної кількості найманих працівників малих підприємств у їх загальній кількості по регіону складає 29,3%, що більше, ніж у 2008р. на 1,3 в.п. Перевищення цього показника спостерігалось у 22 районах та містах області. Так, в Ананьївському районі вона досягла 58,6%, Біляївському – 55,9%, Великомихайлівському – 55,4%, Ширяївському районі – 52,9%. Нижча, ніж в середньому по області, вона була у м.Южне – 12,8%, Саратському районі – 17,5%, м.Ізмаїл – 19,2% та Білгород-Дністровському районі – 19,3%.

Рівень зайнятості на малих підприємствах до кількості населення у працездатному віці у 2009р. становив 8,1%, що менше, ніж у 2008р. на 0,1 в.п. Перевищення середнього показника по регіону досягли міста Одеса – 12,0%, Іллічівськ – 11,9% та Овідіопольський район – 11,0%. В інших 30 районах та містах регіону він нижче середнього по області. Найнижчий він – у Любашівському районі – 2,1%, Котовському та Фрунзівському районах – по 2,5% та Білгород-Дністровському – 2,7%.

Середньомісячна заробітна плата одного найманого працівника по малих підприємствах у 2009р. зросла на 6,3% і становила 944,90 грн. Рівень цього показника варіюється в залежності від, як території так і виду діяльності підприємства. Так, вище середнього рівень заробітної плати спостерігався у містах Южному (1496,33 грн.), Теплодарі (1202,61 грн.), Іллічівську (1188,08 грн.), Комінтернівському районі (1068,80 грн.), м.Одесі (957,57 грн.) та за такими видами економічної діяльності: фінансова діяльність (1421,74 грн.), діяльність транспорту та зв'язку (1147,02 грн.), сфера операцій з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (1035,33 грн.), будівництво (1028,29 грн.). Найнижчу заробітну плату зафіксовано на малих підприємствах Ананьївського (625,85 грн.), Ширяївського (677,06 грн.), Болградського (686,78 грн.), Кодимського (690,18 грн.), Миколаївського (741,32 грн.) районів, а також у рибальстві, рибництві (459,42 грн.), діяльності готелів та ресторанів (679,71 грн.), охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги (773,46 грн.), сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві (827,38 грн.), торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (851,38 грн.).

Порівняно з 2008р. максимальне зростання заробітної плати відбулося у сфері охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (на 23,8%), сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві (на 22,7%), рибальстві, рибництві (на 20,5%), діяльності готелів та ресторанів (на 11,3%). У сфері фінансової діяльності у 2009р., порівняно з 2008р., зростання заробітної плати не спостерігалось, проте цьому виду діяльності належить перше місце за рівнем заробітної плати у 2009р.

5. Питома вага обсягу реалізованої продукції малих підприємств в загальному обсязі реалізації підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності Одещини у 2009р. становила майже четверту частину (23,4%) і порівняно з попереднім роком зменшилась на 1,8 в.п. Слід зазначити, що малі підприємства виступають джерелом виробництва на тих територіях, які є найменш розвиненими у промисловому відношенні. Незважаючи на те, що в цілому питома вага реалізованої продукції (робіт, послуг) малими

підприємствами у загальному обсязі реалізації продукції (робіт, послуг) підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності зменшилася порівняно з 2008р., частка продукції малих підприємств за деякими видами економічної діяльності значно перевищила середньообласний показник. У 2009р. спостерігалось дуже незначне збільшення питомої ваги обсягів реалізації малих підприємств виробничої сфери порівняно з попереднім роком (на 0,1 в.п.).

6. Незважаючи на те, що питома вага малих промислових підприємств відносно загального обсягу підприємств регіону порівняно з попереднім роком знизилась на 0,8 в.п. і складає 6,5%, вони приймають участь в багатьох видах промислової діяльності.

7. У структурі операційних витрат з реалізованої продукції малих підприємств області у 2009р. значних змін не відбувалось. Найбільша її частка припала на вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки на даному підприємстві. Найбільш матеріаломісткими серед малих підприємств, де частка матеріальних витрат переважає, залишилися малі підприємства, зайняті у будівництві, переробній промисловості, охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги.

8. В 2009р., як і у 2008р. фінансовим результатом діяльності малих підприємств став збиток від звичайної діяльності до оподаткування, який на 18,5% менше збитка попереднього року. Значно погіршили свої фінансові показники підприємства промисловості. Збитково у 2009р. спрацювало 41,6% підприємств малого бізнесу.

9. За результатами операційної діяльності малих підприємств у 2009р. рівень рентабельності став позитивним і становив 1,3%. Рентабельними у 2009р., як і у попередньому році, залишилися підприємства сільського господарства, мисливства, лісового господарства, діяльності транспорту та зв'язку, організації освіти. Водночас найбільший рівень збитковості операційної діяльності спостерігався на підприємствах, що надавали комунальні та індивідуальні послуги; займалися діяльністю у сфері культури та спорту, діяльності готелів та ресторанів.

Висновки та пропозиції. Таким чином, для поліпшення стану та розвитку малого бізнесу в Одеській області необхідно, в першу чергу, розв'язати проблеми, які стримують розвиток і ефективну діяльність малого бізнесу в Україні. Для цього необхідно:

1. Необхідно удосконалити структуру освітніх програм з питань підприємницької діяльності. Це допоможе залучити широкі версти населення до здобуття знань, необхідних для започаткування та ведення власної справи, знизити рівень безробіття в регіоні, підвищити ефективність діяльності суб'єктів малого підприємництва.

2. Поширити практику проведення конференцій, семінарів, засідань за круглим столом, форумів, міжнародних зустрічей, визначення Дня підприємця із залученням суб'єктів малого підприємництва. Це допоможе сформувати позитивну суспільну думку про мале підприємництво, підвищити рівень поінформованості громадськості про проблеми малого підприємництва, сприяти розвитку економічного співробітництва суб'єктів малого підприємництва.

3. Створити умови для ефективного розвитку мережі регіональних і місцевих фондів підтримки підприємництва для запровадження прогресивного механізму кредитно-гарантійної та фінансової підтримки малого підприємництва.

4. Розробити механізм створення у регіонах бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів (у тому числі молодіжних), ресурсних, консультаційних центрів, тощо. Це допоможе створити умови для розвитку підприємництва, зменшити рівень безробіття шляхом залучення незахищених верств населення до підприємницької діяльності.

5. Запровадити проведення виставок і ярмарок продукції, виробленої суб'єктами малого підприємництва з метою стимулювання випуску конкурентоспроможної продукції вітчизняних підприємств.

6. Удосконалити функціонування «гарячої лінії» для підприємців у місцевих органах влади. Це допоможе співробітництву між суб'єктами малого підприємництва та органами виконавчої влади.

7. Сприяти розвитку міжнародного співробітництва у сфері малого підприємництва. Це дозволить удосконалити систему державної підтримки малого підприємництва на основі використання зарубіжного досвіду, створити позитивний імідж представників українського малого підприємництва, встановити ділові контакти між суб'єктами малого підприємництва.

В сучасних умовах підтримка малого підприємництва повинна також сприяти створенню достатньо трудового потенціалу, який буде працювати у малому підприємстві. Серед заходів, що спрямовані на підвищення рівня конкурентоспроможності кадрового складу суб'єктів малого підприємництва необхідно виділити:

1. Підготовка управлінських кадрів і бізнес-команд для суб'єктів малого підприємництва і подальший розвиток систем підготовки і навчання населення основам ведення підприємницької діяльності, у тому числі незайнятого населення.

2. Організація професійного навчання осіб, які перебувають на обліку в службі зайнятості, за направленнями цієї служби за професіями та спеціальностями, що користується попитом у приватнопідприємницькому секторі та сприяють розвитку власної справи. Як базу для навчання і перенавчання кадрів (у тому числі безробітних) для малих підприємств можливо використовувати курси при службі зайнятості. Однак обмеженість бюджетних коштів не дозволяють розраховувати на те, що даний канал стане в найближчій перспективі відігравати помітну роль у рішенні проблеми зайнятості в малому підприємстві.

3. Підтримка самозайнятості. Як навчальну базу для реалізації цього напрямку можливо використовувати коледжі, ліцеї, вузи, школи бізнесу і т.д. На відміну від попереднього напрямку, тут переважає платна форма навчання, але незважаючи на це число бажаючих вчитися в даних закладах буде набагато вище, ніж у навчальних центрах служби зайнятості.

4. Організації стажувань, обміну досвідом на підприємствах України, в іноземних фірмах і зарубіжних навчальних закладах для суб'єктів малого підприємництва.

5. Підготовка і проведення олімпіад, конкурсів підприємницьких проектів з метою підвищення рівня економічних знань у школярів і студентів.

6. Проведення Всеукраїнського конкурсу бізнес-планів підприємницької діяльності серед молоді та Всеукраїнський конкурс «Молодий підприємець року». Це повинно сприяти підвищенню ділової активності молоді, розвитку її творчого потенціалу та підтримки підприємницьких ініціатив.

7. Поширення інформації про потенційні можливості малого підприємництва, надання допомоги у пошуку ділових партнерів, сприяння збільшенню обсягів експорту продукції. Це дозволить підвищити ділову активність суб'єктів малого підприємництва, поліпшити міжнародний імідж вітчизняних малих підприємств, збільшити експортний потенціал.

8. Узгодження обсягів і профілів підготовки робітників і фахівців (насамперед з числа молоді) в установах професійної освіти всіх рівнів з урахуванням потреб ринку праці в малому підприємстві. Тому що зараз наявність великої кількості безробітних з професіями, які не мають попиту на ринку праці, поєднується з дефіцитом на працівників багатьох професій та спеціальностей.

9. Забезпечення зайнятості трудових ресурсів при структурних змінах в економіці.

Таким чином, для ефективного функціонування малого підприємництва існує необхідність постійного підвищення рівня знань серед представників малого підприємництва.

Також необхідно створити систему надання комплексу консультаційних, організаційних і методичних послуг з питань організації підприємницької діяльності. Це послуги в юридичній, бухгалтерській, фінансовій, маркетинговій сферах, у діловодстві, людських ресурсах, стратегічних питань і питань загального менеджменту. Зараз ринок надання консультаційних послуг малим підприємствам в Україні не досить розвинутий, тому багато малих підприємств не знають, куди звернутися за одержанням тієї або іншої необхідної інформації. Особливу увагу необхідно приділити питанням субсидування наданих консультаційних послуг. Надані послуги не повинні бути цілком безкоштовними, однак державні дотації можуть використовуватися для субсидування мінімального набору консультаційних послуг для нових підприємств з урахуванням потреб сьогодення. Для об'єднання фінансових зусиль усіх зацікавлених сторін і надання більш тривалої й ефективної підтримки новим малим підприємствам доцільно сприяти подальшому розвитку бізнес-інкубаторів. Перевага бізнес-інкубаторів для підприємців включає зниження первинних витрат на приміщення, накладних витрат шляхом спільної оплати адміністративних і комунікаційних послуг, взаємодія з іншими підприємствами інкубатора і здобуття досвіду спілкування з державними установами. Типовий бізнес-інкубатор забезпечує мале підприємство наступними видами допомоги: професійний менеджмент; доступ до необхідних фінансових ресурсів; надання офісу й офісних послуг; консультації по всіх аспектах організації бізнесу; технічна допомога, лізинг устаткування на сприятливих умовах; інформаційне забезпечення – бібліотеки, комп'ютери, доступ до інформаційних мереж; приміщення для ділових зустрічей, круглих столів тощо. Позитивним моментом в цій ситуації є те, що ці й інші види допомоги нове підприємство одержує в одному місці, «під одним дахом». Звичайно підприємці можуть користуватися інкубаторами обмежений період часу. Надання безперервної допомоги в період бізнес-інкубації від первинної ідеї до першого комерційного успіху є важливим принципом розвитку інноваційних підприємств. Крім того, надаючи допомогу в створенні нових підприємств бізнес-інкубатори вносять важливий вклад в економічний розвиток держави в цілому, сприяючи процесу економічної перебудови, вони є важливим елементом інфраструктури, необхідним для підтримки розвитку і комерціалізації нових виробничих технологій, доповнюючи дії інших установ, що мають справу з правами на інтелектуальну власність і підготовкою патентів.

В подальших дослідженнях активізації розвитку малого підприємництва необхідно більш чітко визначити „тверді” і „м'які” чинники, що гальмують цей процес, та сформулювати систему індикаторів оцінки їх впливу на розвиток малих підприємств в умовах невизначеності та нестабільності.

РЕЗЮМЕ

Досліджено сутність категорії „Середній клас”. Надано характеристику стану процесу формування середнього класу в Україні відповідно рекомендаціям Ради Європи. Розглянуто одну із ознак процесу формування середнього класу – мале підприємництво та запропоновано ряд заходів щодо його активізації в Україні.

Ключові слова: середній клас, мале підприємництво, заробітна плата.

РЕЗЮМЕ

Исследована сутність категорії «Середній клас». Дана характеристика состояния процесса формирования среднего класса в Украине в соответствии с рекомендациями Совета Европы. Рассмотрен один из признаков формирования среднего класса – малое предпринимательство и предложен ряд рекомендаций относительно его активизации в Украине.

Ключевые слова: средний класс, малое предпринимательство, заработная плата.

SUMMARY

Essence of the category «Middle class» is explored. Description of the process state of forming of middle class in Ukraine in accordance with recommendations of Advice of Europe is given. One of signs of forming of middle class is considered - small enterprise and the row of recommendations in relation to his activation in Ukraine is offered.

Keywords: middle class, small business, salary.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Симончук О. Середній клас України: теорія та сучасні тенденції становлення. - К.: Вид-во. Дім «Корпорація», 2004. - 582 с.
2. Статистичний щорічник України за 2008 рік / За ред. О.Г. Осауленко. - К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 566 с.
3. Статистичний щорічник Одеської області за 2009 рік / За ред. Т.В. Стоянової. - К.: Вид-во „Астропринт”, 2010. – 543 с.
4. Большая Советская Энциклопедия..-3 изд. - Т. 4. - М.: Политиздат, 1971. - 560с.
5. Новикова О.Ф. Людський потенціал: механізми збереження та розвитку: Монографія / НАН України. Ін-т економіки промисловості / О.Ф. Новікова та ін. – Донецьк, 2008. – 408 с.
6. Уманець Т.В. Розвиток малого підприємництва в Одеській області: Економічна доповідь / Т. В. Уманець, О.В. Лучакова, Н.П. Кузьміна, О.М. Клименко. - Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2010. – 50 с.

УДК 332.146

ОЦІНКА ВПЛИВУ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН НА ТАРИФНУ ПОЛІТИКУ ЖКГ

Д.О. Устїнов, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Вступ. Аналіз господарської діяльності підприємств житлово-комунального господарства показує, що існуюча система ціноутворення, слабо зацікавлює підприємства в зниженні витрат, не створює стимулів для підвищення ефективності їхньої діяльності, тому що зниження витрат приводить до зниження ціни на одиницю послуги й абсолютної величини прибутку, у той час як ріст витрат компенсується ростом ціни. Як наслідок такий підхід веде до зацікавленості підприємств в зростанні, а не в зниженні витрат. Подібна практика унеможлиблює залучення інвестиційних ресурсів у галузь, створює негативні тенденції для розвитку галузі, збільшує соціальну напруженість та незадоволення населення політикою уряду. Тема реформування галузі житлово-комунального господарства широко обговорюється значною частиною як суспільства, так і науковців. Проблемам ціноутворення та формування тарифної

політики на послуги ЖКГ присвячено велика кількість наукових робіт як серед вітчизняних — Полоніна О.В., Полюянова В.П., [2;3] Оніщука Г.І., так і закордонних дослідників — Якушенко Є., Кирилова О., [1] тощо. Наукові здобутки цих та інших вчених мають важливе значення. Проте тема формування тарифної політики має значний потенціал для наукових досліджень.

Постановка завдання. Завданням цієї статті є, з одного боку, аналіз деяких важливих аспектів формування цін на послуги ЖКГ, дослідження впливу різних факторів на процес встановлення тарифів, а з іншого, — дослідження шляхів покращення механізму господаювання підприємств ЖКГ, формалізація порядку формування тарифної політики, пошук методів ефективного зменшення соціального навантаження.

Результати. В сфері житлово-комунального господарства України існує значна невідповідність між організаційно-економічним механізмом управління діяльності галузі та сучасним вимогам, що їх висувають ринкові відносини. В основі тарифної політики підприємств домінує застарілий витратно-нормативний механізм, що впливає на ріст собівартості житлово-комунальних послуг. Питання про витратну сутність цін на комунальні послуги є ключовим для розуміння проблеми ціноутворення в сфері комунальної діяльності й пошуків механізмів нових економічних відносин у галузі. Тому необхідно спочатку визначитися, з'ясувавши у чому складається витратний характер цін й у чому їхня відмінність від вільних. Вільними називають такі ціни, рух яких підкоряється закону попиту та пропозиції, що відбуває незалежно від бажання суб'єктів конкурентного ринку. Витратними називаються такі ціни, на які механізм попиту та пропозиції не впливають. Споживання товару може збільшуватися або зменшуватися незалежно від того, виросла його ціна, упала або залишилася незмінною. Такі товари називають абсолютно нееластичними до попиту, це товари, що не мають заміників.

Житлово-комунальні послуги (ЖКП) — типовий приклад таких товарів. Відсутність взаємозалежності між ціною й попитом змушує виробників таких товарів визначити ціну продукції на основі витрат, тобто шляхом вираховування вартості витрачених на виготовлення продукту сировини, матеріалів, праці, засобів на відтворення основних фондів, витрат на управління і т.д. Оскільки в сфері комунальної діяльності не діє механізм попиту та пропозиції, ціна на послуги формується на основі витрат. Наслідком цього є поява двох тенденцій, що мають негативний характер, у діяльності постачальників послуг. [1]

Перша тенденція - орієнтованість виробників послуг на витрати, що виражається в прагненні обґрунтувати більш високий рівень розрахункової ціни шляхом завищення витрат, що включають у собівартість, а також розміру засобів, необхідних для розвитку виробництва.

Друга тенденція - протистояння підприємств політиці ресурсозбереження, що проявляється в тому, що вони прагнуть при будь-якій ціні відпускати споживачам більшу кількість продукції (послуг), незважаючи на фактичні потреби в комунальних послугах. В основі цих тенденцій лежать економічні інтереси виробників. Їхня спроба збільшити доходи приводить до посилення витратних методів, що негативно відбивається на рівні ефективності комунального виробництва. При цьому монопольний характер комунальної діяльності дозволяє виробникам розробляти й затверджувати такі тарифи на послуги, які відповідають їхнім інтересам. Ці ж інтереси не дозволяють їм відповідально говорити про зниження витрат. Найбільш негативний прояв приватних інтересів — зневага до економії ресурсів й одночасне потурання марнотратству споживачів продукції.

Виходячи з даної ситуації, на нашу думку, необхідне створення нових економічних механізмів, які обумовлять зацікавленість підприємств ЖКХ у зниженні витрат, підвищенні ефективності і якості обслуговування. Проте досягнення цих цілей натикається на ряд вагомих проблем.

По-перше, рівень тарифів досяг (а найчастіше й перевищує) рівень якості надаваних послуг, що повною мірою усвідомлено платниками. Крім того, подальше підвищення тарифів значними темпами неминуче призведе до порушення декларованого державою принципу забезпечення соціального захисту в ході соціальних реформ, або до перевищення максимально допустимої частки платежів громадян за житло й комунальні послуги в межах соціальної норми площі житла й нормативу споживання комунальних послуг, у такому ступені, що зниження витрат бюджету в результаті росту тарифів буде нівельовано бюджетними ж витратами на виплату компенсацій. По-друге, можливості місцевих бюджетів обмежені. Високий рівень витрат міста на покриття різниці між діючими й економічно обґрунтованими тарифами в житлово-комунальному господарстві проявляється у недостатньому фінансуванні інших сфер життя міста (у тому числі і у інших секторах соціальної сфери), так і фінансових ускладненнях при фінансуванні перспективних проектів самого ЖКХ, які вимагають значних початкових бюджетних витрат, проте з часом ведуть до їх істотного зниження в майбутньому (програми створення структур, заснованих на приватному капіталі й засобах міста, що ставлять своєю метою забезпечення населення дешевим житлом або сприятливому розвитку вторинного ринку цінних паперів і заставних; надання гарантій міській владі по цінних паперах й іпотечних кредитах з метою будівництва й придбання житла й т.д.)[2]. По-третє, збереження високого рівня неплатежів взагалі недопустимо, тому що в короткий період веде до колапсу системи життєзабезпечення відповідної території внаслідок відсутності всякого фінансування, прикладом може слугувати ситуація що склалась в Києві взимку 2010-го року, коли в цілих мікрорайонах столиці тижнями не вивозилось побутове сміття (формально діяльність ЖКХ повинна фінансуватися в значній мірі споживачами, що веде до відсутності відповідного бюджетного фінансування навіть у проєктировках, фактично ж засобу не надходять). Спираючись на вищесказане, можна дійти висновку, що реальними джерелами, що забезпечують можливість продовження реформи оплати житла й комунальних послуг, у теперішній час є збільшення доходів населення й зниження витрат по змісту й ремонту житла й наданню комунальних послуг

Важливим питанням є встановлення цін при наданні послуг підприємствами житлово-комунального господарства. Тарифи на комунальні послуги формують підприємства ЖКГ і надають їх на затвердження органам місцевого самоврядування. Місцева адміністрація повинна розробити й затвердити систему формування тарифів із вказівкою нормативно-правових актів, якими підприємства ЖКГ повинні керуватися при розрахунках. Тарифна політика в житлово-комунальному господарстві переживає складну динаміку. Вона тісно пов'язана з господарським механізмом функціонування ЖКГ, системою управління, взаємовідносинами комплексу з місцевими бюджетами, постачальниками ресурсів, взаєморозрахунками з ними і споживачами кінцевих послуг. З погляду оцінки наслідків реформування системи оплати послуг ЖКГ необхідно враховувати як їхню соціальну прийнятність, так і економічну доцільність. Таким чином, можна виділити два критерії, за якими повинні оцінюватися результати здійснення тарифної політики: соціальний та економічний.

На початкових етапах реформи економічного механізму в ЖКГ переважала тактика прискореного росту тарифів, що пов'язано з необхідністю усунення диспропорцій між швидко зростаючими в результаті інфляції цінами в інших галузях

економіки - постачальників необхідних ресурсів і достатнім зростанням заробітної плати зайнятих на підприємствах ЖКГ. Однак на сучасному етапі реформування економічного механізму функціонування й розвитку ЖКГ пріоритетним є зміна тактики формування тарифної політики. Відповідно до загальної концепції реформування ЖКГ при цьому можна виділити дві групи факторів ціноутворення на ринку житлово-комунальних послуг. Першу групу утворюють організаційно-економічні й технологічні інструменти, які націлені на зниження собівартості виробництва послуг (скорочуються витрати):

- організаційно-управлінські - вибір гнучких й адаптивних структур керування, регулювання й контролю кількісних й якісних параметрів надаваних послуг;

- технологічні - модернізація основних фондів галузі, впровадження нових ресурсозберігаючих технологій і підготовка відповідних трудових ресурсів (підвищення рівня інноваційної сприйнятливості галузі та стимулювання залучення кваліфікованого інженерно-технічного персоналу з ринку праці);

- демонополізація, розвиток конкурентного середовища, формування ринку незалежних від монополій, що сформувалися, виробників окремих послуг, впровадження договірних відносин, забезпечення можливостей вибору споживачами рівня і якості споживаних послуг.

Інша група факторів пов'язана з динамікою формування поточних тарифів для споживачів, серед яких виділяються:

- інфляційна складова;
- зміна тарифу залежно від зростання доходів населення;
- інвестиційна складова в тарифах на комунальні послуги;
- зміна тарифу залежно від росту заробітної плати в галузі.

Формалізація процесу зміни тарифів на житлово-комунальні послуги в умовах впливу двох вищенаведених груп факторів може бути здійснена на основі наступного співвідношення:

$$T(t) = k(t) T^* [1 - A(t) - B(t) - C(t) + a(t) + b(t) + c(t)] \quad (1)$$

де:

$T(t)$ - поточний тариф (фактична вартість) житлово-комунального обслуговування в періоді t , вимірюваний у грн. на 1 кв. м загальної площі;

$k(t)$ - частка витрат, що покривають за рахунок платежів населення;

T^* - економічно обґрунтований тариф, оцінений для поточного періоду t ;

$A(t)$, $B(t)$, $C(t)$ - індекси, що характеризують зниження економічно обґрунтованого тарифу T в залежності від результатів удосконалювання керування й контролю - $A(t)$, ресурсозбереження - $B(t)$ і демонополізації - $C(t)$ у періоді t ;

$a(t)$ - інфляційний індекс збільшення тарифу;

$b(t)$ - індекс, що характеризує підвищення інвестиційної складової в тарифі;

$c(t)$ - індекс, що відображає зростання зарплати в галузі в тарифі.

Як видно зі співвідношення (1), тариф $T(t)$ витримує складну динаміку залежно від наступного вираження:

$$f(t) = 1 - A(t) - B(t) - C(t) + a(t) + b(t) + c(t), \quad (2)$$

яке можна назвати узагальненим параметром економічної ефективності реформених перетворень у житлово-комунальному господарстві. Тоді рівняння (1) з врахуванням співвідношення (2) може бути записане в наступному вигляді:

$$T(t) = k(t)f(t)T^* \quad (3)$$

Таким чином, як видно зі співвідношення (3), рівень поточного тарифу $T(t)$ при відомому (фіксованому) значенні T^* залежить від двох параметрів. Перший параметр — соціальний — $k(t)$, динаміка росту якого вибирається органами управління

відповідно до рівня доходів населення, з одночасною диференціацією його по цільовим групам, при цьому:

$$k_0 < k(t) < 1; \quad k(t_0) = k_0;$$

де k_0 - початкове значення частки платежів населення від рівня економічно обґрунтованого тарифу, динаміка $k(t)$ має варіюватись відповідно до рішень місцевих органів влади. Таким чином траєкторія соціального параметра $k(t)$, коригується екзогенно на перспективу і може уточнюватися залежно від реалізації політики доходів. В той же час узагальнений параметр економічної ефективності $f(t)$ переживає складну динаміку. При цьому виникає проблема ідентифікації параметрів $A(t)$, $B(t)$, $C(t)$, для оцінки яких необхідно організувати моніторинг підприємств ЖКГ і використання традиційних методів. Параметр $a(t)$ прогнозується екзогенно, параметр $b(t)$ - керований, а його динаміка перебуває в компетенції органів місцевого управління і повинна забезпечувати вихід на нормативний рівень, що забезпечує достатнє відтворення фондів, протягом планованого періоду, а $c(t)$ оцінюється на основі аналізу діяльності підприємств житлово-комунального господарства (наприклад, аудита собівартості виробництва послуг ЖКГ).

Якщо $f(t)=1$, тобто $A(t)+B(t)+C(t) = a(t)+ b(t) + c(t)$, це означає, що вплив першої групи понижуючих факторів компенсується впливом другої групи факторів росту.

Якщо $f(t)<1$, то це означає, що вплив факторів, що знижують вартість виробництва послуг, перевищує вплив факторів росту тарифів на послуги ЖКГ. Така динаміка $f(t)$ позитивна як для споживачів, так і з економічної точки зору (ресурсозбереження й т.д.).

Якщо $T(t)>1$, то, як видно з вищевикладеного, така динаміка явно негативна як із соціальної точки зору, так й економічної (фактори росту тарифів домінують над факторами зниження тарифів). Тому що $k(t)$ монотонно зростає в часі, то при $f(t) > 1$ $k(t)$ і $f(t)$ зростає швидше, ніж при $f(t) = 1$ і набагато швидше, ніж при $f(t) < 1$.

Відзначимо, що при $f(t) < 1$ і його зменшення в часі ($f(t+1) < f(t)$) можливо:

$$k(t+1)f(t+1) < k(t)f(t), \quad (4)$$

що означає (з рівняння (3)):

$$T(t+1) = \text{до } (t+1) f(t+1) T^* < \text{до } (t) f(t) T^* = T(t), \quad (5)$$

$$\text{тобто } T(t+1) < T(t), \quad (6)$$

що означає зниження поточного тарифу в часі.

Така динаміка тарифу $T(t)$ є стратегічним завданням реформування системи житлово-комунального господарства.

На підставі наведеного аналізу можна зробити висновок, що:

- необхідно управляти тарифами, корегуючи і уточнюючи моменти підвищення та рівень їхнього зростання відносно як базового рівня, так і економічно обґрунтованого;

- динаміка тарифів повинна бути пов'язана не тільки з параметром $k(t)$ (часток платежів населення у фактичних витратах), але й з узагальненим параметром економічної ефективності $f(t)$;

- необхідно організувати моніторинг підприємств ЖКГ, розробити методику для оцінки $T(t)$ і впровадити заходи, що забезпечують виконання цільового тактичного завдання домінування впливу факторів зниження вартості виробництва послуг над факторами, що сприяють їхнього росту (тобто умови $T(t) < 1$)

- стратегічна мета реформування житлово-комунального господарства може бути поставлена ширше - досягти в перспективі збалансованої траєкторії для $k(t)$ $f(t)$, яку можна назвати узагальненим критерієм $Q(t)$ ефективності реформування системи житлово-комунального обслуговування:

$$(t) = k(t) f(t) = k(t) [1 - a(t) - (3(t) - в(t) + a(t) + b(t) + з(t)) \quad (7)$$

Висновки. Таким чином, на основі узагальненого критерію $Q(t)$ можна дати макрооцінку ходу реформування системи оплати житлово-комунальних послуг, обраної стратегії по тарифній політиці, ефективності регулюючих заходів щодо вдосконалення функціонування житлово-комунального господарства. Аналіз і контроль реальної траєкторії $Q(t)$ можна робити на основі зіставлення бажаною (або цільовою) траєкторії $Q^*(t)$, а на основі розбіжності між ними: $AQ(t)=Q(t)-Q^*(t)$ здійснювати коректування ходу реформи, якщо $AQ(t)>0$, і визнати його задовільним, якщо $AQ(t)<0$.

Перспективи подальших досліджень. Реформа житлово-комунального господарства в Україні має відбуватись на всіх рівнях. На нашу думку, зменшення тарифів на послуги ЖКГ, зниження їх собівартості, залучення в галузь інвестицій, підвищення рентабельності підприємств, впровадження сучасних технологій, і т.п., має розпочатись зі змін у організаційно-економічній системі управління. Тому дуже важливими є наукові дослідження та увага з боку влади саме до цього аспекта.

РЕЗЮМЕ

В даній статті проаналізовано деякі аспекти сучасного стану житлово-комунального господарства України, згадано проблеми функціонування сфери, запропоновано порядок формалізації економічно обґрунтованих тарифів на житлово-комунальні послуги. Показані недоліки використання витратного методу формування тарифів. Розглянуто перспективні підходи до питань ціноутворення, покращення якості, та зниження собівартості на послуги житлово-комунального господарства.

Ключові слова: тарифи, послуги ЖКГ, витратний метод, економічно обґрунтовані тарифи

РЕЗЮМЕ

В данной статье проанализированы некоторые аспекты современного состояния жилищно-коммунального хозяйства Украины, упомянуты проблемы функционирования сферы, предложен порядок формализации экономически обоснованных тарифов на жилищно-коммунальные услуги. Показаны недостатки использования затратного метода формирования тарифов. Рассмотрены перспективные подходы к вопросам ценообразования, улучшения качества, и снижение себестоимости на услуги жилищно-коммунального хозяйства.

Ключевые слова: тарифы, услуги ЖКХ, расходный метод, экономически обоснованные тарифы

SUMMARY

In given article some aspects of a current state of housing and communal services of Ukraine are analysed, is mentioned problems of functioning of sphere, the order of formalisation of economically well-founded tariffs for housing-and-municipal services is offered. The disadvantages of an expenditure method of formation of tariffs are shown. Considered of a perspective approaches to pricing questions, quality improvement, and cost price decrease on housing and communal services.

Keywords: tariffs, housing and communal services, account method, economically well-founded tariffs.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Якушенко Э., Кириллова А. Городская программа "Жилище", М.: Республика, 1995.

2. Полонін О.В. Оптимізація витрат на утримання житлового фонду в регіональному аспекті: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.10.01 / Харківська держ. академія міського господарства. – Харків, 2003. – 20с.
3. Полуянов В.П. Теория и практика реформирования предприятий в коммунальном хозяйстве. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2001. – 244 с.
4. Історія тарифної політики в Україні. Аналітичний огляд №2. -- К.: ПАДКО / Агентство США з міжнародного розвитку. -- 2001..
5. Чернышов Л.Н. Ценовая и тарифная политика в жилищно-коммунальном хозяйстве. – М.: Книжный мир, 1998. – 248 с.

УДК 001.895

К ВОПРОСУ О МЕХАНИЗМЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Федотов А.А., ассистент кафедры менеджмента, Донецкий национальный университет
Федотова М.Н., аспирант кафедры экономической теории, Донецкий национальный университет

Необходимость успешного завершения рыночной институциональной трансформации Украины и формирования условий к построению постиндустриального общества требует особого внимания к исследованию проблем инновационной деятельности. В этом контексте особого внимания приобретают вопросы, связанные с взаимодействием инноваций и существующих экономических институтов общества.

Разрешение проблемы инновационного роста на основе институциональных факторов возможно лишь благодаря эффективному функционированию институциональной среды, которая способствует формированию продуктивных стимулов к осуществлению инноваций у субъектов рынка.

Проблемами институционального развития экономических систем и их элементов занимались множество выдающихся зарубежных и отечественных ученых, среди которых следует отметить: Й.А.Шумпетера [1], Т.Веблена [2], А.Чухно [3], Л.Федулову [4], И.Шовкуна [5], В.Дементьева [6], В.Полтеровича [7,8], А.Шаститко [9], О.Сухарева[10].

Таким образом, существует значительное количество научных исследований теоретического и эмпирического характера, но большая часть работ преимущественно освещает лишь проблемы практики финансирования и реализации инновационного продукта или уделяет внимание институциональному обустройству экономики без учета инновационной специфики.

Тем самым проблема данного исследования состоит в попытке формирования целостной концепции функционирования институциональной среды инновационной деятельности в контексте достижения современной институциональной теории.

На взгляд автора, необходимо начать данное исследование с этимологии термина «функционирование», которое подразумевает выполнение объектом своих функций. Для реализации цели институциональной среды инновационной деятельности, необходимо ей выполнять две функции, в частности эффективно распределяет имеющиеся ограниченные ресурсы и формирует адаптивную эффективность экономической системы.

На взгляд автора, сам механизм функционирования институциональной среды инновационной деятельности предполагает определенную систему взаимосвязей между

генетическими, базисными и экономическими институтами, в совокупности которые образуют устойчивое институциональное равновесие, которое способствует, выполнению институциональной средой определенных функций.

Выполнение данных функций впоследствии приводит экономическую систему к устойчивому экономическому росту на основе внедрения и распространения инноваций.

На взгляд автора, содержательная причина устойчивого функционирования институциональной среды заключается в «работе» рыночного механизма.

Как известно, институт формируется в тех случаях, когда рыночное решение либо недостижимо, либо неэффективно. Данная неэффективность определяется высокими трансакционными издержками, которые согласно К.Эрроу [11,с.66] являются издержками эксплуатации экономической системы. Таким образом, чем менее совершенен рынок, тем выше трансакционные издержки его участников. Институты в свою очередь, выступают не только фактором замещения рынка при его полном отсутствии, но также и фактором дополнения рынка там, где он существует в несовершенном виде и его функционирование осложняется ограниченным числом его участников, асимметрией и неполнотой информации, побочными эффектами или иными причинами.

Таким образом, именно величина трансакционных издержек и определяет именно ту точку отсчета, благодаря которой формируется устойчивая институциональная среда. Для того чтобы институциональная среда имела устойчивый характер, индивидам должно быть «невыгодно» и «нецелесообразно» от нее отклоняться. Иными словами, устойчивость должна обеспечиваться тем или иным механизмом стабилизации – механизмом с отрицательной обратной связью.

В экономической литературе [8;12] выделяют следующие варианты стабилизации.

Во-первых, это механизм «инфорсемент» или наложения санкций за отступление от норм, где санкции за невыполнение нормы могут варьироваться по шкале «мягко-жестко», наиболее жесткий механизм «инфорсемент» наблюдается в религиозных запретах азиатских и африканских стран, в частности несоблюдение религиозных предписаний Корана и т.д..

Во-вторых, это механизм координации, который проявляется в том, что чем более последовательно исполняется норма в обществе, тем больший ущерб несет каждый конкретный индивид при отклонении от нее. Таким образом, координация действий агентов предполагает уменьшение трансакционных издержек тех, кто следует принятой ими норме поведения, а потому отклонения от нее становится не выгодным.

Третий механизм представлен явлением, называемым эффектом сопряжения. Данный механизм устойчивости объясняется тем, что с течением времени возникшая норма оказывается сопряженной со многими другими правилами, встроенной в систему других норм. Поэтому отказ от следования норме повлечет за собой цепочку других изменений и, следовательно высокие издержки трансформации¹. Повышая издержки трансформации, эффект сопряжения также способствует закреплению нормы. И наконец, последний подход к объяснению устойчивости норм заключается в механизме культурной инерции, которая проявляется через нежелание агентов менять стереотипы поведения, доказавшие свою жизнеспособность в прошлом.

В научной литературе [8] существует объяснение механизма устойчивости норм благодаря действию групп давления (lobby). Данный факт объясняется тем, что «...в процессе закрепления нормы, трансакционные издержки и издержки трансформации

¹ Соглашаясь с В.М. Полтеровичем [8] мы различаем издержки трансформации, которые связаны с изменением институциональной структуры общества и издержки производства, которые связаны непосредственно с процессом производства, но которые в экономической литературе встречаются под названием трансформационные издержки.

меняются в противоположенных направлениях: уменьшение первых сопровождается увеличением вторых.

В случае изменения нормы, соответствующие трансформационные издержки неравномерно распределяются между агентами. Это обстоятельство, а также культурная инерция и неопределенность величины трансформационных издержек приводят к возникновению групп давления, препятствующих изменению действующих норм» [8, с.10].

На взгляд автора, вышеприведенные причины и варианты объясняют лишь функционирование институциональной среды, а не ее инновационный характер. Тем самым, напрашивается вопрос о ее инновационном аспекте.

Инновационный аспект функционирования институциональной среды автор определяет исходя из двух концепций: концепции динамики Й.А.Шумпетера и концепции экономики знаний американского историка и экономиста Дж. Мокира. Формирование инновационного характера институциональной среды происходит следующим образом: во-первых, в соответствии с теорией динамики Й.А.Шумпетера [1] инновационная активность предпринимателей зависит от циклического характера развития экономики. На фазе экономического роста увеличивается число консерваторов, а на фазе рецессии, наблюдается рост инноваторов, что и является причиной выхода из кризисного состояния экономики. Данный факт можно объяснить тем, что в момент спада в экономике, увеличивается размер трансакционных издержек, что является главной причиной формирования новой институциональной структуры и новой институциональной среды, которая со временем приобретает инновационный характер. Данные выводы автора основываются на предположениях Й.А.Шумпетера [1] о том, что именно «новые комбинации» (инновации) являются причиной и главным условием выхода экономики из кризисного состояния, тем самым экономические агенты являются восприимчивыми к внедрению и распространению инноваций.

Таким образом, формирование данного равновесия определяется в следующем порядке, изображенном на рис.1.

Дальнейшее экономическое развитие будет продолжаться до того момента, когда многие участники («игроки») институциональной среды инновационной деятельности сознательно не начнут уклоняться от выполнения данного соглашения.

Главной причиной уклонения от действия институциональной среды инновационной деятельности на взгляд автора, является высокая норма прибыли, увеличение издержек связанных с осуществлением инновационной деятельности, отсутствие конкуренции между производителями и уменьшение или полное отсутствие спроса на инновационный продукт.

В результате этого агент, внедряющий инновации, определяя выгоды и издержки осуществления инновационной деятельности принимает решение или о продолжении инновационной деятельности или о ее прекращении и «превращении» в консерватора. Как отмечает по этому поводу российский исследователь А.Шаститко: «механизм санкционирования, или обеспечения соблюдения контрактов создает для экономического агента издержки, которые он сопоставляет с выгодами от нарушения условий контракта в соответствии с уровнем компетенции и мотивации» [9, с.34].

На наш взгляд, возникающие издержки связаны как с функционированием экономических институтов, так и с обеспечением функционирования базисных институтов, что связано с воздействием на них инновации.

Таким образом, остановимся подробно на возникающих издержках от обеспечения функционирования базисных институтов.

Во-первых, влияние инновации на перераспределение власти определяется в сторону увеличения рыночной власти у субъекта осуществляющего инновации и

расширение рыночной власти будет происходить до того момента, когда издержки от продвижения инновации превысят выгоды от внедрения инновации.



Рис. 1 Формирование институциональной среды инновационной деятельности

Во-вторых, защита прав собственности и ее спецификация требует также значительных издержек, что будет определять стимулы к дальнейшему осуществлению инновационной деятельности и продвижения инновационного продукта на рынок. В-третьих, изменение организационных форм, методов и инструментов управления приведет к увеличению организационных издержек, что приведет к уменьшению стимулов к инновационной деятельности. В четвертых, развитие разделение труда под воздействием инновации связано с повышением риска оппортунизма и, следовательно, - неявных транзакционных издержек.

Таким образом, если предположить, что пропорция, в которой распределены люди по их отношению к установленной норме, известна, то можно построить кривую спроса на услуги по обеспечению нормы (рис.2)

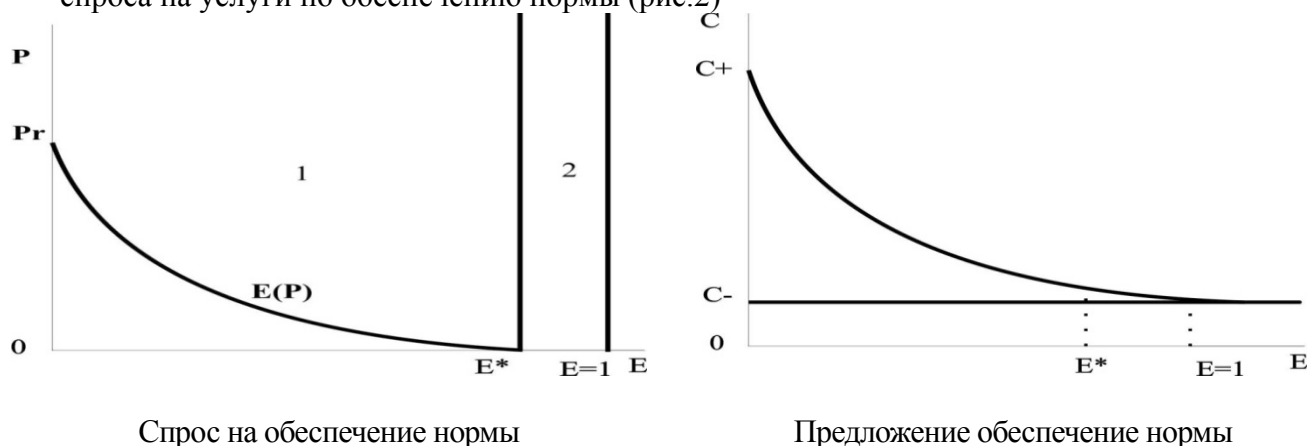


Рис. 2. Спрос и предложение на обеспечение нормы [9,с.41]

Примечание: C+ - резервная цена предложения, C- -минимальная цена предложения; P- цена, которую субъекты готовы заплатить за обеспечение соблюдения нормы; E-доля лиц,

принимающих решение; длина участка 1 по горизонтальной оси (OE^*) – доля людей интернализированной нормой, длина участка 2 (E^*1) – доля людей с внешней нормой.

Кривая $E(P)$ на рис. показывает, что чем выше издержки обеспечения соблюдения правил, тем меньше доля действующих лиц, готовых обеспечивать соблюдение данных правил, участвуя в издержках. С другой стороны, чем больше действующих лиц придерживаются установленной нормы, тем меньше издержки для обеспечения ее соблюдения.

Если количество действующих лиц с интернализированной нормой при установленном уровне издержек равно уровню издержек при заданном количестве действующих лиц, участвующих в обеспечении соблюдения правил, система находится в равновесном состоянии (рис.3).

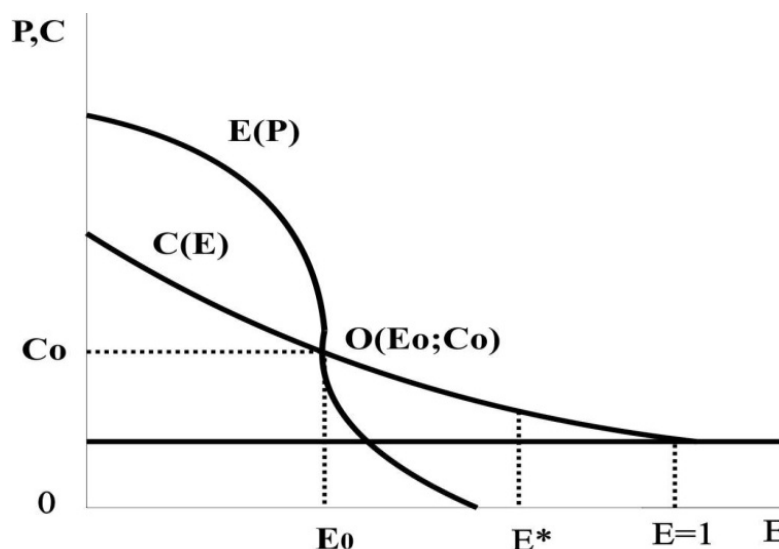


Рис. 3 Условие стабильного равновесия обеспечения соблюдения правил [9,с.42]

Примечание: $O(E_0; C_0)$ – точка равновесия; E_0 – доля субъектов, участвующих в обеспечении соблюдения правил; C_0 – издержки обеспечения соблюдения правил в условиях равновесия.

Как известно, в экономической теории постановка вопроса о равновесии включает как минимум три пункта: 1. существование; 2. стабильность; 3. единственность. Если предположить, что ответ на первый пункт положителен, то ответ на второй зависит от соотношения издержек как независимой переменной и издержек как функции от доли субъектов, участвующих в обеспечении соблюдения правил. При незначительном отклонении от состояния стабильного равновесия (O_1) вправо фактические издержки при заданной доле субъектов, участвующих в обеспечении соблюдения правил, соответствуют меньшей доле субъектов, готовых платить установленную цену за соблюдение правил. Уменьшение доли участников в обеспечении соблюдения правил приводит к воспроизведению ситуации превышения фактических издержек над ценой, которые готовы платить люди с интернализированными нормами. В конечном счете вновь устанавливается равновесие, соответствующее уровню издержек C_1 и доле участвующих в обеспечении соблюдения правил E_1 .

Таким образом, в случае незначительного отклонения от ситуации нестабильного равновесия возникает два варианта: переход к состоянию устойчивого равновесия при отклонении от ситуации нестабильного равновесия вправо; отказ в конечном счете всех субъектов от участия в обеспечении соблюдения установленных правил, что определяет вероятность того, что данный набор правил перестает быть институтом.

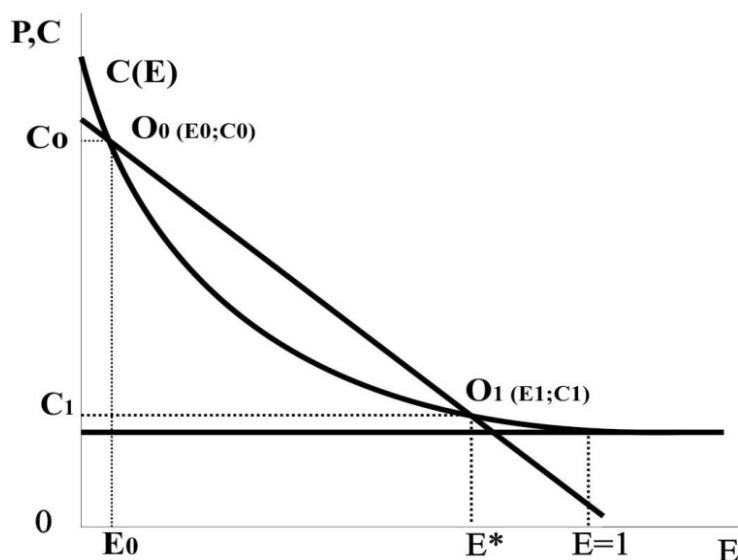


Рис. 4 Стабільне і нестабільне рівносія [9, с.41]

Примечание: $O_0(E_0; C_0)$ – точка нестабільного рівносія; $O_1(E_1; C_1)$ – точка стабільного рівносія.

С другой стороны, ответ на функционирование институциональной среды инновационной деятельности заключается в работе механизма рынка инноваций, и данный подход может быть объяснен с позиции концепции экономики знаний Дж.Мокира. В основной работе Дж. Мокира «Дары Афины» [13] он обосновывает понятие - практическое знание, которое включает два типа знаний, первое - это М-знание, второе – П-знание. М-знание можно охарактеризовать как знание о предмете, которое может дать ответ на вопрос «что», а П-знание – это предписывающее знание, которое может быть названо техникой или техническими приемами, данный тип знание позволяет ответить на вопрос «как». Согласно российскому ученому-экономисту Н.А. Ряписову [14] фактическую структуру М-знания можно считать самореферентной, то есть большой объем знания включает знание того, что известно, и знание того, как это найти. Таким образом, признаком инновационного производителя можно считать то, что он знает, что он не знает, что-то конкретное, что известно кому-то еще, а затем попытаться добыть искомое. Тем самым наличие в обществе М-знания провоцирует приложение П-знания, что и выливается в инновацию.

Таким образом, институциональная среда инновационной деятельности согласно данной концепции функционирует следующим образом: наличие М-знания в обществе является ограниченным и накопление данного типа знания зависит от нескольких причин. Одной из причин накопления М-знания является стоимость получения данного знания, еще в докладах Римского клуба неоднократно подчеркивалось, что резервы пригодного знания являются всеобщими и доступными для всех стран. Если же стоимость доступа к знанию невысока, то и вероятность утраты существенной «доли» знаний низка. Как отмечает, Дж. Мокир: «...что стоимость доступа к знаниям сегодня определяет количество накопления в перспективе: чем меньше стоимость, тем больше накопление»[14, с.7-8]. Увеличивая запас М-знаний, общество тем самым провоцирует создание, как потенциального предложения инноваций, так и спроса на них. Прилагая к М-знанию П-знание, формируется предложение инновации, а наличие у потенциальных потребителей М-знания определяет спрос на инновации. Тем самым уменьшение М-знания в обществе приводит к увеличению явных и неявных транзакционных издержек, что и определяет изменение существующих экономических институтов.

Данная концепция сопряжена с теорией цикличности экономического развития общества, что определяет ситуацию, при которой на фазе экономического роста существует

постепенное увеличение накопления М-знания, которое при приложении П-знания формирует инновационную активность предприятий, которая в свою очередь провоцирует дальнейший экономический рост.

Когда количество изобретений превышает запас М-знания в обществе – инновации перестают внедряться на рынок и определяют технологический спад экономики, благодаря этому формируется консервативное поведение производителей (данная ситуация изображена на рис. 5 с помощью иллюстрации на кривой Вундта).

Консервативное поведение производителей заключается в уменьшении доли инвестиций в технологические разработки, обучение и переквалификацию персонала, что приводит к утрате адаптивной функции институциональной среды, а затем на фазе рецессии экономики и к эффективному перераспределению свободных финансовых ресурсов. Данные условия приводят к изменению институционального равновесия и изменению экономических институтов.

Подытоживая вышеприведенное, можно отметить, что функционирование институциональной среды инновационной деятельности определяется как формирование устойчивой нормы (или институционального равновесия), которое способствует эффективному выполнению двух функций: это эффективное перераспределение ресурсов и формирование адаптивного механизма экономической деятельности. Таким образом, как отмечает российский исследователь В.М. Полтерович: «..единожды попав в институциональную ловушку, система выбирает неэффективный путь развития, причем со временем переход на эффективную траекторию может оказаться уже нерациональным» [8, с.10]. В контексте данного исследования появление «консерваторов» и дальнейшее их праздное потребление можно считать как институциональную ловушку. Причины образования данного явления были описаны выше и предполагают или закрепление неэффективной устойчивой нормы под воздействием внешнего возмущения или формирования неэффективной устойчивой нормы в результате утрачивания функций института предыдущей эффективной устойчивой нормой.

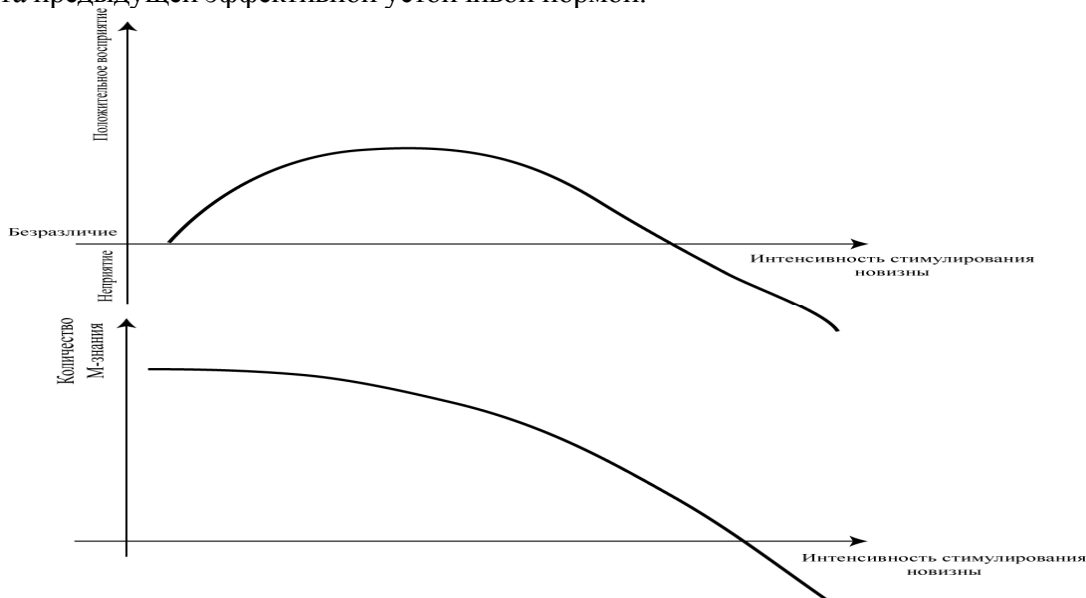


Рис. 5 Восприятие новшества и существующий запас М-знания

Однако вышеприведенные закономерности свойственны экономическим системам с устойчивыми взаимосвязями между элементами и присущим ей линейным развитием. Открытые нелинейные экономические системы, обладающие значительными флуктуациями под воздействием внутренних и внешних факторов, которые в свою очередь приводят институциональную среду к точке бифуркации определяющей несколько траекторий ее

дальнейшего развития. Данным экономическим системам свойственна большая степень неопределенности и в дальнейшем институциональное развитие данных систем возможно благодаря случайностям.

Таким образом, в момент бифуркации система может пройти не по оптимальному пути развития и в силу случайности выбора выйти на уведящую в сторону траекторию.

Из вышесказанного следует, что в социально-экономических системах переходного типа (которые имеют нелинейный характер развития) определяющим фактором институциональных изменений выступает фактор случайности и неопределенности институционального выбора.

Формально вид функции институционального выбора можно определить таким образом:

$$V=F(X,Y,R,W,S)$$

где: V - институциональный выбор в условиях неопределенности и случайности; X – факторы, поддающиеся влиянию субъектов институциональных изменений; Y – неформальные и случайные реакции экономических агентов; R – возможное количество внешних факторов, влияющих на институциональный выбор; W – количество внутренних факторов, влияющих на институциональный выбор; S – множество возможных альтернатив, возникающих в процессе нелинейного взаимодействия формальных и неформальных институтов.

Таким образом, соглашаясь с украинским экономистом В.П. Решетило [15] можно отметить, что функция институционального выбора определяется множеством возможных альтернатив, но только часть из них поддается сознательному влиянию субъектов институционального выбора. Таким образом, в условиях функционирования переходных социально-экономических систем, функционирование институциональной среды инновационной деятельности будет зависеть от множества факторов и определяться случайной их комбинацией.

Следует отметить, что данное исследование является всего лишь попыткой системно обосновать действие механизма институциональной среды инновационной деятельности и не является «истинной в последней инстанции».

Дальнейшее развитие данной проблемы представляется возможным на уровне исследования качества экономических институтов и институциональной среды в целом.

РЕЗЮМЕ

В статье исследованы закономерности функционирования институциональной среды инновационной деятельности в контексте формирования новой институциональной структуры современных экономических систем.

Ключевые слова: институциональная среда, инновационная деятельность, новшество, институциональное равновесие.

РЕЗЮМЕ

У статті досліджені закономірності функціонування інституціонального середовища інноваційної діяльності в контексті формування нової інституціональної структури сучасних економічних систем.

Ключові слова: інституційне середовище, інноваційна діяльність, нововведення, інституційна рівновага.

SUMMARY

In the article conformities to law of functioning of institutional environment of innovative activity are investigational in the context of forming of new institutional structure of the modern economic systems.

Keywords: institutional environment, innovation activity, novelty, institutional balance.

СПИСОК ИСТОЧНИКИ:

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры/Й.А.Шумпетер -М.: Прогресс, 1982.-456 с.
2. Веблен Т. Теория праздного класса/Т.Веблен; [пер. с англ. С.Т. Сорокина]; под ред. В.В.Мотылева - М.: Прогресс.- 1984.-348 с.
3. Чухно А. Институционализм: теория, методология, значение /А.Чухно// Экономика Украины. — 2008. — №7. — С. 4–12
4. Федулова Л. Розвиток національної інноваційної системи України/ Л.Федулова, М.Пашута //Економіка України.-2005.-№4.-С.35-47.
5. Шовкун І.А. Інституційне підґрунтя інноваційного розвитку: міжнародний досвід і уроки для транзитивних економік/ І.А. Шовкун //Економічна теорія.-2005.-№3.-С.61-75
6. Дементьев В.В. Что мы исследуем, когда мы исследуем институты /В.В.Дементьев//Экономический вестник Ростовского государственного университета.-2009.-№1.-С.13-30.
7. Полтерович В. Проблемы формирования национальной инновационной системы/В.Полтерович//Экономика и математические методы.-2009.-№2.-С.3-18.
8. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы/В.М.Полтерович // Экономика и математические методы.- 1999.- Т. 35. -№ 2.- С.2-37.
9. Шаститко А. Механизм обеспечения соблюдения правил/А.Шаститко//Вопросы экономики. - 2002.- №1.-С.32-50.
10. Сухарев О.С. Социальная экономика: институты, инновации, экономическая политика. - М.: «Экономическая литература», 2004.-292 с.
11. Эрроу К.Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов/К.Эрроу.-THESIS, весна 1993, т.1, вып.2.-С.53-68.
12. Балацкий Е. Теория институциональных ловушек и правовой плюрализм/Е.Балацкий//Общество и экономика. -2001.- № 10. – С.35-59.
13. Мокур J.The Gifts of Athena: Historical Origins of the Economy/ J. Mokyr Princeton.-2002.- P.4-9
14. Ряписов Н.А. Концепция экономики знаний Джоэля Мокира/Н.А.Ряписов//ЭКО. – 2007.- №1.-С.85-100.
15. Решетило В.П. Біфуркаційний характер інституційних змін соціально-економічних систем перехідного типу / В.П. Решетило // Економічна теорія. — 2007. — N 4. — С. 49-58.

УДК 331.215.1

**КОНЦЕПЦИЯ ДОСТОЙНОГО ТРУДА КАК СРЕДСТВО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ**

Т.В. Филахтова, Донецкий национальный университет

Всеобъемлющий вопрос, с которым сталкиваются правительства стран мира, как на национальном, так и на международном уровне, заключается в достижении согласия относительно наиболее эффективных путей реализации тщательно сбалансированного подхода к устойчивому развитию, в котором были бы в полной мере интегрированы его

социальная, экономическая и экологическая составляющие. И одним из таких путей является обеспечение достойного труда.

В соответствии с определением Международной организации труда (МОТ) достойный труд – это нормальные условия труда, адекватная зарплата и социальная защита работника, отсутствие дискриминации на рабочем месте, обеспечение всей совокупности трудовых прав, а также гарантия защиты от бедности и возможность реализовать способности и личностные устремления человека [1].

Преимущества достойного труда заключаются в том, что его принципы носят всеохватывающий характер, он жизненно важен для сокращения масштабов бедности, а также является средством, позволяющим широко распространить плоды прогресса и заложить основы сбалансированной модели роста и развития.

Теоретическими и практическими аспектами изучения проблемы достойного труда занимались: П. Баррет - Рид, Н. Волгин, С. Калашников, Л.А. Костин, М. Луданик, Н.Д. Лукьянченко, К. Лайкам, А. Молчанов, Т. Разумова, К. Ремизов, В. Роик, А. Сафонов, Г. Стрела, Г. Файнбург, Л. Чицова, О. Шурус и др.

Основные направления, включенные в программу достойного труда МОТ: занятость, права, защита и диалог. Программа достойного труда основывается на убеждении, что все эти четыре направления нужны для создания наилучших условий для социального развития.

Занятость - это справедливый заработок, который обеспечивает достойную жизнь; равное отношение ко всем; хорошие условия труда; здоровье и безопасность на рабочем месте; доступ к значимой и производительной работе; перспективы личного развития.

Права работников в отношении занятости включают свободу организаций, волеизъявления; участие в принятии решений, которые могут повлиять на жизнь, независимо от пола; право на коллективные переговоры; свободу от дискриминаций; свободу от принудительного труда; свободу от детского труда; юридическое признание и доступ к юридической помощи; существование трудового законодательства и главенствующая роль закона.

Социальная защита предусматривает крепкие связи между производительным трудом и безопасностью тех, кто по каким-то причинам не имеет работы; защиту от потери или сокращения доходов вследствие безработицы, травмы, материнства, отцовства или преклонного возраста; честные и свободные для вступления профсоюзы.

Социальным диалогом предусмотрено, что работники имеют права и должны быть представлены их организациями; наилучшие и удовлетворяющие всех решения достигаются путем сотрудничества, что является основой социальной стабильности, социального роста и длительного развития; существуют пути обсуждения и разрешения конфликтов.

При оценке политических альтернатив на будущее можно остановиться на одном аспекте, благодаря которому восприятие достойного, труда становится исключительно мощным инструментом, как для развитых, так и для развивающихся стран – это подход с учетом жизненного цикла человека (рис. 1).

По мере того как люди проходят через различные этапы своего жизненного цикла, изменяются их потребности и устремления. И на каждом этапе жизненного цикла человека можно определить важнейшие измерения достойного труда. На некоторых этапах приоритетом становится социальная защита; на других – это занятость, но при этом с течением времени по-разному расставляются акценты.

Подход, построенный на принципах достойного труда, может и должен давать последовательный и тщательно продуманный ответ на эти различные ситуации, поскольку они взаимосвязаны.

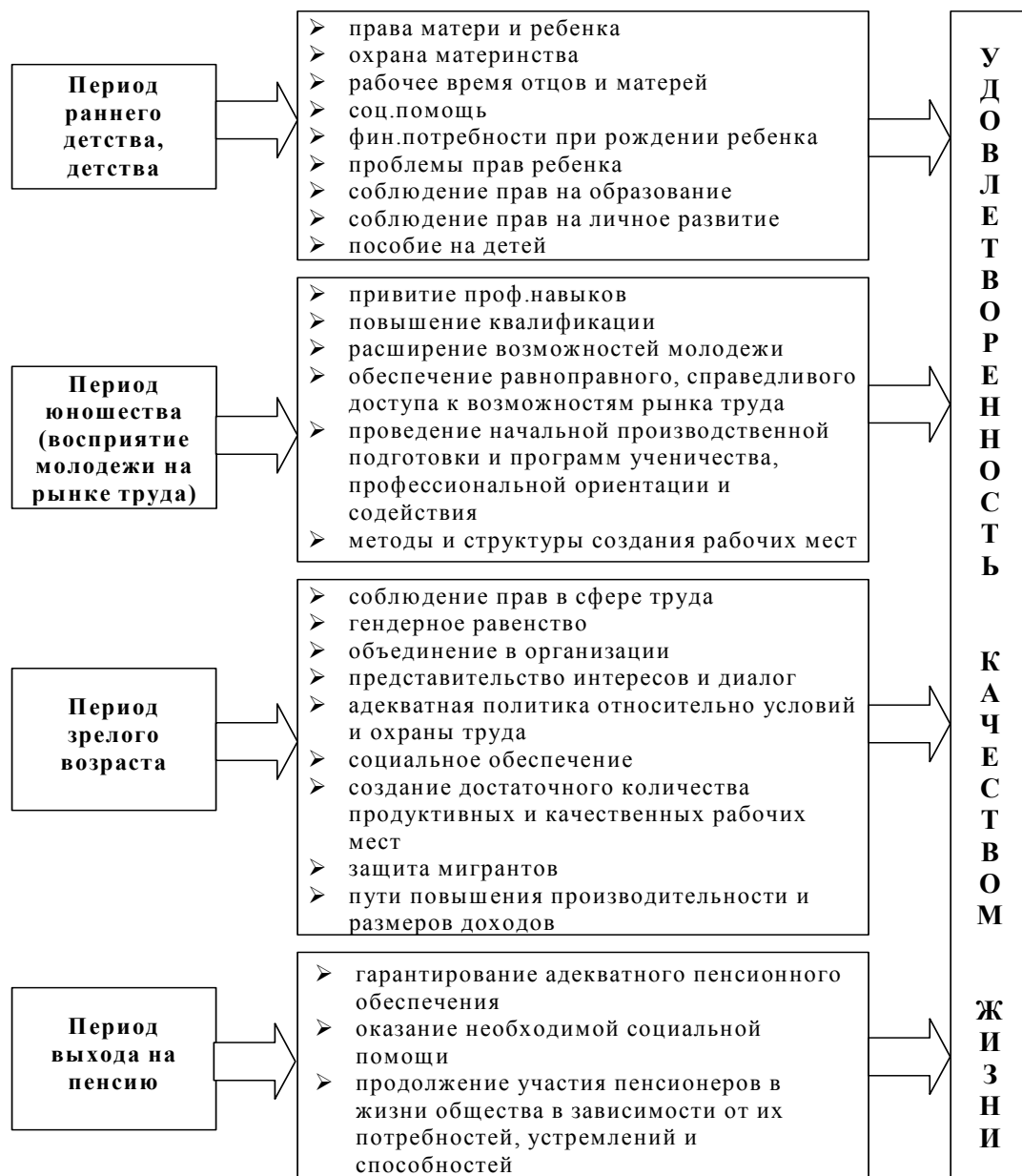


Рис.1. Процесс формирования социальных условий достойного труда [2].

В отношении всех перечисленных этапов трудовой жизни человека Международная организация труда предлагает гендерно-ориентированную политику и опыт, включая основные Конвенции, в которых рассматриваются различные аспекты жизненного цикла людей: охрана материнства, детский труд, защита молодежи и т.д. Но наиболее важно то, что МОТ считает, что все эти цели должны быть достигнуты благодаря функционированию здоровой и производительной экономики, в которой принципы содействия жизнеспособным предприятиям являются экономическим каналом создания новых рабочих мест, повышения производительности и роста доходов. Это основа модели экономического развития, нацеленной на расширение реальной экономики.

Концепция достойного труда - своего рода «путевой указатель» для стран, разделяющих принципы социального партнерства и стремящихся к устойчивому экономическому развитию и процветанию всех слоев общества. Создание условий для достойного результативного труда является ведущим рычагом обеспечения практической реализации человеческого потенциала нации. Реализация права человека на труд играет

определяющую роль в процессе её социализации, создает мотивацию для самоусовершенствования и развития творческого потенциала нации.

Первым равноправным участником реализации концепции достойного труда является государство, его основными задачами является:

- обеспечение формирования таких условий функционирования любой хозяйственной деятельности, при которых директорский состав и все подразделения предприятий и организаций были максимально заинтересованы в изменении сложившейся ситуации. Для этого необходимо сломать сложившийся стереотип экономического мышления собственников, руководителей и менеджеров о том, что такие усилия - чистые затраты, отвлекают ресурсы общества, следовательно, негативно влияют и ограничивают возможности развития экономики;
- внесение корректив в бюджетную политику выделения дополнительных финансовых ресурсов для поэтапного достижения достойного труда с целью производства необходимых технических средств, для сокращения видов труда, не вписывающихся в концепцию достойного труда, и организации подготовки высококвалифицированных специалистов, потребность в которых будет увеличиваться по мере продвижения экономики;
- организация действенного контроля в отношении реализации государственных и региональных программ по достижению достойного труда;
- пересмотрение своего отношения к профсоюзам, обеспечив их экономическую и административную независимость на предприятиях и в организациях;
- расширение полномочий государственной инспекции труда в области условий труда, в частности, к традиционным проблемам охраны труда [3].

Реализация концепции достойного труда должна привести в конечном итоге к повышению производительности труда, а, следовательно, и к увеличению прибыли как в масштабе государства, так и отдельных предприятий.

Вторым по значению участником реализации концепции достойного труда является непосредственно бизнес в лице предпринимателей и директорского состава, на который ложатся сложнейшие задачи.

Трудности в решении такой проблемы связаны с противоборством двух тенденций, когда, с одной стороны, быстрыми темпами научно-технический прогресс охватывает все новые и новые виды производственно-трудовой деятельности людей, с другой - продолжают сохраняться многие виды труда, интерес к которым имеет явную отрицательную тенденцию. Проблема осложняется продолжающейся ориентацией технико-технологической и организационной подсистем управления хозяйственной деятельностью на узкоспециализированного работника, как правило, в рамках отдельно взятой профессии.

Такая практика, характерная для начального этапа промышленной революции, затянувшейся до настоящего времени по причине нерационального использования материальных и финансовых ресурсов, совершенно не связанных с удовлетворением человеческих потребностей.

Возросший общеобразовательный и культурный уровень современного человека все в большей степени начинает оказывать негативное влияние на его оценку технико-технологических и организационных параметров, применяемых в управлении современным производством.

Чтобы своевременно принять политическое решение о реализации мероприятий, адекватных концепции достойного труда, бизнесу необходимо:

- 1) организовать постоянный мониторинг производственно-технологических и производственно-трудовых процессов на соответствие их концепции достойного труда;

2) считать одними из приоритетных направлений деятельности администрации предприятий и организаций поиск наиболее благоприятных и комфортных условий для осуществления трудовой деятельности и приведение их в полное соответствие с требованиями современного высокообразованного работника;

3) быть готовым преодолевать психологический барьер в целях переориентации определенной части ресурсов на решение тех вопросов социально-трудовой сферы, которые в той или иной степени влияют на содержательность и привлекательность труда;

4) масштабность поставленных задач, трудности их реализации требуют внесения серьезных коррективов в практику управления современным предприятием или организацией по следующим направлениям:

- - пересмотр роли и статуса кадровой службы и управления персоналом, функциональные обязанности которых должны быть приведены в соответствие с более сложными задачами при одновременном усилении ответственности за их реализацию;
- - выбор в качестве приоритетных при разработке мероприятий по повышению эффективности производства организационной и экологической подсистем управления;

5) в условиях ограничения перестройки производственно-технологической подсистемы управления производством, требующей значительных финансовых ресурсов, на первый план выдвигается реформирование организационной подсистемы за счет использования возможностей перемены труда:

- в качестве низовой ячейки управления хозяйственной деятельностью использовать первичный трудовой коллектив, включающий в свой состав всех работников, имеющих прямое отношение к конечному результату и объединенных едиными источниками стимулирования;
- в первичном трудовом коллективе постепенно отказываться от узкоспециализированных схем построения производственно-трудовых процессов и максимально использовать укрупнение и разнообразие работ, поручаемых индивидуальному исполнителю;
- представлять реальные организационно-экономические условия для всех желающих осваивать вторые смежные профессии или менять характер работы в пределах предприятия или организации.

В обозримом будущем экономические факторы будут продолжать выступать в качестве ограничительных рычагов, бизнес должен научиться расставаться с частью прибыли, идущей на увеличение расходов, связанных с реформированием всего комплекса условий труда как одной из базовых стратегических целей концепции достойного труда, где повышение содержательности и привлекательности должно играть не последнюю роль.

По мнению многих специалистов, здесь заложены значительные резервы повышения производительности труда, которые используются еще далеко не полностью. В конечном итоге, как бы совершенна ни была техника, реализация ее потенциальных возможностей в решающей степени зависит от уровня организации производства и труда.

Становится совершенно очевидно, что необходима переориентация определенной части ресурсов на решение тех вопросов социально-трудовой сферы, которые в той или иной степени влияют на содержательность и привлекательность труда. Приближение всего комплекса условий труда к достижениям мирового уровня можно рассматривать как один из долговременных источников повышения экономической эффективности предприятий.

Тесное взаимодействие связанных единством цели непосредственных участников производства, согласование интересов каждого работника, первичного производственно-трудового коллектива с корпоративными интересами в ближайшие годы должны

способствовать реализации двуединой цели - наиболее полного раскрытия возможностей каждой личности и достижения наивысшей эффективности хозяйственной деятельности.

Третьим равноправным участником реализации концепции достойного труда должны стать профсоюзы как представители сообщества работников, перед которыми могли быть поставлены следующие дополнительные задачи:

- во-первых, организация внутрикорпоративного мониторинга применяемых производственно-технологических и производственно-трудовых процессов, а также конкретных рабочих мест на соответствие их концепции достойного труда;
- во-вторых, профсоюзам совместно с кадровыми службами и управлениями персоналом должен быть придан статус оппонирующих организаций при рассмотрении внутрикорпоративных мероприятий по совершенствованию условий труда.

Вывод. Таким образом, достойный труд должен занять центральное место в разработке экономической и социальной политики на глобальном, национальном и местном уровне. Достойный труд играет ключевую роль в борьбе с бедностью, он является средством для достижения справедливого и устойчивого развития на благо всех людей. МОТ распространяет принципы достойного труда, продвигая охрану труда, а также работая в сфере занятости, социальной защиты, разработки трудовых стандартов, фундаментальных принципов и прав в сфере труда, развития социального диалога.

РЕЗЮМЕ

Раскрыта сущность понятия «достойного труда» и его роль в мировой экономике. Предложены меры по реализации концепции достойного труда, с помощью государства, предпринимателей и профсоюзов.

Ключевые слова: достойный труд, концепция достойного труда, жизненный цикл человека, реализация задач.

РЕЗЮМЕ

Розкрито сутність поняття «гідної праці» та її роль у світовій економіці. Запропоновані заходи, щодо здійснення концепції гідної праці, за допомогою держави, підприємництва та профсоюзів.

Ключові слова: гідна праця, концепція гідної праці, життєвий цикл людини, реалізація задач.

SUMMARY

The article is devoted to the problem of the pay rate assessment as one of the indicators which forms quality index of decent work in Ukraine. The article considers measures to increase the cost of citizens' living, contributing to the creation of labor market efficiency, ensuring steady growth of the population's income.

Key words: decent work, wages, cost of living, the consumer basket, the minimum wages paid.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. [Интернет-издание] Режим доступа - <http://kadrovik.ua/content/ukrainsy-dostoiny-dostoinogo-truda>
2. МОТ: Равенство в сфере труда: поиск ответов на вызовы, Глобальный доклад, представленный в соответствии с механизмом реализации Декларации МОТ об основополагающих принципах и правах в сфере труда, МОТ, 96-я сессия, Женева, 2007.
3. Международная организация труда. Конвенции, документы, материалы: Справочное пособие. М.: Изд-во "Дело и Сервис", 2007.

UDC 477.52/.6

SOME THEORETICAL ISSUES OF TRANSBORDER COOPERATION

I.V. Khadzhynov, Donetsk National University

V.A. Vlasov, Donetsk National University

Rationale. Transborder regions are the focus and the origin of this paper. In Europe, as integration strengthened, national borders were replaced by administrative borders. Eventually, the activities of border regions and crossborder structures, such as the widely recognised 'Euroregions', began to catalyse economic activity. In contrast to Europe, the disintegration of the USSR resulted in the proliferation of new national boundaries that partitioned its common economic space. The borders of the former Soviet republics, fully traversable in the past, were transformed into barriers between countries demonstrating the high value the newly created states place on upholding their national identity. However, the emergence of regional organisations in the post-soviet space, such as the CIS and the Russian - Belarus Union State is helping to decelerate this trend and prevent complete disintegration. These organisations have stimulated a need for cross-border co-operation. The main functions of such cross border cooperation is to support sustainable regional economic development and to even out socio-economic differences on either side of the border. These objectives then created a strong movement to create cross-border regions modelled on the 'Euroregion'. This movement provides the relevance and forms the background for this project.

The Ukrainian-Belarus-Russian frontier is an important border bringing together different geopolitical models. Taking into account the common aspirations of these countries to strengthen stability and development, it is necessary to utilise the potential of these territories and create new environments by actions on both sides of the border. Three 'Euroregions' have already been created along this border: Dnibr, (between Gomel and Bryansk), Yaroslavna (between Sumy and Kursk) and Slobozhanschina (between Kharkiv and Belgorod) whilst a fourth is almost ready – Donbass covering the Rostov and Lugansk oblasts.

Appropriate education is a key to the success of these new regions. Cooperation among higher education institutions and support of academic projects needs to be encouraged. "We call upon the Central European Initiative to exert further efforts for enhancing the capacities of higher education institutions from the non-EU CEI member states in this direction." (Ukrainian Chamber of Commerce, 2008).

In response, on the initiative of Executive Committee of the Council of Heads of Belarus, Russia and Ukraine Border Regions on April 23, 2003 in V.N. Karazin Kharkov National University within the frames of "Knowledge without Boundaries" Project, six Rectors signed a memorandum to create the 'Border Russia-Ukraine Universities Consortium' (CBR) which included: Donetsk, Tavrida and Kharkov National Universities from Ukraine and Belgorod, Voronezh and Rostov State Universities from Russia. Later the Consortium accepted the East-Ukrainian National University (former Lugansk), Zaporozh'ye National University, Kursk State University and Gomel State University named after Frantziska Skorina from Belarus. These universities together with Mogilev University in Belarus recognise the need for new educational courses that relate directly to these transborder regions and are interested to work with like minded EU universities to further this interest.

Purpose. The consortium universities plus Mogilev state university have therefore inserted into their development plans the aim to improve of the relevance of education offered

via the organisation and coordination of cooperation of eleven universities from the Republic of Belarus, Russian Federation and Ukrainian border regions as well as their integration into the all-European educational space to ensure regional sustainable development. The consortium thus aims to satisfy three major needs:

1. By concentrating on the educational potential of the Belarus-Russia-Ukraine border areas, to realign their educational programmes to meet the lack of a qualified labour force on both sides of the border.

2. The exchange of knowledge and educational facilities. In the post-Soviet space, educational centres lost their traditional interconnections. It is intended to increase the scientific-technical cooperation to satisfy the priorities of sustainable development and the new 'Euroregion' model of regional cooperation.

3. The promotion of mobility between the consortium universities. This will create a competitive scientific environment oriented to the expansion of demand for technological innovations.

These regions share many problems such as transport, water and mineral resources, security, and the support of enterprises and businesses. There is an urgent need for staff who can become innovative and efficient managers and administrators of projects in these areas but there are no programmes at present to train such people. This paper addresses the need for curriculum reform and the creation of a new Masters degree that covers trans-border issues.

Needs Analyses. The executive committee of the CBR, Donetsk National University and the University of Sunderland in the EU have been investigating this need in more detail using feedback from the border regions, marketing research and SWOT analysis in order to establish the type of course that would be useful to help solve these problems. The following needs were identified:

1. There should be a strong emphasis on Systems Thinking, in particular, looking at the larger picture i.e. taking a holistic rather than a reductionist approach, making connections and studying the relationships between the parts rather than the parts themselves, looking at long term rather than short term solutions and looking for synthesis and partnerships rather than individual benefits.

2. There must also be a strong element of responsible decision making. In many situations, there is no time to pass responsibility along a chain of command. Managers need to be able to make decisions quickly and take responsibility for what they have decided.

3. Risk Management is a major problem in border regions because where there are different customs and different laws, there is always a strong element of risk when proposing solutions. These risks have to be factored into any decision making process

4. Interpersonal Skills. These are sometimes known as 'soft skills' and cover a variety of skills such as IT skills, communication skills, leadership and ethical behaviour, team work and speaking foreign languages.

5. The identification of what the 'Transborder Issues' are. Preliminary research has shown that the most prominent will be transport problems, logistics, management of resources (such as water) and support for local/ regional businesses and enterprises. There is a need for education in all these areas. In all topics, the emphasis must be interdisciplinary and concentrate on the practical rather than theoretical aspects as the primary aim of a graduate of such a programme is to be able to solve problems.

6. A need for universities to develop entirely new pedagogical models with flexibility becoming paramount. Modern students use a pick and mix approach. They may move between full time and part time study, take different courses at different universities and learn in different ways be it online, face to face or virtual depending on preference. Institutions will need to offer every aspect of the university experience- from mixing with peer groups to

attending online lectures to devising different forms of assessment. There is thus also a need for universities to use modern technology when working together.

Conclusion. To summarise this proposal has identified three needs:

1. The need for higher education courses relevant to trans border cooperation.
- 2 The need for the new curricula to contain a strong element of systems thinking, decision making and risk assessment.
- 3 The need for new pedagogies that are flexible, respond to the market and use the full power of modern technology.

The modern society belongs to the epoch of virtually absolute priority of knowledge. Today the dependency of economic and social progress on the level of education and science development keeps growing both in the key scientific and educational centre of the capitals and in the provinces. At the same time qualitative higher education does not only need the corresponding financing but the integration of centuries-old traditions of academic schools into the leading educational establishments in many specialties. Border Belarus-Russia-Ukraine Universities Consortium has definite advantages over classical universities in its ability to use network recourses for solving educational problems which are not coped with at the national level. With the lapse of time the Consortium shall become the main centre of Belarus-Russia-Ukraine scientific-technical cooperation and the guide of European educational standards.

SUMMARY

In article theoretical aspects of transborder cooperation issues in academic activity context Ukraine, Belarus, Russia are considered.

Keywords: consortium, academic cooperation, transborder cooperation, universities.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены теоретические аспекты приграничного сотрудничества в контексте образовательной деятельности в Украине, Белоруссии, России.

Ключевые слова: консорциум, академическое сотрудничество, приграничное сотрудничество, университеты.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто теоретичні аспекти прикордонного співробітництва в контексті освітньої діяльності в Україні, Білорусії, Росії.

Ключові слова: консорціум, академічне співробітництво, прикордонне співробітництво, університети.

REFERENCES

1. www.crossborder.org.ua
2. www.bsu.edu.ru
3. www.vsu.ru
4. www.vorstu.ac.ru
5. www.snu.edu.ua
6. www.gsu.unibel.by
7. www.donnu.edu.ua
8. www.zsu.edu.ua
9. www.rsu.ru
10. www.ccssu.crimea.ua/tnu/
11. www-ukr.univer.kharkov.ua

UDC 368.042

BALANCES IN COMPULSORY HEALTH INSURANCE

Miroslava Hristova, PhD student D. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria

The leading requirement for the health insurance system is its compliance with political, economic, social, ethno-psychological and international conditions and trends, which are characteristic of a given country. The system must be in *balance* with current and possible future realities as well as with the expectations of citizens in order to successfully carry out its mission and to justify its presence in society.

Concept of balance in the compulsory health insurance system

The term *balance* is used to denote a number of concepts of similar substance:

- (1) balance-sheet, a proportion between income and expenditure;
- (2) equilibrium, equability;
- (3) equilibration;
- (4) a system of indicators, which are characteristic of either disproportion or balance in constantly changing circumstances. The Oxford dictionary explains that balance may be viewed as weighing opportunities or actions, as equilibrium or harmony. Balance may also be sought in the weighing of two issues or two arguments opposing each other.

The key principle in every system's (organization's) functioning and development is its *equilibrium*.¹ The equilibrium of the system (organization) is achieved and maintained by means of a number of *balances*. While balance is the weighed comparison between *two* quantities from the structure or the function of the system, the category *equilibrium* is wider and more complex, than the category *balance*. In this sense D. Panayotov (1983, p. 32) points out that "economic equilibrium should not be equaled to economic balancing. Establishing and maintaining equilibrium means establishing and maintaining relationships, proportions, balances and equivalent development". Therefore, *equilibrium* of the system is secured by a number of *balances* in its structure and functions. Due to terminological similarity some studies reasonably use equilibrium and balance of the system as synonyms in the sense of equating its balances. Analyzing the "Healthcare" system A. Marcheva (2006) successfully defines its equilibrium (balance) as a state where the asserted health needs of individuals and society are satisfied by the goods provided by the system in a timely manner and in good quality at a price acceptable for the individual and the society. Non-equilibrium (imbalance) is considered as a violation of proportions between health needs; between needs and resources for their satisfaction; between resource types.

In the above context we look at *balances* of the system for compulsory health insurance as quantitative or qualitative *ratios*, essential for the functioning of the system, *between certain system components or between the system and the related environment*. These most of the time are *pairs of variable components*, as balancing requires (as was already mentioned) a weighed comparison between two quantities.

It is considered appropriate to note that "*balance*" or "*equilibrium*" (as well as homeostasis of a given system) in no way means that the system is in repose. To the contrary

© Hristova M., 2010

¹ Equilibrium is defined as a situation where all factors impacting the condition of a given object balance each other out in a way that does not change the condition of the object. Equilibrium is considered a fundamental criterion in economic analysis. The term *homeostasis* has analogous connotation and is used to denote the system's capability of maintaining functionally significant variables within ranges that provide for optimal functioning.

– when a system is maintained in balance that is a *result of continuously running adaptation processes inside or outside the system*.

Balances of the system – between its own components and between itself and the components of its external environment – have unquestionable and key impact over its functions. Establishing and/or maintaining certain balances provides conditions for effective functioning of the system. That is why we believe that establishing balance in a given system is at the same time a goal and a result of its management. In this context it is visible that management of separate functions and the system as a whole is *eo ipso* establishing and maintaining a certain complex of interrelated balances. This of course, presumes an examination of the current balance of the system, the available and necessary *balances* and the possible *regulators* through which the balances will be maintained within the desired parameters. According to us, effective financial management of compulsory health insurance requires precisely maintenance of necessary balances by means of the respective regulators.

Balances in the system of compulsory health insurance have both specific and general characteristics, which allow for their grouping by different signs. Thus for example, the majority of balances in compulsory health insurance (a financial organization!) are predominantly *economic balances* (maintaining the economic relationships in the system) and *financial balances* (financial balancing of the system). Another group is *structural-organizational* (ratios between structural elements of the system). The third group may be defined as *managerial balances* (ratios between managerial bodies and procedures). Another classification may use the degree of their stability (stable and unstable balances) or their relationship with the respective regulators (non-market, market, etc.).

Our work offers a certain complex of balances (along with necessary regulators), which may be used as a managerial tool for influencing compulsory health insurance. In view of the most general localization of managerial relationships and interactions, we consider it appropriate to examine balances in two major subdivisions and namely *external* and *internal* balances.

For the sake of the analysis we divide them into *external* and *internal* balances.

External balances of compulsory health insurance

External balances maintain the relationship between the health insurance system and the related environment. We need to bear in mind that citizens with health insurance are a part of the system of compulsory health insurance. They are not “external” environment but a component of the system.

The external environment of the system for compulsory health insurance comprises state and non-state bodies, processes and procedures in relation to which the system is relatively autonomous but which strongly impact its functions. In order for the system to be effective - that is to be able to carry out its mission and accomplish its objectives it needs to be adequate to its external environment. The following external balances may be pointed out as significant for the functioning of the system.

Balance between GDP and health aid expenditures

As the largest share of health aid expenditures (and for healthcare altogether) in Bulgaria comes from compulsory health insurance, it is imperative to maintain equilibrium of resources secured through GDP in the country altogether and the part of them that may be spent on healthcare including compulsory healthcare.

Maintaining this balance is necessary in order not to weaken the financial equilibrium of the country due to catastrophic excess over its capabilities for health expenditures. *Given the contemporary trend of continuous growth of healthcare expenditures it is of particular importance that rates of increase of healthcare expenditures do not outpace the rates of GDP growth in the long run.*

In Bulgaria however, dynamics of healthcare expenditures (public and private) shows their strong outstripping growth in comparison to GDP. For the period starting 1999 (when compulsory health insurance was adopted) to 2008 GDP increased by 173% while public expenditures (the larger amount of which come from compulsory health insurance) increased by nearly 190%. Even more significant (and worrying) is the total increase of healthcare expenditures (public and private). In absolute terms private financial resources in healthcare grew 5 times, public nearly 2.9 times and GDP 2.7 times. (see Table 1).

Table 1

Healthcare expenditures and GDP dynamics in Bulgaria (1999-2008)

Year	GDP		Healthcare budget			Healthcare expenditures from household (personal) budgets			Total in healthcare	
	Million BGN	% change compared to 1999	Million BGN	% change compared to 1999	% of GDP	At current prices Million BGN	% change compared to 1999	% of GDP	Million BGN	% of GDP
1999	23 790,0	-	923,5	-	3,9	397,0	-	1,7	1 320,5	5,5
2000	26 753,0	12,5	977,2	5,8	3,7	547,0	37,8	2,0	1 524,2	5,7
2001	29 709,0	24,9	1 196,0	29,5	4,0	722,0	81,9	2,4	1 918,0	6,5
2002	32 335,0	35,9	1 437,3	55,6	4,4	914,0	130,2	2,8	2 351,3	7,3
2003	34 410,0	44,6	1 698,8	83,9	4,9	1 004,0	152,9	2,9	2 702,8	7,9
2004	37 983,0	59,7	1 770,5	91,5	4,7	1 113,0	180,4	2,9	2 883,5	7,6
2005	41 012,0	72,4	2 009,9	117,6	4,9	1 253,0	215,6	3,1	3 262,9	8,0
2006	46 704,0	96,3	2 057,9	122,8	4,4	1 440,0	262,7	3,1	3 407,9	7,5
2007	56 520,0	137,6	2 419,8	162,0	4,3	1 668,0	325,2	3,0	4 107,8	7,3
2008	64 929,0	172,9	2 672,8	189,4	4,1	1 993,0	402,0	3,1	4 665,8	7,2

Source: Key macroeconomic indicators (1999-2008) (citation M Vitkova, 2009)

According to our empirical forecast healthcare expenditures growth in absolute amounts during the following years will settle at 4-5% annually with a tendency of a slight reduction in this pace.

Of course, adjustment of this ratio cannot be a function *solely* of compulsory health insurance as it depends on a number of other factors. The National Health Insurance Fund (NHIF) along with its partners may (through the National Framework Agreement (NFA) as well) contribute to retarding the pace of health aid expenditures growth.

Balance between public and private funding of health aid

In nearly all healthcare systems funding is shared between public and private sources. Citizens' personal funds take important part in each funding system. Most of the wealthier and some developing countries have introduced a combination of financial sources, with some countries being less susceptible to personal contributions. Systems entirely (or almost entirely) dependant on any one of these sources are rare and gradually come closer to a model of shared funding. We have the same situation in the presence of compulsory health insurance. In order for it to function in the citizens' interest, shared healthcare expenditures from these two sources need to be in a certain ratio. They must be *balanced in a way beneficial to both sides* in order to accomplish the healthcare objectives.

In reality, achieving that balance is a question of finding the necessary ratio for sharing healthcare expenditures by the two main sources. That ratio must be socially acceptable and compliant with the cardinal requirement for *fairness* in the distribution of expenditures.

Due to many reasons (different health systems, fiscal and insurance laws, national traditions, goals and priorities) it is not possible to establish a standard EU ratio between public and private funding. However, in EU data it is visible that by May 2004 the relative share of private expenditures in total healthcare expenditures is around 15% on average, after the accession of new countries (central and eastern European) it grew to 17.2% and in EU27 (with Bulgaria and Romania) it is now 25.3%. Even with that indicator however, *relative share of private expenditures in Bulgaria, which is 41.8% in 2008 is incomparably higher*. In 1998 the ratio between public and private healthcare expenditures is 2.18 to 1, that is 2.18 BGN public expenditures for each BGN private expenditures. In 2005 the ratio came to 1.59 to 1, that is 1.59 BGN (0.59 BGN less) public expenditures for each BGN private expenditures and in 2008 it became 1.34 to 1, which means 1.34 BGN public expenditures for each BGN private expenditures.

Bearing in mind that healthcare expenditures are *compulsory expenditures* and personal and household expenditures are predominantly for *treatment* (including medication), this increase is one of the important and reliable symptoms of insufficiency of compulsory health insurance. Despite the state's participation it cannot cover the needs of the insured. Balance between public and private expenditures is severely and for the moment firmly disturbed due to the ever growing portion of private expenditures.

The growth of private financial resources in a way supports public budget to remain within around 4% of GDP. *Private resources however, are also limited*. People with health insurance should not increase their own expenditures for healthcare so that poverty does not increase more, especially among some categories of citizens. Consequences of poverty are known.

On the grounds of studies and observations of household budgets in member countries the World Health Organization recommends personal or household payments for healthcare to be between 5% and 20% of all expenditures. In view of the above empirical data we may conclude that in our country it would be acceptable if the relative share of *private (direct) funding (meaning participation of personal and household budgets) during the following 5 years is reduced from the current 40% to around 20%*.

Balance between expected and actual inflows and expenditures in the compulsory health insurance budget.

Since the key parameters – number of people with health insurance, size of insurance installment and expenditures regime are legally set (for all citizens of the country 8% installment and regime of covered expenditures), the balance is theoretically prescribed. Accumulated funds are spent in compliance with the stipulations of the law (Health Insurance Act, HIA; Budget Act) for payment of medical aid of insured. In reality however, that is not so. *Inflows are less and expenditures are higher than anticipated*. The balance is broken.

Determining *specific reasons* for this imbalance requires a separate study. In principle, breaking the balance in this case may be caused by less than the expected inflows, arising needs for higher expenditures or inadequate approaches (distribution, mechanisms, incentives) to funds management. For inflows in NHIF the size of the health insurance installment as well as payment of installments by the obligated subjects (insured citizens, employees, and state) are of significant importance. In the event of sudden emergence of large-scale necessities of medical aid, expenditure growth may be forecasted using the appropriate methods. A good example for this is the National Center of Health Informatics' (NCHI) forecast for the increase of hospital expenditures by 2013. However, a key factor in our opinion is mastery in funds management.

Balance between insurer and medical aid provider.

This balance will be presented in words as it has no direct quantitative measurement. It is a matter of congruence between the established national organization for compulsory health insurance and its partners in the health insurance system – health establishments, which *under contract* are providers of medical care.

The organization for compulsory health insurance in the person of the NHIF was established (HIA, 1998) as one of the basic components of the healthcare reform in Bulgaria. It might be a bit far-fetched but in many aspects it is fair to say that NHIF is the show-case of the health reform in our country. The *contract* between insurer and provider was adopted as a legal instrument in the relationships with provider-establishments. This initiation however, did not turn into grounds for development. The work of NHIF is more and more dominated by administrative functions and not the business relationships outset.

Health establishments, which work with NHIF as contractor providers of health care are the same establishments for outpatient and hospital care that existed in 1998. A reform act is carried out under the stipulations of the Health Establishments Act (art. 101-107) – these establishments are *reorganized* into business entities in order to achieve a wider administrative, economic and professional independence. The reorganization of health establishments and introduction of contractual relationships brought about changes in their legal statute. However, the organization and the essence of their medical and economic activity remain with no significant changes. Since 2000 they are financed by two sources – the NHIF and the Ministry of Healthcare and partially using different techniques by patients as well. The Ministry undertakes the repayment of all piled debt towards different providers for a given year. This creates malpractices in hospital management. Since 2006 financing is controlled solely by the NHIF. That however, caused a severe shock to payments from household budgets. Healthcare establishments are financed under contract with the NHIF without being prepared for such financing. We arrive at the situation where the insurance organization, which was designed and created as means of reform in the healthcare sector and itself in a standstill, has to work with underdeveloped healthcare establishments.

That is an organizational imbalance, which is a source not only of discontent on the part of citizens but also – and in this case more importantly – of unjustified expenditures by the NHIF.

Internal balances of compulsory health insurance

The internal environment of the compulsory health insurance system comprises structures (including personnel), regulations and procedures for their functioning and processes which carry out the functions of the system. Effective operation of the system to a large extent depends on a ratio (balance) between these elements that is adequate and rational in relation to the system's objectives.

Regulated by the HIA, *the primary function* of the system for compulsory health insurance is to finance healthcare (including dental care) for people on health insurance through the execution of a *basic package* of medical activities paid for by the NHIF budget (HIA, art.45). Since the main function of the compulsory health insurance system is *financial* its internal balances are related precisely to that function. It may provisionally include two aspects, which are related to funds management. One is formed by direct financing processes (technology of insurance payments – “why, what, how much and how the NHIF pays?”) and the other by the conditions and processes of funds management. We will examine them in these two groups.

Balances in financing processes

Balance between healthcare and preventive care payments

This balance must maintain sufficient development of preventive actions using curative medicine instruments (prophylactic examinations and tests, early treatment, hospitalization).

This is in the interest of insured citizens in order to prevent illnesses and if such occur – to terminate it more easily and without complications. The insurer (NHIF) is also interested as one prophylactic examination or timely treatment requires much less expenditures. Funds economized in this way will still be spent to cover insured citizens' needs.

This balance must be maintained in organizational and cultural aspect as well but a strong instrument lies in NHIF's budget. It is exactly through the budget and insurance payments that the necessary proportion between curative and preventive actions and results can be achieved. *NHIF's budget however mainly tolerates curative activities (and primarily hospital) and not the ones related to preventive effects.*

This balance has been denied attention regardless of the fact that the main part of population pathology in the country is formed by diseases that explicitly require preventive measures.

Balance between payments for outpatient and hospital care

This balance is the first consequence of the one above. On one side, despite the availability of preventive activities in hospital care, their main provider is outpatient care (primary, specialized, diagnostic). On the other side, improvements in some organizational and structural aspects and the financial stimulation of activities in outpatient care will significantly reduce the need and specifically the demand for hospital care. And that means a serious financial reserve.

Equilibrium in this balance is not achieved through equating the payment sums for outpatient and hospital care, but in the *rationalization of expenditures and payments in compliance with the objectives*. Maintaining the balance does not mean administrative reduction of hospital payments but *their reduction through rationalization of hospital expenditures*. Funds released in this way may serve as an instrument of development for outpatient care.

One completely realistic measure in this respect is the reduction of the number of hospitalization in Bulgaria (Table 2).

Table 2

Hospitalized patients in stationary medical facilities in Bulgaria in 2000 – 2009

<i>Year</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>
<i>Hospital patients</i>	<i>1181097</i>	<i>1185927</i>	<i>1256557</i>	<i>1333698</i>	<i>1473631</i>	<i>1614313</i>	<i>1653264</i>	<i>1735341</i>	<i>1825488</i>	<i>1958897</i>
<i>Hospitalization (% of the population)</i>	<i>14,5</i>	<i>15,0</i>	<i>16,0</i>	<i>17,0</i>	<i>18,9</i>	<i>20,9</i>	<i>21,2</i>	<i>22,7</i>	<i>23,9</i>	<i>25,8</i>

Source: NCHI, Hospitalized sick-rate in the Republic of Bulgaria for the period 2000 -2007. Bulletin. Sofia, p.7-12 (citation Mir. Popov, 2009); NCHI, Healthcare 2010, Brief Statistical Handbook, 2010.

The most probable reason for growth in hospital care expenditures is *the phenomenal rise of the number of hospital patients*, especially in 2003 – 2005 (Mir. Popov, 2009). For eight years the number of hospital patients has increased by more than half a million (precisely 554 244 people). The average annual increase is by around 70 000 hospitalizations. However, unlike the hospitalization growth in 2001 compared to 2000 by 4 830 and 2002 compared to 2001 by 70 630, the growth in 2004 compared to 2003 was 139 933 and in 2005 compared to 2004 – 140 682. This unique phenomenon cannot be explained by health reasons. There is no argument that may prove that in 2007 more than 1/5 and in 2009 more than 1/4 of the country's population needed hospital treatment. If these are not 1.7 million different citizens that means that some of the patients have been admitted for hospital treatment several times. That is a signal for low quality of hospital care and/or poor

organization of hospital care. Regardless of the reason, the NHIF must not be a passive spectator as it pays for the hospital stay of patients.

We may reasonably conclude that the extraordinary sharp increase of hospitalizations and respectively payments for them is caused precisely by *unbalanced* development of outpatient and hospital care. The demand for hospital care (paid for by the NHIF) by citizens is stimulated by their unsatisfied needs for outpatient care. The hospital (which of course has signed an agreement with the NHIF) offers the patient consultations, tests and treatment, which he has difficulty receiving in outpatient health establishments. The increased supply and demand of hospital care is very much stimulated by the *limits* for specialized outpatient care and diagnostic tests adopted by the NHIF (2003). This administrative controlling not only burdens household budgets with additional expenditures for paid outpatient care, but also sends patients off to hospitals.

Given an increase of healthcare expenditures including health insurance payments, the desired and expected result should be the improvement of medical care and health status of citizens.

The actual results so far do not match the desires and expectations.

Insurance payments after 2003 increased by BGN 200 million annually. The initial period (2000 – 2002) of compulsory healthcare insurance is not comparable to the following years, however, after 2004 their volume doubled (Table 3).

Private expenditures for healthcare have interesting dynamics. Regardless of the doubling of insurance payments, private expenditures *continued to increase with a remarkable intensity*. After 2000 they significantly exceeded insurance payments. In 2001 – 2002 and again in 2005 – 2007 they grew by a bit less or around BGN 200 million and in 2008 by over BGN 300 million.

This rapid growth of private expenditures (more than 10 times in 8 years) is a certain sign that increasing insurance payments does not grant insured citizens the necessary (desired, expected) medical care.

This interpretation finds support in the dynamics of the *health status of the population*. Even during the short period under review total mortality increased from 14.1 to 14.8 per 1000 inhabitants, from 11.5 to 12.3 for urban populations and from 19.6 to 20.7 per 1000 inhabitants in villages. The significant difference between mortality of urban and rural populations – around 8 thousand – remains unchanged (where it should decline). Demographic ageing of the population may be eliminated as a cause for high mortality as mortality in the age group above 60 not only does not increase but actually decreases.

Table 3

Insurance payments from the NHIF budget and private healthcare expenditures (in mln BGN) and health indicators for the population of Bulgaria in the period 2000 – 2008.

Year	Insurance payments (mln. BGN)	Private Expenditures (mln. BGN)	Total mortality per 1000 inhabitants		Average life expectancy (years)	
			Urban	Rural	Men	Women
2000	127	547	11,5	19,6	-	-
2001	404	963	11,5	20,4	-	-
2002	565	975	11,7	20,3	68,54	75,37
2003	755	1 028	11,8	20,1	-	-
2004	853	1 143	11,9	19,4	-	-
2005	1 069	1 299	12,0	20,8	69,00	76,3
2006	1 317	1 537	12,2	20,7	-	-
2007	1 551	1 587	12,3	20,7	69,2	76,3
2008	1 793	1 993	12,1	20,4	69,9	77,8

Source: NCHI, Healthcare, Brief Statistical Handbook (for the respective years)

Expected average longevity (which is a function of mortality) slightly increases, however, the difference in longevity for men and women (around 8 years) remains unchanged instead of going down.

The above analysis shows that balance between expenditures and results is not in favor of the results as expenditures strongly outweigh them. The main reason is irrational fund management in compulsory health insurance and insufficient investments in the public healthcare sector, which would enhance its efficiency.

Balance in management processes and structures

The management processes of NHIF contain balances of exceptional significance such as “monopoly-pluralism” and centralization-decentralization”, which leave a massive imprint on the regulation and balancing of the entire compulsory health insurance system.

The monopolistic statute of the NHIF has two consequences. *On one hand* it eliminates the people’s right of choice of insurer (an insurance organization, insurance fund). The legislative deprivation of that right and *compulsion* of citizens to participate in a fund they have not preferred or selected, *distances* insured from the very health insurance system and from the idea of health insurance. *On the other hand*, the entire responsibility for the compulsory health insurance system’s functioning is concentrated into a single entity, which is not in the possession of the necessary capacity to bear such responsibility. It is indispensable to change that interrelation towards a wider participation of insurers (entities) in compulsory health insurance.

The centralized structure of the NHIF, in which the RHIFs (Regional Health Insurance Fund) instead of being *insurers* are assigned the role of fund distributors within the budgets allocated by the NHIF HQ is ineffective. It may have had some justification when dealing with more restricted funds. With the stabilization of the NHIF and the multifold increase of funds, this centralized structure of a large financial institution such as the NHIF not only becomes pointless, but also difficult to manage with all ensuing consequences.

Thus, disturbing the balance between centralization and decentralization becomes a serious obstacle to the system’s development. It is necessary to amend the balance by transferring more rights to the RHIFs.

We will point our attention to two other balances, which are significant for the system’s equilibrium.

Balance between financial participation and representation in the system’s management.

Every financial system’s management is carried out directly or by means of rights delegation by the *depositors of funds* for its functioning, *which is proportional to the financial participation* of each of them. That is a fair method, rational and balanced and proven by centuries of practice.

After 2002 with the amendment of HIA (art. 7), the composition of the higher managerial body of the NHIF (Assembly of Representatives), which approves the reports and budgets of the NHIF and appoints the Board of Managers and the Supervisory Board (The Board of Managers appoints the Director of the NHIF), is strongly dominated by government representatives (1/2 of all members). Participation of employers is significantly reduced (1/6 of all members), health insured citizens are represented by the syndicate, municipality representatives are also included (1/6 of all members).

Amendments in the managerial bodies of the NHIF were made in 2010. NHIF is managed by a nine-member Supervisory Board and Director. The Supervisory Board has 5 state representatives, one representative of organizations for patient rights, one representative of workers’ and employees’ rights organizations and two representatives of employer organizations.

Financial participation however, is completely different. Municipalities and syndicates bear none of it and the state's participation is by no means dominant. For 58% of insured citizens the state pays BGN 377.3 mln. or 32% of the total amount of installments. This contribution is smaller than the amount of installments paid by employers – BGN 452.6 mln (37.3% of the total amount of installments). Even the sum of personal installments of workers and employees and self-employed (self-insured) citizens (BGN 355.9 mln. or 30.0%) is incomparable to state installments.

It turns out the state is not a fair partner in compulsory health insurance and it lacks the grounds to dominate the higher body of compulsory health insurance system. Such participation of the state in the management of the NHIF disturbs the balance in the management of the compulsory health insurance monetary fund. M. Vitkova (2009) is correct in pointing out that this contradicts with the solidarity model of health insurance and the practices of developed European countries. It is necessary to restore balance through *equal* participation of insured citizens, employers and the state, which is also supported by the approximate proportion of installment amounts (2007).

Balanced participation in the drawing and signing of the National Framework Agreement (NFA)

According to the Health Establishments Act (HEA) (art. 54) the NFA is drawn up and endorsed by two contacting parties – 10 representatives of professional unions of physicians (Bulgarian medical Association – BMA), 9 representatives of dental medicine professionals (Bulgarian Dental Association – BDA) and 10 representatives of the NHIF (the 9 members of the Board of Managers / Supervisory Board and the NHIF Director). Participation of members of the BM / SB and the Director if the NHIF is advisable as they bear the responsibility for financing medical care through insurance installments. The participation of professional organizations, however, is unclear for two reasons.

First, the analysis of the legally regulated contents of the NFA (HIA, art. 55, par. 2) reveals that NFA includes professional, medical, organizational and technological issues and clauses. *NFA does not provide for the joint (with the NHIF) resolution of union problems*. To some extent these problems may be taken into consideration as common with the NHIF only in the case of medical activities in individual and group practices of physicians and dental medicine professionals. In all other cases medical activities are carried out in health *institutions*, in which tasks are performed by inhomogeneous teams. Union issues are indeed structurally present but they are not identical with professionalism and structure of work in health institutions.

Second, professional unions are made up of individual members and represent their interests precisely as individual professionals. They however, are not representative of health institutions with their institutional interests and development programs. No single professional union is representative of a hospital, clinic, diagnostic and consultative or medical center. *Health institutions, which are the actual carriers of healthcare activities, remain with no representation during the drawing up and endorsement of the NFA*.

The participation of professional unions in the drawing up and endorsement of the NFA is unconditionally necessary. That way the entire national body of physicians and dental medicine professionals are committed to the implementation of the NFA. The elimination of the institutions however, disturbs the balance of contractual terms and compromises their essence. That is not changed by the separate contracts between medical establishments and the RHIFs as they only abide by the already set clauses of the NFA. *An approach is necessary, which allows for the participation of all healthcare institutions in the drawing up and endorsement of the NFA*.

Conclusion

After the entire analysis in the previous pages we consider it necessary to summarize

briefly: *the guiding principle* of a health insurance system is *not to be* in contradiction – as difficult as that may be – with the national economy and professional, civil and personal interests of people representing the three subjects of health insurance as a system, *without* bias towards any of them. In other words – the system *cannot be* unbalanced in respect of its internal and external environment. In our opinion this is the necessary condition in order for that system to carry out its mission (purpose) and achieve its objectives. The public health insurance system should not deviate from the expectations and demand for *adequate results* from health insurance payments, especially with their rapid growth in recent years.

РЕЗЮМЕ

У статті розглядаються баланси в обов'язковому страхуванні здоров'я. Система страхування здоров'я не може бути неврівноваженою відносно її внутрішнього та зовнішнього навколишнього середовища. Система страхування охорони здоров'я не повинна відхилятися від очікувань та вимог для отримання адекватних результатів від платежів страхування здоров'я.

Ключові слова: баланс, обов'язкове страхування здоров'я, система страхування здоров'я.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются балансы в обязательном страховании здоровья. Система страхования здоровья не может быть неуравновешенна относительно ее внутренней и внешней окружающей среды. Система страхования здравоохранения не должна отклоняться от ожиданий и требований для получения адекватных результатов от платежей страхования здоровья.

Ключевые слова: баланс, обязательное страхование здоровья, система страхования здоровья.

SUMMARY

In the article balances in compulsory health insurance are considered. The health insurance system cannot be unbalanced in respect of its internal and external environment. The public health insurance system should not deviate from the expectations and demand for adequate results from health insurance payments.

Keywords: balance, compulsory health insurance, health insurance system.

REFERENCES

1. Al. Milev, I. Bratkov, B. Nikolov (1970) Dictionary of Foreign Words in Bulgarian Language, "Nauka I Izkustvo" publishing house, Sofia.
2. A. Marcheva (2005) Inequality in the "Healthcare" system – challenge to planning. -In: Is planning in crisis? Svishtov, Tsenov Academy publishing house, Jubilee almanac, Volume 2, p. 158
3. D. Panayotov (1983) Combining Global and Regional Planning. Varna.
4. M. Vitkova (2009) Health Insurance System in the Republic of Bulgaria. D. Kuznetsova, E. Markova, p.53-89.
5. The Concise Oxford Dictionary of Current English. Fourth Ed., Oxford Univ. Press, 1956.
6. Murray Cr., F. Knaul, Ph. Musgrove, Ke Xu, Kei Kawabata (2000) Fairness in Financial Contribution to the Health System. CPE Discussion Paper Series No24, WHO.
7. Murrey Cr., F. Knaul, Ph. Musgrove, Xu Ke, K. Kawabata (2000), Defining and Measuring Fairness in Financial Contribution to the Health System, CPE Discussion Paper Series, №24, WHO, Geneva.
8. WHO. World Health Report 2000, 2002.

9. NCHI (2006) Healthcare 2006. Brief Statistical Handbook, 10. NCHI (2008) Healthcare 2007. Brief Statistical Handbook, p.10-17.
11. NCHI (2009) Economic analysis of the activities of health establishments for hospital care in the system of public healthcare in Republic of Bulgaria for the period 2001 – 2007. Forecasts for the period 2008 – 2012. Bulletin (p. 107-120).
12. NCHI (2009) Hospitalized sick-rate in the Republic of Bulgaria for the period 2000 – 2007, p.7-12.
13. NSI, 2000 – 2010 Key Macroeconomic Indicators.
14. NSI 2006 – 2009 Statistical Yearbook
15. NSI 2006 – 2009 Statistical Handbook
16. Public Health Act (1973)
17. Health Act (2004) State Gazette issue 70
18. Health Act (2009) State Gazette issue 112
19. Health Insurance Act (1998) State Gazette issue 70
20. Health Insurance Act (2009) State Gazette issue 112
21. Health Establishments Act (1999) State Gazette issue 62
22. National Framework Agreement 2000, 2001, 2002, 2003, 2005, 2006, 2010 “State Gazette” same years.
23. NHIF Budget Act 2000 – 2001, “State Gazette” same years.
24. State Budget of the Republic of Bulgaria Act 2000-“State Gazette” same years.
25. State Public Insurance Budget Act 2008 – 2010.
26. Law on Professional Unions of Physicians and Dental Medicine Professionals (2005) State Gazette issue 76.
27. Ministry of Finance (2009) State Budget Act Report
28. Ministry of Finance (2009) Consolidated Budget Implementation, Information Bulletin.
29. NHIF Annual reports 2000 - 2009
30. Information Bulletin of the NHI 2007 - 2009
31. Council of Ministers (2009) 2010 State Budget of the Republic of Bulgaria Act Project Report

УДК 339.138

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ И ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ В ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ МАРКЕТИНГЕ

Цветошенко М.В., аспирант, економічний факультет Київського національного університету імені Тараса Шевченка, кафедра мирового господарства и международных экономических отношений

Постановка проблеми. Значимість територіального маркетингу в умовах ринкової економіки многократно підвищується не тільки в зв'язі з необхідністю розвитку регіонів, але і в зв'язі з реальною існуючою конкуренцією між городами і регіонами. І справа йде не тільки про конкуренцію за переважне розміщення підприємств і створення робочих місць. Співпраця України к "Євро-2012", коли виникла реальна конкуренція між Києвом, Донецьком, Дніпропетровськом, Львовом, Харківом і Одесою за право прийняти чемпіонат, зробив

необходимым продемонстрировать ими максимальное развитие соответствующей инфраструктуры. В связи с этим основной проблемой является правильное позиционирование и дифференциация данной территории в территориальном маркетинге.

Анализ последних исследований. Данную проблему исследуют как зарубежные ученые – Ф.Котлер, К.Асплунд, И.Рейн, Д.Хайдер, Ж.-Ж.Ламбен, так и российские – И.В.Алешина, А.П.Панкрухин, Д.В.Визгалов.

Цель научной статьи. Основной целью статьи является анализ подходов к позиционированию и дифференциации территории в территориальном маркетинге.

В рамках стратегического менеджмента развития территории происходит первичное формирование образа территории, например: «Наша территория создаст для вас возможности поправить здоровье и интересно отдохнуть». Такой обобщенный образ территории может быть дополнен рядом значимых уточнений при проведении сегментации, например, что именно улучшить в здоровье и как отдохнуть. На основе полученных результатов формируются аргументы, которые в дальнейшем будут использоваться для информирования потенциальных потребителей и помогут определить конкретные шаги по продвижению своей территории. Углубленный анализ сегментов позволяет уточнить образ территории и осуществлять в дальнейшем определенную стратегию позиционирования территории.

В научной литературе существуют разные трактовки термина «позиционирование». Например, Р. Морис под стратегией позиционирования понимает придание товару определенного положения на рынке [1]. Ф. Котлер указывает, что позиционирование товара на рынке — действия по обеспечению товару конкурентоспособного положения на рынке и разработка соответствующего комплекса маркетинга [2]. Эл Райс и Дж. Траут, которые ввели в научный оборот термин «позиционирование», пишут, что выражение «позиционирование товара» некорректно. Как будто вы что-то делаете с самим продуктом. Позиционирование не есть то, что производитель делает со своим товаром. Позиционирование — это операция на сознании потенциальных покупателей. То есть вы позиционируете продукт на умах своих клиентов. Эти же авторы дают новое определение позиционирования: ваше самодифференцирование в сознании клиентов [3].

Основой для позиционирования в сознании потенциальных покупателей могут быть характеристики самого товара: отличительные технологические характеристики, качество, стоимость, сервисное обслуживание, способ использования, упаковка, внешний вид. Позиционирование может осуществляться через общественное мнение, сложившееся по поводу компании-производителя в целом, когда имидж компании-производителя начинает значить больше для потенциального потребителя, чем собственно сам товар или услуга, на который изначально переносится хорошее отношение потенциального потребителя.

Позиционирование следует рассматривать как комплекс усилий компании по формированию и поддержке определенных ассоциативных сетей, которые в дальнейшем будут помогать потребителям быстро узнавать и осуществлять выбор товара из всех других товаров. Ассоциативная сеть — это упорядоченный набор связанных единиц информации. Ассоциативная сеть, или схема значений, содержит продуктовые характеристики, ситуации использования и аффективные реакции. Ассоциативная сеть конкретного товара может «задавать параметры» в сознании потребителя самого товара и позволяет проводить сравнение с другими товарами этой же компании и с товарами-конкурентами [4].

Примем за базовое определение позиционирования, данное Ж.-Ж. Ламбеном. Позиционирование — это разработка и создание имиджа товара таким образом, чтобы

он занял в сознании покупателя достойное место, отличающееся от положения товаров-конкурентов [5]. И добавим к этому определению, что одной из задач позиционирования является задача построения ассоциативных сетей, которые позволяли бы потребителю быстро различать и выделять наиболее привлекательные для него товары.

Насколько применимы такие рассуждения к территориальному маркетингу? Можно ли говорить о позиционировании в сознании потребителей территории территориального продукта? Позиционирование в территориальном маркетинге вполне уместно.

Осведомленность о территории часто бывает связана с географическим обозначением региона, что вызывает определенные штампы, которые «всплывают в памяти» и имеют как положительную, так и нейтральную или негативную эмоциональную оценку. Фактически мы имеем дело с семантической или схематической долгосрочной памятью человека, которая является хранением представлений нашего обобщенного знания о мире, в котором мы живем. В результате каждая территория, в той или иной степени известная, может быть описана через ассоциативную сеть, например:

- зона Крайнего Севера — холодно, снег, метель, темно, далеко, невзрачный пейзаж, тундра, олени, мужество, терпение, вечная мерзлота;
- Дальний Восток — Тихий океан, мало освоено, море, рыба, крабы, Китай, Япония, далеко;
- Сибирь — тайга, полезные ископаемые, наука, труд, освоение, романтика, БАМ, мужество, экологически чисто, крупные реки;
- берег Черного моря — отдых, жара, солнце, море, дорого, красиво, фрукты, грязно, шумно, статус, развлечение.

Исторически сложившееся название территории является одним из самых значимых элементов торговой марки территории. По мнению Г. Чармэссона, имя, — посланец доброй воли, вестник, обещание, это первое, что потребитель узнает, ведь название территории может о многом сказать.

Рассмотрим примеры географических названий, вызывающих негативные эмоции. Например, населенные пункты Дураково, Тупицыно, Криворылово, Задово, Козлово, Рябово, Лаптево являют собой образец «дразнильной» топонимики. Иногда название населенного пункта отражает негативную характеристику места: Грязево, Грязнуха, Гадюкино, Змиевка, Луза, Мокрое, Мусорка, Болотное, Топки, Мухино, Воронье, Комары. В названии может быть отражена в определенной степени негативная характеристика месторасположения населенного пункта: Отдаленный, Тупик, Глухово. В названии населенного пункта может содержаться упоминание негативных событий (Горелое, Погореловка) или оценка, соотносимая с жителями населенного пункта: Вдовино, Шнуровка, Мужичье, Дрязги, Мачеха, Врагово.

С другой стороны, можно выделить примеры названий населенных пунктов, которые вызывают позитивные эмоции. Например, названия места: Красивое, Красавино, Чистово, Привольное, Безопасное, Светлый, Просвет, Удобная, Ягодная, Рыбное, Белая Береза, Соловьево, Лебяжье. Названия населенных пунктов могут содержать упоминание о «первых» лицах государства и тем самым также нести положительный заряд: Царевичи, Царицыно, Княжевы Горы, Княжево, Князево. В названиях населенных пунктов могут упоминаться виды деятельности, связанные с производством и изобилием продуктов питания, например: Маслово, Молочино, Сметанино, Сырнево, Садовое, Фруктовая, Вишневое, Яблоня, Сладково, Кормиловка, Изобильный. Позитивные эмоции также вызывают названия, содержащие в себе упоминание о благе в значении благополучия, например: Благоево, Благодатное,

Благодарный. В названии населенного пункта может содержаться позитивная оценка жителей: Смышляевка, Грамотино, Добрино, Гостеприимный, Добрино, Добринка, Добрянка, а также упоминание положительных событий и общей позитивной атмосферы: Новоселье, Дружноселье, Веселое, Веселый Яр, Дружный, Мирный, Отрадное.

Революционные события в царской России в XX в. привели к переименованию ряда населенных пунктов и созданию новых населенных пунктов, названия которых в период советской власти носили ярко выраженную позитивную оценку, но переосмысление событий того периода ведет к изменению или усложнению эмоционального фона, например: Баррикада, Пролетарск, Пролетарский, Безбожник, Советское, Коминтерн, Первомайское, Комсомольский, Путь Октября, Красный Октябрь. Значительно изменились оценки роли отдельных личностей в истории страны, поэтому населенные пункты с названиями: Калинин, Серов, Киров, Ленинск, Ленинский, Ульяновск, Путь Ильича, Чапаевск, Николо-Кропоткин, Кропоткин, Караказово, Цюрупа также могут вызывать противоречивые оценки.

Кроме исторически сложившихся названий официальными символами территории являются герб и флаг. Геральдика, будучи консервативна по своей природе, ограничивает возможности поиска и выбора цвета, образа, графического исполнения. Одной из проблем официальной символики является ограниченная возможность индивидуализации; так территории, покрытые лесами, будут использовать зеленый цвет во флаге и образ лесного зверя. Такие официальные символы территории не будут вызывать индивидуализированные ассоциации, и потому узнавание и осведомленность о территории будет минимальна, что не позволит выделить отличительные свойства и качества территории, а также определить выгоды для потребителя, а значит, не удастся сформировать отношение потребителя к этой территории.

Неофициальные символы в большей степени подлежат формированию и развитию, могут быть более индивидуализированы и вызывать ассоциации, связанные с памятниками природы и архитектуры, известными личностями, растениями и животными, флорой и фауной территории, товарами, производимыми данной территорией. Хорошо узнаваемыми символами, «зрительными образами» территории могут быть архитектурно-мемориальные символы в виде изображений архитектурных и исторических памятников, расположенных на территории.

Официальные и неофициальные символы лежат в основе того или иного образа территории как некоторой формы отражения действительности в сознании человека. Образ территории будет различаться для разных групп потребителей (табл. 1).

Особое внимание следует уделять мнению общественных некоммерческих организаций. Человек является членом разных общественных групп, например, может выступать в ролях: «родитель», «покупатель», «дачник», «работник», всякий раз соотнося себя с конкретной группой лиц, членом которой он является в этот момент времени. Известно, что одними из основных мотивов поведения человека являются социальные мотивы, когда он ассоциирует себя с определенной группой, прислушивается к мнению группы и ведет себя так, как это «предписано» в группе. Мнение группы может оказать на отдельного человека решающее влияние. Если общественная организация предпринимателей распространила информацию о том, что созданы хорошие условия для развития бизнеса, частному лицу — предпринимателю эта информация гораздо важнее по сравнению с той информацией о территории, которую распространяет пресс-центр территориальных органов власти. Мнение о территории во многом формируется общественными некоммерческими организациями.

Каждая территория может наполнить реальным содержанием все девять клеток матрицы и определить приоритетность тех или иных сегментов для территории, что и будет создавать совокупный образ территории для потребителя территориального

продукта и задавать специализацию развития территории сегодня и облик территории завтра.

Таблица 1.

Образ территории для разных групп потребителей

	Жители	Коммерческие организации	Общественные (некоммерческие) организации
Ресурсы территории	Территория как объект применения своего личного потенциала (интеллектуального, трудового)	Территория эффективного ведения бизнеса за счет наличия и качества ресурсов (природных, человеческих и др.)	Территория, где потребление ресурсов не ведет к накоплению отрицательных последствий
Социально-экономическое состояние территории	Территория как место комфортного безопасного проживания для человека и его семьи	Территория, на которой бизнес будет иметь определенные (минимальные) явные издержки и (максимальные) доходы	Территория, на которой есть возможность обеспечить достаточный уровень социальной защищенности
Менеджмент территории	Территория, на которой обеспечено беспрепятственное предоставление и пользование общественными услугами	Территория, на которой бизнес можно вести с минимальными вмененными издержками	Территория, на которой обеспечена реализация прав гражданина на ведение общественной деятельности, не противоречащей закону

Такого типа рыночная селекция закладывает основу для того, что у Ф. Котлера называется маркетингом места. Ф. Котлер выделяет четыре типа маркетинга мест:

- маркетинг жилья, который включает в себя застройку и/или активное предложение на продажу или внаем жилищ на одну семью, квартир и прочих жилых единиц;
- маркетинг зон хозяйственной застройки, который включает в себя хозяйственное освоение, продажу или сдачу в аренду участков или имущества (заводов, магазинов, контор, складов и других нежилых помещений);
- маркетинг инвестиций в земельную собственность, который включает в себя благоустройство и продажу земельных участков как объектов помещения капитала, возможно, с целью их последующей перепродажи;
- маркетинг мест отдыха, который имеет целью привлечь отдыхающих и туристов на курорты, в конкретные населенные пункты, районы и даже страны [6].

Перечисленные Ф. Котлером типы маркетинга места — это скорее типы маркетинга мест с позиции коммерческого интереса. Но такая трактовка образа территории является неполной, поскольку коммерческие организации являются лишь одной из трех укрупненных групп потребителей ресурсов и общественных благ территории. Интересно, что со временем методы маркетинга территории у Ф. Котлера были расширены и представлены в виде четырех стратегий: имиджевый маркетинг, маркетинг достопримечательностей, инфраструктурный маркетинг и маркетинг людей.

Образ территории следует описывать комплексно, учитывая в том числе, что является целью потребления (табл. 2).

При определении образа территории в сознании потребителей следует проводить анализ всего комплекса маркетинга территориального продукта, понимая, что отдельные элементы средства маркетинга могут иметь разную значимость для разных групп потребителей территориального продукта.

Таблица 2.

Представление о территории (образы места) разных групп клиентов

	Жители	Коммерческая организация	Общественная (некоммерческая) организация
Постоянное проживание	Место комфортного, безопасного проживания (качество жизни)	Место инвестиций в землю, здания, сооружения, зоны хозяйственной застройки	Место высокого уровня защиты социальных прав и гражданских свобод
Временное проживание	Место разных форм отдыха, развлечения, получения информации	Место удовлетворения ограниченного набора первичных потребностей, (физиологические потребности, безопасность, личный доход)	Место, на котором отдельные права (личные свободы) могут быть защищены
Постоянная деятельность	Место работы, уровень Постоянных доходов на рабочем месте	Место определенного (относительно стабильного) уровня рентабельности предприятия	Место постоянной деятельности (штаб-квартира), возможен в связи с этим особый статус места
Временная деятельность	Место временной работы (сезонные работы), уровень временных (сезонных) доходов	Место получения предприятием временных доходов в краткосрочном периоде	Место проведения разовых, нерегулярных действий, мероприятий в связи с особыми событиями

Важно отметить, что воспоминания о территории всякий раз имеют индивидуальные отличия. Иногда один и тот же элемент ассоциативной сети может отражать как позитивную, так и негативную оценку, например, характеристика курорта как места дорогого отдыха может привлекать один сегмент рынка и отпугивать другой сегмент, чувствительный к цене. Но, с другой стороны, известно, что ассоциативная сеть предполагает некоторое усреднение образа территории. В этом качестве образ территории — это определенная сумма убеждений, представлений и впечатлений людей в отношении конкретного места.

Образ территории — это упрощенное обобщение большого числа ассоциаций и кусков информации, связанных с данной территорией. Он предполагает определенный набор убеждений разных лиц и по поводу разных характеристик, ресурсов, объектов, жителей конкретной территории. В этой связи образ отличается от стереотипа более личным восприятием территории. Образ территории сложно определить и измерить. Требуется комплексный анализ, в результате которого оценивается известность территории, отношение к территории, например, путем индивидуальных и коллективных экспертных оценок или используется метод семантического дифференциала и ряд других методов.

Интересно соотнести два разных понятия — образ территории и имидж территории. С одной стороны, эти два понятия, безусловно, близки. Некоторые

экономисты не проводят различий между этими двумя понятиями. Представляется, что все-таки определенное различие этих понятий существует. Образ территории в большей степени выражает пассивное отражение определенных характеристик территории. В то время как имидж территории предполагает активные действия со стороны территории по его формированию, продвижению, корректировке. В этом смысле имидж является создаваемым и может быть текущим, желаемым и т. д. Именно поэтому, говоря о позиционировании территории, мы в большей степени должны использовать понятие «имидж территории». Понимая, что каждая территория имеет свой образ, следует обратить особое внимание на создание имиджа территории. Образ нескольких соседних территорий может во многом совпадать, в то время как имидж каждой, даже соседней территории может и должен отличаться. Действительно, позиционирование территории предполагает некоторую «операцию» на сознании потребителей, причем необходимо создать эффективный имидж территории для каждой значимой группы потребителей.

Позиционирование в сознании потребителей территории — это не только процесс осознания фактически существующих, сложившихся характеристик территории, это еще и активная политика, направленная на формирование и поддержку «нужных», «правильных» ассоциаций, связанных с территорией. Если имидж территории расплывчат или имеет значительное количество негативных оценок, следует предпринимать усилия по изменению имиджа территории. Для этого необходимо понять, что ожидают потребители от территории, насколько территория соответствует их ожиданиям, насколько лучше или хуже по сравнению с другими территориями могут быть удовлетворены потребности людей; какие возможности есть у территории, чтобы поднять уровень соответствия потребностям клиента; как лучше донести информацию о возможностях территории до потенциальных потребителей. Имидж территории не является постоянной величиной и меняется во времени, что представляет определенные трудности для сохранения ассоциаций (их надо своевременно поддерживать), но зато дает шанс для «создания» новых ассоциаций, для «перепозиционирования» территории. Возможность «создания» новых ассоциаций следует активно, осознанно использовать при продвижении территории. Например, «привлекательное место вложения в земельную собственность с целью развития экологического или сельского туризма» вместо «заброшенные строения из-за массового отъезда жителей в более перспективные населенные пункты».

Итак, позиционирование в территориальном маркетинге — это деятельность, предпринимаемая с целью помочь потребителю различать, узнавать, возможно, предпочитать ту или иную территорию на фоне других территорий. Для того чтобы процесс позиционирования был успешным, следует выделять и пропагандировать основные отличия (дифференциаторы) территории, которые значимы и воспринимаются потребителями положительно.

Тим Амблер пишет, что марка является маркой только потому, что она чем-то отличается от конкурирующих и в каком-то отношении их превосходит. Дифференциация выдвигается на первый план потому, что марка конкурентов не может быть лучше, если она предварительно не выделилась из окружения. Позиционирование в сознании клиентов тесно связано с дифференцированием. Дифференциация — это концепция, описывающая разнообразное предложение товаров и услуг, предлагаемых потребителю [7].

Существуют различия в понимании этой концепции, поэтому сделаем ряд уточнений. П. Е. Голубков видит в продуктовой дифференциации предложение продуктов с характеристиками и/или дизайном лучшим, чем у конкурентов [8]. Ж.-Ж. Ламбен, определяя дифференциацию, выделяет разнообразие предложения на двух

уровнях: между конкурентами по однотипным товарам и между товарами одного изготовителя, ориентированными на разные сегменты. Стратегия дифференциации заключается в убеждении целевого рынка в том, что ваш товар или услуга — это наилучший способ удовлетворения конкретных потребностей целевых покупателей. Определение Ж.-Ж. Ламбена представляется более полным и удачным.

При проведении дифференциации следует выделить отличительные черты, характеристики, свойства товара (дифференциаторы товара), на которые благоприятно реагируют потребители. Дифференциация может быть успешной при соблюдении ряда условий:

- самый легкий способ проникнуть в сознание человека — быть первым. «Лучше быть первым, чем быть лучше» — пока в позиционировании эта идея остается основополагающей;
- на дифференциацию первыми откликаются индивиды, с легкостью меняющие свои предпочтения (чтобы внушить людям новую идею, необходимо вытеснить старую);
- дифференциаторы должны представлять «ценность» для потребителя;
- лучше, если дифференциаторы будут уникальны, единственны в своем роде;
- дифференциаторы должны быть понятны для потребителя, требуется специальное взаимодействие с потребителем с целью донести, объяснить дифференциаторы;
- дифференциаторы должны быть в достаточной степени заметны для потребителя, следует информировать потребителей для повышения степени известности дифференциаторов;
- дифференциаторы должны быть такими, чтобы их можно было защитить от подражания со стороны конкурентов.

Не всегда поводом для дифференциации служат реально существующие особые коммерческие характеристики товара. Отношение потребителей к объекту зависит от двух факторов: мнения (познавательный аспект) и чувства (эмоциональный аспект). Соответственно и дифференциация может и должна проводиться как на уровне реальных коммерческих характеристик товара, так и на уровне чувств, когда эмоции, которые испытывает человек по отношению к товару, могут создать в его воображении определенные достоинства товара.

В случае, когда проводится дифференциация однотипных товаров конкурентов, определяются отличительные черты, характеристики товара, наиболее значимые для потребителя, и проводится сравнительный анализ с товаром-конкурентом. При осуществлении дифференциации товаров одного производителя, ориентированных на разные сегменты рынка, компания в большей степени сосредоточена на изучении потребителей. В связи с особыми характеристиками, особыми чертами клиентов проводится разработка отличительных коммерческих характеристик товара и всего комплекса маркетинга. Товар максимально «приспосабливается» под требования и пожелания конкретной группы клиентов.

При дифференциации товаров первичным звеном анализа является поддержание контактов с потребителем. Изучение конкурента позволяет «не пересекаться с соперником». Необходимо разложить на составляющие нужды и потребности, а потом понять, в какой степени соответствуют им конкурирующие марки.

В территориальном маркетинге дифференциация также возможна и должна быть направлена на формирование определенного отношения потребителя к территории.

В территориальном маркетинге мы также можем выделить два аспекта анализа:

- дифференциация первого рода — дифференциация территории по сравнению с другими территориями-конкурентами (возможным местом проживания и/или осуществления деятельности);

- дифференциация второго рода — дифференциация территории для разных групп потребителей ее благ и услуг (для разных групп потребителей территориального продукта).

В основу дифференциации должен лечь анализ потребительских нужд, которые будут представлять собой базу для закрепления в сознании потребителей территориального продукта, «позицию» данной территории. Следует определить основные критерии сравнения территории с точки зрения потребителей территориального продукта, эти критерии должны быть не только качественными, но и по возможности количественными.

Понимание сущности процесса дифференциации позволяет лучше ориентироваться в том, как происходит процесс выбора территории как места проживания и/или осуществления деятельности и могут ли территориальные органы власти и другие субъекты территориального маркетинга вмешаться в процесс выбора территории с целью привлечь к своей территории максимальное количество человеческих, материальных, финансовых и других ресурсов.

Выводы и предложения. Позиционирование территории следует рассматривать как комплекс усилий по формированию и поддержанию определенных ассоциативных сетей, которые будут помогать потребителям различать, узнавать, возможно, предпочитать ту или иную территорию.

В основе позиционирования территории лежит товарная марка территории — комплекс официальных и неофициальных символов территории.

Позиционирование не следует рассматривать только как процесс изучения существующего, сложившегося в сознании потребителя «образа» территории, это в большей степени процесс формирования имиджа территории. Формирование и продвижение позитивного имиджа территории с учетом специфики спроса каждой группы клиентов направлено на повышение привлекательности территории в глазах потенциальных потребителей.

Позиционирование позволяет дифференцировать в сознании потребителей территорию. Дифференциация территории осуществляется в два этапа: относительно других территорий-конкурентов и дифференциация территории для разных групп потребителей.

Информирование потребителей о конкретных дифференциаторах (отличиях) территории закладывает основу сравнительных оценок территории и позволяет на их основе выделить преимущества территории. Дифференциация территории происходит прежде всего в ситуации, когда потребителю необходимо принять решение о выборе территории как места проживания и/или осуществления деятельности.

Процесс принятия решения потребителем при выборе территории как места проживания и/или осуществления деятельности состоит из четырех фаз: фаза уяснения потребностей, оценка вариантов, разрешение сомнений и реализация решений. В зависимости от того, что является целью выбора территории (проживание, ведение коммерческой деятельности, ведение некоммерческой деятельности), в зависимости от факта территориальной принадлежности (резидент территории и нерезидент территории) и ряда других условий критерии сравнения территорий различаются. Следует выделять, сравнивать и пропагандировать конкретные характеристики (дифференциаторы) территории. Мы рассмотрели разные способы проведения сравнительных исследований: метод экспертных оценок, метод соотнесения сильных и слабых сторон объектов исследования и построение карт восприятия. Необходимо грамотно проводить сравнение территорий, быть объективными и представлять полученные результаты в удобной для потребителя форме. При принятии человеком

решения о предпочтении той или иной территории следует не забывать поддерживать, «сопровождать» потребителя.

Деятельность в области позиционирования и дифференциации территории имеет прикладной аспект. На основе полученных результатов и в процессе реализации этих процедур решаются важные задачи повышения привлекательности территории как места проживания и/или осуществления деятельности.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена территориальному маркетингу как относительно новому понятию для современного украинского общества, его отдельных регионов и городов ввиду подготовки чемпионата «ЕВРО-2012». Особое внимание уделено анализу различных подходов к проблеме позиционирования и дифференциации в территориальном маркетинге.

Ключевые слова: территориальный маркетинг, имидж территории, образ территории, позиционирование территории, дифференциация территории.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена територіальному маркетингу як відносно новому поняттю для сучасного українського суспільства, його окремих регіонів та міст з огляду на підготовку до чемпіонату «ЄВРО-2012». Особливу увагу приділено аналізу різноманітних підходів до позиціонування та диференціації в територіальному маркетингу.

Ключові слова: територіальний маркетинг, імідж території, образ території, позиціонування території, диференціація території.

SUMMARY

The article deals with the territorial marketing as relatively new notion for modern Ukrainian society, its particular regions and cities in view of preparations for EURO-2012 Championship. Special attention is devoted to analysis of different approaches to positioning and differentiation in the territorial marketing.

Keywords: territorial marketing, image of territory, territory shape, territory positioning, territory differentiation.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Диксон П. Управление маркетингом / П. Диксон. – М.: Бином, 1998. – 560 с. – ISBN: 5-7989-0075-4
2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с. – ISBN 5-01-003642-8
3. Эл Райс. Позиционирование: битва за узнаваемость / Эл Райс, Джек Траут. – СПб.: Питер, 2001. – 249 с. – ISBN 531800282X.
4. Алешина И. В. Поведение потребителей / И. В. Алешина. - М.: ФАИР-ПРЕСС, 1999. – 384 с. – ISBN 5-8183-0115-x.
5. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг: европейская перспектива / Ж. Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с. – ISBN 5-02-024833-9
6. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д.— СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005. – 382 с. – ISBN: 5-315-00027-3
7. Амблер Т. Практический маркетинг / Т. Амблер – СПб.: Питер, 1999. – 400 с. – ISBN 5-314-00069-5

8. Голубков Е.П. Маркетинг: словарь-справочник / Е.П. Голубков – М.: Дело, 2001. – 438 с. – ISBN 5-7749- 0197-1.

УДК 343.359

ФОРМАЛЬНОЕ И НЕФОРМАЛЬНОЕ В ЭКОНОМИКЕ

Е.А. Чаусовская, аспирантка, ДонНУ

Сегодня в экономической литературе слово «институт»¹ и его производные по частоте употребления уступает, возможно, только слову «рынок». Об институтах говорят все: политики, журналисты, экономисты, юристы, историки, филологи, социологи, философы и даже математики. В силу такого разнообразия смыслов общее понятие института оказывается пустой абстракцией, лишенной какой – либо конкретной реальности. Недостаток конкретного содержания создает широкий простор для субъективного произвола, даже для откровенного фантазирования в истолковании институтов, «институциональных проблем» и всего с ними связанного – экономики, политики, социологических явлений, психологии.

В понимании природы институтов коренится главное отличие между традиционным институционализмом и неоинституционализмом. По мнению основоположника институционализма в экономической науке Т.Веблена, институты представляют собой «устойчивые привычки мышления, присущие большой общности людей» [1].

Вебленовская традиция в истолковании институтов прослеживается в работах представителей «старого» институционализма Э.Дюркгейма, М.Вебера, У.Гамильтона, Т.Парсонса, Дж.Ходжсона и ряда других видных социологов и экономистов, хотя каждый из них внес в трактовку этого понятия нечто свое.

Схожую с Т.Вебленом позицию занимает Э.Дюркгейм. Он воспринимает институты как любой вид мыслей, действий и чувств, которые ограничивают индивидов [2]. Американский социолог Т.Парсонс определял институты как «набор правил, которые заданы социально, а не являются предметом какого-либо соглашения между участниками договора» [3].

Один из основоположников социологии XX в М.Вебер считал признаками института наличие рациональных установлений и «аппарата принуждения» (пусть даже использующего лишь мягкие, психологические формы воздействия на лиц, вовлеченных в сферу действия данного института) [4]. Веберовская позиция несла в себе элементы, получившие полное воплощение в ином понимании институтов. Согласно этой трактовке, в экономической науке связанной с именем Д.Коммонса, ядром института, его конституирующим моментом являются правовые нормы [5].

Американский экономист У. Гамильтон, который в 1918 ввел в оборот само понятие «институализм», рассматривает институт как «устойчивый способ думать и действовать, присущий определенной группе людей или даже целому народу», возникающий в процессе социально-экономической эволюции [6]. Центральным пунктом этого определения является действие. Всякое действие, с точки зрения

© Чаусовская Е.А., 2010

¹ Термин «институт» в европейские языки пришел из латинского: institutum – установление, устройство. Со временем он приобрел два значения – узкое техническое (название специализированных научных и учебных заведений) и широкое социальное: совокупность норм права, охватывающих определенный круг общественных отношений.

традиционных институционалистов, неразрывно связано с технологией. Поэтому правила осуществления этого действия устанавливаются не на основе свободного индивидуального рационального выбора, а исходя из объективных технологических параметров – свойств применяемых орудий, приобретенных навыков и знаний, последовательности операций, необходимых для успешности действия.

Строго говоря в рамках традиционного институционализма не было сформулировано точное и однозначное определение института. Характерный пример, иллюстрирующий неопределенность понятия институт в традиционном институционализме, приводит В.Тамбовцев: в основополагающей работе Т.Веблена «Теория праздного класса» на пяти страницах можно найти не менее семи трактовок института [7]. Это порождало сложности во взаимопонимании у ученых и препятствовало прогрессу институциональной теории. На последнее обстоятельство обращал внимание Дж. Коммонс: « При определении сферы применения так называемой институциональной экономики сложность заключается в неопределенности значения слова «институт» [8]. Во многом из-за отсутствия единого толкования институтов это для своего времени теоретическое нововведение традиционных институционалистов почти не получило распространения за пределами самой школы.

В отличие от Т.Веблена и его последователей представители неоинституционализма считают институты не столько культурным или психологическим феноменом, сколько набором правовых норм и неформальных правил, образующих рамки, ограничения, жестко направляющие экономическое поведение индивида и организаций. «Институты, – пишет лауреат Нобелевской премии Д.Норт, – представляют собой правила игры в обществе или ограничения, которые оформляют взаимодействия между людьми...Институты снижают неопределенность, структурируя повседневную жизнь»¹ [9]. Другой нобелевский лауреат 2007г. Л.Гувиц в своей интерпретации институтов близок к Д.Норту: « Мы склоняемся, - пишет он, - к рассмотрению институтов как форматов поведения» [11].

Дефиниция институтов как правил присутствует во многих общественных науках. Известный российский социолог, академик Т.Заславская считает, что каждый социальный институт, регулирующий конкретную область общественной жизни, состоит из четырех элементов: формальные (правовые, административные и организационные) нормы и правила, регламентируемые властными и управленческими органами; механизмы государственного контроля за выполнением установленных норм и правил; механизмы общественного контроля; неформальные нормы, укорененные в культуре данного общества [12].

Английский философ Дж.Ролз пишет: « Под институтами я буду понимать публичную систему правил, которые определяют должность и положение с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью, и тому подобное» [13]. Эти правила характеризуют определенные формы действий людей как разрешенные или запрещенные. В качестве примеров институтов он называет игры, ритуалы, суды, парламенты, рынки и системы собственности.

Видный представитель современного классического институционализма Дж. Ходжсон подчеркивает, что « не нарушая общепринятых в научной литературе

¹ Несложно увидеть, что понятие «правила игры» близко распространенному в ордолиберализме понятию «порядок». Влияние неоинституционализма на теорию хозяйственного порядка выразилось прежде всего в новом взгляде на содержание самого термина «хозяйственный порядок». В современной теории порядка он рассматривается не только с морфологической, но и с институциональной точки зрения, то есть как «совокупность институтов и норм, связанных с экономическими организациями и типами экономического поведения (не все из которых имеют экономическую природу) и регулирующих отношения между элементами народного хозяйства» [10].

традицій, ми можемо визначити інститути як системи устоявшихся і общепринятых соціальних правил, які структурують соціальні взаємодії» [14].

Таким чином, згідно з переважаючим в даний час науковим економічним суспільством розумінням, сутність інституту зводиться до правил, які структурують і організують взаємовідносини людей.

Інститути в цілому характеризуються дуже багатим і складним внутрішнім структурою. Опис структури інститутів залежить від вибраних критеріїв. В залежності від способу утвердження розрізняють формальні і неформальні інститути (див. табл.).

Формальні правила закріплюються в законах¹ і різного роду письмових вказівках, обов'язкових для виконання, і претендують на всеобщность, публічність і «прозорість»². Вони мають публічними механізмами захисту і передбачають enforcement'a (примус до виконання угоди). До числа спеціалізованих публічних механізмів enforcement'a раніше всього відносять поліцію, суди, тюрми.

За ступенем охоплення розрізняють загальні і особливі формальні інститути. До числа загальних формальних обмежень відносять закони і інші регулюючі нормативні акти, а до числа особливих формальних обмежень – письмові угоди, визначають права і обов'язки підписавших їх сторін.

Таблиця – Основні елементи інституту як структури

Критерій порівняння	Формальні інститути	Неформальні інститути
Тип зв'язей	Закони	Норми
Характер санкцій за невиконання вказівок.	Спеціалізовані публічні механізми enforcement'a (поліція, суди, тюрми і т. д.).	Соціальні механізми enforcement'a (кривавий мст, остракізм, втрата репутації, засудження оточуючих, почуття провини і сорому, виникають при порушенні інтегрованих моральних норм і т. д.).
Де закріплені.	Писане право (адміністративне право, кримінальне право і т. д.).	Неписане право.
В відношенні кого діють.	Всі індивіди.	Діяння обмежені сегментами ринку, межами соціально однорідних груп або кола особисто знайомих людей.
Транзакційні витрати.	Не залежать від особистості учасників угоди і/або їх соціальної належності, визначаються тільки ступенем ефективності державного втручання в процес специфікації і захисту прав власності.	Мінімальні в разі виконання угоди в межах соціально однорідних груп або кола особисто знайомих людей, максимальні – в інших випадках.

Формальні норми і правила, що формують правову і регулюючу інфраструктуру, формують певну ієрархію, структуруючу інституціональну середовище. Найбільш загальні норми в цій ієрархії представлені конституційними

¹ Юридичні норми закріплюють пануючі виробничі відносини. На це неодноразово вказував К.Маркс: «...всіма раз, коли розвиток промисловості і торгівлі створював нові форми об'єднання, наприклад, страхові і т.п. компанії, право вимушено було їх санкціонувати як нові види придбання власності».

² «Прозорість» можна визначити як легкість в отриманні достовірної інформації про те, наскільки точно ті чи інші учасники ринку дотримуються встановлених правил.

правилами. Переходний період во всех постсоціалістических странах ознаменовался прийняттям нових конституцій, фіксує норми демократического общества. Однак в условиях отсутствия демократических традицій и гражданского общества нормы в Конституції України и других стран СНГ должны быть прописаны более четко и детально.

Конкретные формы хозяйственной деятельности регулируются экономическими нормами и правилами. Они структурируют отношения кооперации или, напротив, конкуренции субъектов экономики и материализуются в конкретных законах: о создании хозяйственных организаций и начале предпринимательской деятельности, о формах организации хозяйственной деятельности, о запрете на монопольное поведение и поощрении конкуренции, о слиянии, поглощении, ликвидации и банкротстве компаний и т.п. Иными словами, формальные нормы и правила структурируют и регулируют отношения обмена в экономике, входа предпринимателей на рынки и выхода с них.

Неформальные институты – это, во-первых, совокупность социальных норм, источником которых является культура (социопсихологические и социокультурные неформальные институты); во-вторых, неформальные экономические нормы, непосредственно индуктируемые системой формальных институтов и отношений и направляющие экономическое поведение людей и организаций (неформальные институты делового поведения).

Социальные нормы – это предписания, требования, пожелания и ожидания соответствующего поведения. Это некие идеальные образцы, шаблоны, предписывающие то, что люди должны говорить, думать, чувствовать и делать в конкретных ситуациях. Средством поощрения и наказания за соблюдение социальных норм являются социальные санкции.

Социальные нормы различаются масштабом. Существуют нормы, которые возникают и существуют только в малых группах. Они называются «групповыми привычками». А.Олейник определяет такое понятие как «организационная культура». «Организационная культура – это совокупность норм, правил и традиций, регулирующих взаимодействия между членами организации и являющихся выражением их коллективных знаний и опыта» [15].

Организационная культура дает подчиненным *en ante* представление о том, как организация будет реагировать на те или иные непредвиденные обстоятельства. Благодаря ее существованию организация получает свою идентичность. Таким образом, однажды сформировавшаяся организационная культура препятствует изменению типа взаимоотношений «принципала» и «агента». Важное место в функционировании каждой организации занимают рутины (от английского *routine* – заведенный порядок). В данном контексте рутинa «определяется как запоминание действия через его регулярное повторение» [16]. На основе организационной культуры и рутин¹ происходит накопление и закрепление определенного типа взаимоотношений

¹ Понятие «рутины» пришло из эволюционной экономической теории. Многие эволюционисты признают своим идейным предшественником Й.Шумпетера. В трудах американских ученых Р.Нельсона и С.Уинтера, создавших так называемую эволюционную теорию экономических изменений, основное внимание уделено не новациям, как у Й.Шумпетера, а «рутинам, разрушаемым инновациями. Понятие «рутина» авторы определяют как «сравнительно сложный образец поведения, применяемый под воздействием небольшого числа сигналов, легко опознаваемый и функционирующий в автоматическом режиме». Говоря более простым языком, рутинa – способ, каким обычно делают дела. В результате взаимодействия внешних стимулов и существующих рутин последние могут претерпеть изменения чисто количественного характера. И лишь в случае чрезвычайно интенсивного давления обстоятельств фирма может пойти на упразднение прежней рутины и замены ее новой. Издержки поиска и адаптации входят в каждую из альтернатив как один из важных моментов. Причины стойкости рутины заключаются в том,

между «принципалом» и «агентом». Ситуация, являющаяся точкой отсчета организационного развития, содержит в зародыше все варианты последующей эволюции.

Второй тип социальных норм – это «общие правила», которые возникают и существуют в больших группах или в обществе в целом. Это обычаи, традиции, нравы, этикет, манеры поведения.

Неформальные институты делового поведения – это неписанные правила, договоренности и нормы поведения, непосредственно индуктируемые системой формальных институтов. Институты делового поведения, как ограничения особого рода, представлены, например, имплицитными контрактами (*implicit contracts*), которые формально не фиксируются хозяйственными агентами, а часто и не обсуждаются буквально. Дело ограничивается намеками и малосодержательными отсылками типа «договоримся!», «не подведем!»¹. Такого рода соглашения предполагают не только определенное доверие к контрагентам, но и уверенность в том, что они знают данные неформальные правила и готовы их соблюдать. «Мы, живущие в современном мире, – пишет Д.Норт, – считаем, что жизнь и экономические процессы подчиняются писаным законам и правам собственности. Однако даже в самых развитых экономиках формальные правила составляют небольшую (хотя и очень важную) часть той совокупности ограничений, которые формируют стоящие перед нами ситуации выбора...Наше поведение в огромной степени определяется неписаными кодексами, нормами и условностями» [19].

Неформальные институты делового поведения максимально персонифицированы, лишены жесткого автоматизма, формулируются в общих терминах и не обеспечены надежными санкциями против возможных нарушений. Однако отсутствие претензий на всеобщность не означает, что неформальные правила имеют характер индивидуальных соглашений и каждый раз «переигрываются» в зависимости от специфических притязаний тех или иных контрагентов. Скорее, эти правила «привязаны» к конкретным группам или сегментам рынка, в которых складываются свои локальные порядки, понятные для данных групп и объединяющие

что она представляет собой своеобразные активы фирмы, на приобретение которых были затрачены определенные инвестиции. Заводить новые рутины достаточно дорого для фирмы и трудно для самих управляющих. В результате фирме, например, до некоторых пор может быть выгоднее в условиях инфляции производить плановые расчеты в текущих ценах, чем нанимать специалистов, которые помогли бы ей учесть изменение цен. Пересмотру рутин мешает также угроза разрыва налаженных связей фирмы с ее поставщиками и клиентами (которые относятся к ее активам) и угроза конфликта внутри фирмы, между ее различными подразделениями. Именно это делает экономическое новаторство весьма трудным, и для него требуются специальные экономические субъекты - предприниматели. Рутины особенно прочны потому, что они держатся не только на рациональных расчетах, но и на уровне бессознательного: на системе убеждений, принятой в данной компании, на ее «организационной культуре»[17].

¹ В качестве примера неформальных отношений в экономике приведем высказывание одного московского предпринимателя: «По большей части в бизнесе я предпочитаю иметь дело с друзьями. Мы даже специально проводили и финансировали встречу выпускников нашего курса – я закончил Московский университет, чтобы именно еще раз встретиться, посмотреть, кто чем занимается, пообщаться. Потому что это специфика России – на самом деле имеешь дело не с какой-то организацией, не с каким-то банком, а с какими-то людьми. И не важно на самом деле, по большому счету, какой банк – хороший или плохой, но если у тебя на хорошем уровне есть друг или знакомый, которому ты доверяешь, и он гарантирует, что возврат произойдет или какая-то сделка состоится, то это действительно состоится. Практика показала, что это правильный подход, потому что были крупные банки «Инкомбанк» там, «Российский кредит», «СБС – Агро», которые, казалось, монстры и все могут, но вот они никому ничего не вернули и все. Мы работаем, скажем, именно с персоналиями и с банками, в которых мы лично знаем ведущих людей – и вот мы ничего не потеряли...Мы строим свой бизнес на работе с людьми, с персоналиями. Именно в этом, я считаю, правильный подход» [18].

данные рыночные сегменты. Подобная «привязанность» правил не означает, конечно, что они не могут трансформироваться в другие группы и рыночные сегменты, но этот процесс сдерживается серьезными ограничениями. И если «пришлые» хозяйственные агенты притязают на ресурсы и доходы без знания неформальных правил, то высока вероятность дезавуирования их претензий. С ними откажутся сотрудничать или примут в отношении них дискриминационное решение. Причем декларируемая причина отказа или дискриминации, скорее всего, будет формальной, бюрократической. Основания для этого всегда найдутся, скажем, неверное оформление документов, несоответствие профиля деятельности и т. п.

На основе формальных институтов и неформальных правил делового поведения складываются соответствующие практики повседневного действия. При этом формальные практики выполняют как минимум три важнейшие функции по отношению к неформальным. Во-первых, они определяют характер неформальных практик; поэтому формальные нормы или их отсутствие могут генерировать как продуктивные, так и контрпродуктивные неформальные нормы поведения. Во-вторых, они должны использоваться как инструмент стимулирования такой системы неформальных институтов, при которой будет обеспечена максимальная публичность и открытость экономики, утверждены современные демократические формы хозяйствования и ведения бизнеса. В-третьих, они формируют язык публичных обоснований и риторических высказываний, которые камуфлируют неформальные практики. Таким образом, формальные институты и неформальные хозяйственные модели взаимодействия формируют институциональную среду функционирования экономики и представляют собой форму существования производственных отношений (рис.). « Производственные отношения, - подчеркивает академик А.Чухно, - составляют остов общественного строя, а институты, или нормы и правила, обычаи и традиции, являются тем элементом, фактически мышцами, которые наполняют этот остов, придают ему совершенную, жизненную форму» [20]. Анализ же неформальной составляющей «правил игры» в экономике позволяет дать исчерпывающую оценку институциональной среды, раскрыть систему стимулов, обеспечить высокую эффективность государственной экономической политики. **«Правила игры»**

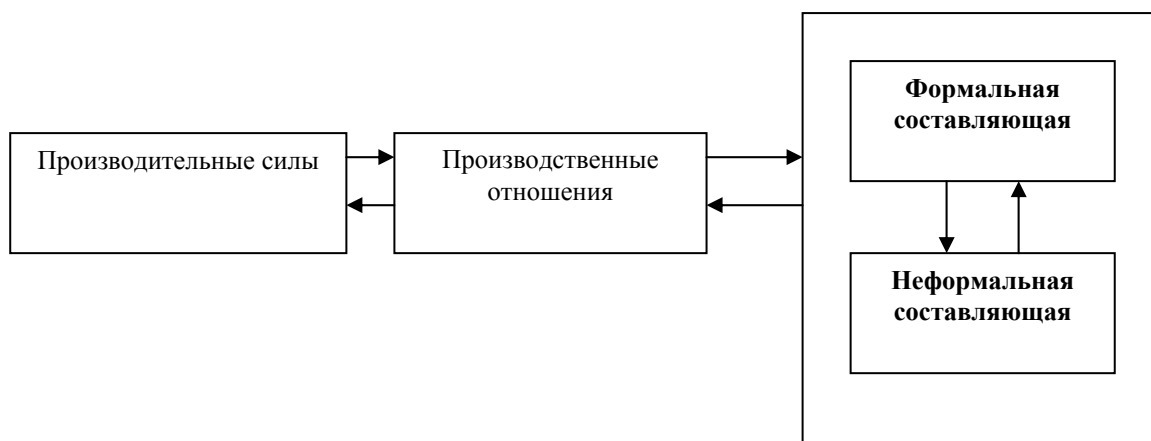


Рис. 1. Взаимодействие производительных сил, производственных отношений и экономических институтов

Анализ разных концепций и точек зрения на природу экономических институтов, их сущность, структуру и функции позволяет предложить следующее определение. Институты – это формальные (зафиксированные в юридических нормах, писаном праве) и неформальные (зафиксированные в неписаном, или обычном праве), общие и

особенные, социопсихологические, социокультурные и социоэкономические нормы и правила, структурирующие взаимодействия между людьми в экономической, политической и социальной сферах, а также система механизмов, обеспечивающая их выполнение.

РЕЗЮМЕ

Формальные институты и неформальные хозяйственные модели взаимодействия формируют институциональную среду функционирования экономики и представляют собой форму существования производственных отношений.

Ключевые слова: институциональная среда, формальные институты, неформальные правила.

РЕЗЮМЕ

Формальні інститути та неформальні господарські моделі взаємодії формують інституційне середовище функціонування економіки та являють собою форму існування виробничих відносин.

Ключові слова: інституційне середовище, формальні інститути, неформальні правила.

SUMMARY

The formal institutes and the informal economic models of interaction form institutional environment of economy functioning and represent the existence form of the industrial relations.

Keywords: institutional environment, formal institutions, informal rules.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Веблен Т. Теория праздного класса. – М., Прогресс, 1984. – С. 36.
2. Дюркгейм Э. Социология. Ее предмет, метод, предназначение. – М.: Канон, 1995. – 352 с.
3. Parsons T. The Structure of Social Action. – N.Y.: Mc Grow – Hill, 1937. – P.312
4. Вебер М. О некоторых категориях понимающей социологии // Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990.
5. Commons J.R. Legal Foundations of Copitalism. – N.Y., 1924.
6. Hamilton W. Institution // The Economics of Institutions // G. Hodgson (ed.). Aldershot: Edward Elgar, 1993. P. 3.
7. Тамбовцев В. Новая институциональная экономическая теория: вопросы преподавания // Экономическая школа. Аналитическое приложение. 2004. №1. С. 132 – 133.
8. Commons J. Institutional Economics: Its Place in Political Economy. N.Y.: McMillan, 1934. P. 69.
9. North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge. Cambridge University Press, 1992. – P. 3.
10. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. – М.: Дело, 1994. – С. 1.
11. Цит. по Измалков С., СонинК., Юдкевич М. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007г.) // Вопросы экономики. 2008. №1. С. 23.
12. Заславская Т.И. Современное российское общество. Социальный механизм трансформации. М., 2004. С. 112 - 114.
13. Ролз Дж. Теория справедливости. Новосибирск, 1995. С. 61.
14. Ходжсон Дж. Что такое институты // Вопросы экономики. 2007. №8. С. 28.

15. Олейник А. Институциональная экономика // Вопросы экономики. – 1999. - № 9. – С. 134.
16. Там же. – С. 135.
17. Автономов В. Модель человека в экономической науке. – СПб: Экономическая школа, 1998. – С. 179-198.
18. Олейник А. «Бизнес по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма // Вопросы экономики. – 2001. – № 5. – С. 15.
19. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997. – С. 56.
20. Чухно А. Институционализм: теория, методология, значение // Экономика Украины. – 2008. - №6. – С. 5.

УДК 658.286

РЕГІОНАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ У ФУНКЦІОНУВАННІ АВТОТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ

Чорноус О.І., к.е.н., доц. каф. економіки і фінансів Автомобільно-дорожній інститут Донецького національного технічного університету (м. Горлівка)

Створення динамічно розвинутої та збалансованої автотранспортної системи – необхідна умова стабілізації та підйому економіки країни, покращення умов і рівня життя населення. Автомобільний транспорт є найбільш гнучким і мобільним компонентом транспортної системи. Головне його завдання – своєчасне і повне задоволення потреб галузей економіки та населення у перевезеннях. Тому в умовах виходу економіки з кризи посилюється взаємозв'язок розвитку автотранспортної системи з розвитком інших галузей економіки і соціальної сфери. Соціальна сфера визначає вимоги до автомобільного транспорту по відношенню до вибору напрямків перевезень, обсягів і якості перевезень, рівня його розвитку, оскільки від обсягів перевезень залежать доходи підприємств автомобільного транспорту та джерела їх інвестування. Зменшення вартості і збільшення швидкості вантажних автомобільних перевезень стимулюють розширення транспортно-економічних зв'язків, а здешевлення, прискорення і підвищення якості пасажирського автомобільного транспорту призводять до зростання мобільності населення та підвищення рівня його життя. Розвиток і модернізація автотранспортної системи є чинниками, які стимулюють соціально-економічний розвиток країни та усіх її регіонів і підкріплюють територіальну цілісність.

Різні аспекти оцінки економічного, соціального й екологічного розвитку автотранспортної системи розглядали у своїх працях В. Бобровнік, В. Вербицька, Б. Героніmus, Л. Зайончик, В. Конарчук, В. Корчагін, В. Лукінський, Л. Міротін, М. Уліцький, О. Чигринець, В. Шинкаренко. Результати дослідження теоретичних та концептуальних положень свідчать про те, що поняття «автотранспортна система регіону» є недостатньо вивченим серед науковців. Узагальнюючі наявні точки зору, запропоновано під автотранспортною системою регіону розуміти сукупність підприємств і організацій різних форм власності, які безпосередньо надають автотранспортні послуги і сприяють процесу перевезень вантажів і пасажирів у межах визначеної території. До складу автомобільного транспорту належать [1]: підприємства автомобільного транспорту, що здійснюють перевезення пасажирів і вантажів; підприємства промислового відомчого транспорту; авторемонтні й шиноремонтні

підприємства; рухомий склад автомобільного транспорту; транспортні засоби підприємств, установ і організацій; автовокзали й автостанції; ремонтно-будівельні організації; науково-дослідні організації і навчальні заклади; підприємства, установи та заклади соціально-побутової сфери (заклади охорони здоров'я, фізичної культури та спорту, культури); інші підприємства, установи та організації. Мета автотранспортної системи регіону – це задоволення попиту регіону в автотранспортних послугах і забезпечення нормальних умов функціонування різних галузей економіки й суспільства. Підприємства й організації автотранспортної системи сприяють нормальному функціонуванню всіх галузей суспільного виробництва, соціальному й економічному розвитку та зміцненню обороноздатності держави, міжнародному співробітництву України. Національні, регіональні, континентальні та міжконтинентальні транспортні системи виступають основою світової економіки, вони є також і елементами та об'єктами глобальної виробничої інфраструктури, що формується й частково функціонує [2, с.99].

Мета статті – виявити регіональні відмінності у функціонування автотранспортних систем в Україні.

Для подальшого аналізу необхідно розглянути динаміку розвитку автотранспортної системи України в порівнянні з іншими країнами, регіонів України та проаналізувати обсяги і структуру інвестицій. Підприємствами автомобільного транспорту України (з урахуванням перевезень підприємцями-фізичними особами) за 2008 р. було перевезено 1267 млн. т. вантажів, що на 13,6 % більше в порівнянні з 2004 р., виконано транспортну роботу в обсязі 54,9 млрд. ткм, яка також зросла за цей же період на 0,9 % (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка обсягів перевезень і транспортної роботи
з вантажних перевезень в цілому по Україні [3, с.121]**

Види транспорту	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Обсяги перевезень, млн. т						
Усіма видами транспорту в тому числі наземний	1654	1731	1805	1873	1990	1972
залізничний	445	462	450	479	514	499
автомобільний	973	1027	1121	1167	1236	1267
з них автопідприємствами	106	111	106	124	117	187
водний	19	21	21	23	24	19
Обсяги вантажообігу, млрд. ткм						
Усіма видами транспорту в тому числі наземний	457,5	480,1	473,6	494,6	510,3	507,7
залізничний	225,3	234,0	224,0	240,8	262,5	257,0
автомобільний	24,4	28,8	35,3	40,6	46,7	54,9
трубопровідний	192,7	202,1	198,1	194,5	182,1	179,6
водний	14,6	14,9	15,9	18,4	18,6	15,8
авіаційний	0,5	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4

Обсяги перевезень вантажів зросли у 23 регіонах України. Найбільше зростання досягнуто у Чернівецькій (189,1%), Донецькій (174,0%), Черкаській (144,6%), Кіровоградській (143,2%), Тернопільській (140,1%) областях. Збільшення обсягів перевезень вантажів призвело до вивільнення тарифів, що дозволило забезпечити практично повне покриття експлуатаційних витрат автотранспортних підприємств.

Тому, рентабельність взагалі по транспорту збільшилась майже в 4 рази у 2008 р. в порівнянні з 2000 р. і склала 9,9%, в тому числі на автотранспорті 5,7%. Але ж варто

відзначити, що у 2008 р. вантажообіг автомобільного транспорту майже у 2 рази менший, ніж у 1990 р., а за інтенсивністю його використання (обсяги перевезень за добу) 2008 р. поступається 1990 р. у 4,2 рази. Значне падіння ефективності використання автотранспорту при вантажних перевезеннях підтверджується також і іншими показниками: якщо у 1990 р. продуктивність одного автомобіля складала 2,6 т і 42,4 ткм, то у 2008 р. – відповідно 1,3 т і 33,1 ткм. І це відбувається в умовах, коли середня вантажопідйомність одного автомобіля зросла з 5,6 до 6,1 т, а середня відстань перевезень однієї тонни вантажу з 16,3 до 25,3 км.

Разом з цим привертає увагу істотне коливання долі автопідприємств у сумарних перевезеннях вантажів автомобільним транспортом: у період з 1999-2002 рр. вона стабільно зменшувалась, практично вдвічі поступаючись показнику 1990 р., а у останній час стабілізувалась. У загальному вантажообігу ситуація інша: в останні роки доля автопідприємств зменшується (з 36,4% у 2002 р. до 3,2% у 2006 р.). Це пояснюється активним виходом на ринок вантажних перевезень комерційних підприємств, які у більшості випадків зосереджуються на перевезеннях з невеликими відстанями (табл. 2.).

На сьогоднішній день автомобільним транспортом державної форми власності перевозиться лише кожна двадцята тонна вантажів, і у майбутньому ця доля буде скорочуватись. Практично усі підприємства є приватними [4, с.27]. Тому особливості організації вантажних перевезень і повне витіснення з них державного сектору рекомендується прийняти до уваги при удосконаленні тих чи інших інструментів забезпечення стійкого функціонування АТС.

Сфера автомобільних пасажироперевезень пройшла досить відчутний період спаду. Протягом 1990-1996 рр. обсяги перевезень пасажирів зменшилися у 2,5 рази, пасажирообіг – майже в три рази; в 1,5 рази зменшилася кількість рейсів з постійними автобусними маршрутами, суттєво збільшився середньодобовий інтервал руху, що особливо важливим є для міжнародних пасажирських перевезень.

Таблиця 2

Вантажообіг автомобільного транспорту за формами власності у 2006 р. [4, с. 27]

Види транспорту	Разом, млрд. ткм	В тому числі за формами власності					
		державна		приватна		комунальна	
		обсяги, млрд. ткм	доля (%)	обсяги, млрд. ткм	доля (%)	обсяги, млрд. ткм	доля (%)
Усі види транспорту в тому числі	494,6	438,2	88,6	56,2	11,4	0,2	0,04
автомобільний	40,6	1,8	4,4	38,6	95,1	0,2	0,50
автопідприємства	13,1	0,2	1,5	12,9	98,5	0,0	0,00

На той час зменшення перевезень пасажирів було закономірним явищем, адже багато підприємств припинили або значно скоротили свою діяльність, крім того, знизився життєвий рівень населення, що зумовило зменшення кількості побутових поїздок. Водночас загальна кількість автопарку дещо збільшилася зі зменшенням частки автотранспорту загального користування в системі Міністерства транспорту України з 54,3 до 26,1%. Поряд з іншими чинниками це стало підґрунтям поступового зростання обсягів перевезення пасажирів. Так, тільки за період 2001-2008 рр. обсяги перевезень пасажирів автомобільним транспортом зросли з 2722 млн. пас. до 4369 млн.

пас., тобто майже на 20% (табл.3.).

Тому можна стверджувати, що автомобільний транспорт відновлює свої втрачені позиції в пасажирських перевезеннях, причому при практично повному витісненні з них автомобільного транспорту державної форми власності [4, с. 28]. Перехід до ринкових умов господарювання став для автотранспортної системи початком її розвитку: впроваджуються нові види діяльності і форми транспортного обслуговування. Але ж більш вагоме значення у сучасних умовах господарювання належить незалежним транспортним підприємствам, які в результаті роздержавлення, акціонування і приватизації отримали можливість самостійно виходити на ринок транспортних послуг. Так, наприклад, в Україні діє біля 11000 суб'єктів малого підприємництва, що здійснюють транспортну діяльність, в тому числі на автотранспорті, більше половини з них автоспостроєвства, які мають від одного до дев'яти транспортних засобів, становлять 75% від їх загальної кількості.

На ринку пасажирських перевезень функціонують близько 25 тис. проліцензованих перевізників, які мають у своєму підпорядкуванні понад 111,6 тис. автобусів різних марок. Потреби населення у міських та міжміських перевезеннях задовольняються повністю. Для ринку цих перевезень характерний високий рівень конкуренції. Зростання обсягів перевезень пасажирів має місце у 20 регіонах, найбільше у Тернопільській (118,7%), Житомирській (117,6%), Донецькій (114,3%), Чернівецькій (113,1%). Маршрутна мережа пасажирських перевезень України на даний час налічує більше 20,0 тис. маршрутів міського, приміського, міжміського і міжнародного сполучення. У 2006 р. значно розширилась маршрутна мережа в Донецькій, Луганській, Рівненській, Хмельницькій областях. Зменшилась кількість маршрутів в Автономній Республіці Крим, Житомирській, Львівській, Харківській, Херсонській областях. Тільки в міжобласному сполученні функціонує 1,5 тис. маршрутів, на яких виконується біля 3 тис. рейсів. В 2006 р. відкрито 180 маршрутів, на яких виконується 334 рейси. За 2006 р. проведено 21 засідання конкурсного комітету, на яких виставлено 1176 маршрутів з виконанням 1439 рейсів. При цьому укладено 810 договорів з перевізниками на право здійснення перевезення пасажирів у міжобласному сполученні.

Таблиця 3

**Динаміка обсягів перевезень пасажирів
в Україні з 2003-2008 рр., млн. пас. [3, с.125]**

Види транспорту	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Всіма видами транспорту	7711	7997	8200	8242	8214	8331
у тому числі						
залізничним	477	452	445	448	447	445
автомобільним (автобуси)	3297	3720	3837	3988	4173	4369
трамвайним	1132	1112	1111	1083	1027	963
тролейбусним	1921	1849	1903	1788	1621	1580
метрополітенном	873	848	887	918	931	959
водним	9	12	13	13	10	9
авіаційним	2	3	4	4	5	6

З метою посилення контролю за дотриманням перевізниками законності та вимог безпеки, при здійсненні перевезень, протягом даного періоду суб'єктам підприємницької діяльності направлено 236 попереджень щодо усунення порушень при виконанні перевезень пасажирів, з 116 перевізниками розірвано договори на

перевезення пасажирів, з них за порушення умов договору – 64. Поява нових перевізників, які пропонують автобуси відповідної місткості та комфортабельності, призвела до їх суттєвої переваги у конкурсній боротьбі перед суб'єктами господарювання, що раніше працювали на маршрутах з використанням автобусів марки ЛАЗ, Ікарус і їх не оновлювали. До таких претендентів відносяться більшість колишніх автотранспортних підприємств, що мають відповідну матеріально-технічну базу, але їх можливості зводяться нанівець. Створилося потужне конкурентне середовище, на якому конкурентна боротьба наразі загострюється і в подальшому буде зростати.

В технологічному процесі організації перевезень пасажирів у приміському, міжміському і міжнародному сполученнях важлива роль належить підприємствам автобусних станцій. На даний час призупинились заходи, пов'язані з закриттям автостанцій, і протягом останніх п'яти років має місце тенденція відкриття нових автостанцій. Загальна кількість автостанцій в Україні становить біля 900 об'єктів, на яких задіяні більше 8 тисяч працівників. Від автостанцій щоденно відправляється більше 50 тис. автобусів і здійснюють свої поїздки біля 300 тис. пасажирів. Автостанції обслуговують більше 8 тис. перевізників, які виконують рейси на маршрутах загального користування.

Однією з головних функцій підприємств автобусних станцій є надання автостанційних послуг, регулювання взаємовідносин у сфері пасажирських перевезень. Протягом 2008 р. діяльність підприємств була спрямована на удосконалення форм обслуговування пасажирів та подальший розвиток автобусного сполучення, автостанційної мережі. Зусилля колективів автостанцій були спрямовані на недопущення спаду обсягів перевезень, стабільного приросту надання автостанційних послуг на всіх видах перевезень, отримання прибутку і досягнення відповідного рівня рентабельності. Важливим чинником стабілізації автотранспортного обслуговування населення є цивілізоване залучення для виконання регулярних пасажирських перевезень автотранспортних засобів приватних підприємств інших галузей господарювання, малих підприємств і індивідуальних підприємців. У 2006 р. кількість фізичних осіб-підприємців зросла на 1,2%.

Аналіз пасажирських маршрутних систем міжнародного сполучення показує, що ефективне функціонування автомобільного транспорту в сучасних умовах визначає не тільки економічний розвиток країни, але й задоволення нагальних потреб мільйонів людей і сприяє розвитку міжнародного співробітництва та зв'язків. Розподіл перевезень за видами транспорту в Україні свідчить, що на автомобільний транспорт припадає понад 85% обсягів пасажирських перевезень. В Україні кількість маршрутів за останні десять років зросла більше ніж у 10 разів, а обсяги перевезень пасажирів збільшилась з 0,5 млн. до 6,0 млн. пас. на рік. Маршрутна система регулярного міжнародного автобусного сполучення в 2000 р. складалась з 190 маршрутів і забезпечувала сталий зв'язок з 15 країнами Європи, не враховуючи країни СНД. Це такі країни як Польща, Словаччина, Румунія, Угорщина, Чехія, Болгарія, Югославія, Німеччина, Австрія, Туреччина, Великобританія, Латвія, Естонія, Греція, Франція тощо. Найбільш розвинена маршрутна система створена з Польщею, Словаччиною, Угорщиною, Румунією, Чехією та Німеччиною. У 2000 р. на регулярних автобусних маршрутах виконувалось 384 рейси [5, с.17].

Розглянемо розподіл попиту на перевезення за регіонами. Пріоритетними залишились зв'язки України з Російською Федерацією та країнами СНД (28,2%). Друге місце за інтенсивністю займають країни Європи та Близького Сходу, відповідно 22,1%. Це пояснюється скрутним економічним станом населення, становленням ринкових відносин, що призвело до шоп-туризму. Але, як показують прогнозні розрахунки, в найближчі десять років важливим напрямком у розвитку пасажирських перевезень буде

Центральна Європа, адже вже сьогодні обсяг перевезень у цей регіон досягає 14% [5, с.17; 6].

Сучасний автомобільний транспорт України в його теперішньому стані далеко не повністю відповідає вимогам, які ставить реформа економічної і соціальної сфери. Ринкові перетворення, що здійснюються на автомобільному транспорті, знаходяться під впливом політичних, економічних і соціальних реформ. Незавершеність процесу створення нової економічної системи, безперервне коректування положень господарського права, інфляційні процеси, різка зміна обсягів виробництва різних видів продукції, внутрішні і міжнародні економічні зв'язки призводять до нестабільних зовнішніх умов роботи автотранспортної системи і незначного фінансування з боку західних інвесторів. Як свідчать дані табл. 4, 1,3% у загальному обсязі інвестування країни у 2008 р. припадає на наземний транспорт, що менше у порівнянні з 2003 р. на 142%. У допоміжні транспортні послуги в 2008 р. було інвестовано 526,7 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій, що становило 1,5% від загального обсягу іноземних інвестицій, а це у 2 рази менше ніж у 2003 р. Підвищенню інвестиційної привабливості транспортної інфраструктури буде сприяти створення законодавчої і організаційної бази реструктуризації дорожнього господарства і приватизація транспортного сектору у відповідності до Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та Євросоюзом.

Таблиця 4

**Прямі іноземні інвестиції в Україну,
за деякими видами економічної діяльності у 2003 і 2008 рр. [7, с.18]**

Види транспорту	2003 р.		2008 р.	
	Капітал на кінець року, млн. дол. США	Частка у загальному обсязі інвестицій, %	Капітал на кінець року, млн. дол. США	Частка у загальному обсязі інвестицій, %
Всього	6657,6	100,0	35723,4	100,0
Транспорт і зв'язок	524,8	7,9	1281,0	3,6
наземний транспорт	168,4	2,5	393,3	1,1
водний транспорт	10,4	0,1	72,8	0,2
авіаційний транспорт	17,1	0,3	20,5	0,1
допоміжні транспортні послуги	190,7	2,9	526,7	1,5

Все це має здійснюватись, як із застосуванням фіскальних важелів, так і шляхом укладання концесійних угод, розміщення на внутрішніх і міжнародних фондових ринках цільових емісійних цінних паперів, формування міжнародних фінансово-промислових груп, застосування лізингових механізмів, залучення коштів приватних інвесторів (в т.ч. іноземних) і міжнародних фінансових інститутів. Про те, що Україною розпочато дії в цьому напрямку, свідчить обсяг прямих іноземних інвестицій з України в економіку інших країн, у тому числі у транспортну галузь (табл. 5).

Таблиця 5

**Прямі іноземні інвестиції з України в економіку інших країн,
за деякими видами економічної діяльності у 2003 і 2008 рр. [2, с.124]**

Види транспорту	2003 р.		2008 р.	
	Капітал на кінець року, тис. дол. США	Частка у загальному обсязі інвестицій, %	Капітал на кінець року, тис. дол. США	Частка у загальному обсязі інвестицій, %
1	2	3	4	5
Всього	163535,4	100,0	6198600,0	100,0
Транспорт і зв'язок	55096,0	33,7	44800,0	0,7
наземний транспорт	23,7	0,0	800	0,0
водний транспорт	54830,3	33,5	43700,0	0,7
допоміжні транспортні послуги	242,0	0,2	300,0	0,0

Надання послуг є найбільш динамічною статтею зовнішньої торгівлі. Дедалі більше число видів послуг стає ринковим товаром і реєструється на рахунок поточних операцій платіжного балансу країни. При цьому торгівля комерційними послугами постійно зростає. Це пояснюється ринковими перетвореннями в економіці, формуванням нової соціальної структури суспільства. При загальному збільшенні обсягу перевезень вантажів автомобільним транспортом значно збільшилась і доля експортно-імпортних вантажопотоків [7, с.80-81]), а також перевезення дорогоцінних і термінових вантажів.

Транспорт є складовою частиною світового господарства, розвивається одночасно з іншими галузями економіки і відображає зміни, які відбуваються у світовому виробничому процесі. З табл. 6 видно, що спостерігається значна різниця у розвитку автотранспорту загального користування в Україні і західноєвропейських державах.

Це залежить насамперед від багатьох причин до числа яких належить: територія, населення, рівень розвитку виробничих сил, менталітет і т. ін. Варто відзначити, що автомобільний транспорт не використовується в повному обсязі в Україні, оскільки питома вага його у загальному вантажообігу нашої країни складає 8%, що майже у 2-3 рази менше ніж показники всіх західноєвропейських країн [8, с. 6]. Це пояснюється переш за все тим, що середня відстань перевезень незначна і у 2006 р. складала 34,7 км.

Автотранспортна система розвивається у постійній конкурентній боротьбі з іншими видами транспорту, що знаходить відображення у зміні структури загальних обсягів перевезень різними видами транспорту. Доля обсягів перевезень вантажів автомобільним транспортом у Європейських країнах збільшилась з 68,4% до 73,6%, при цьому доля залізничного транспорту навпаки зменшилась з 18,4% до 13,8%. В Україні ж, навпаки, спостерігається зменшення долі обсягів перевезень автомобільного транспорту на 16% і збільшення долі залізничного транспорту на 11%. Але ж, пріоритетне значення за обсягами перевезень відіграє автомобільний транспорт, як в країнах ЄС і інших промислово-розвинутих країнах (наприклад США), так і в Україні.

Таблиця 6

Питома вага окремих видів транспорту у загальному вантажообігу, % [2, с.102; 8, с.7]

Країна	Залізничний	Автомобільний	Трубопровідний	Морський	Внутрішній водний	Повітряний
Україна	51,0	9,0	36,0	3,0	4,0	0,1
Росія	52,3	1,1	35,4	7,7	3,4	0,1
Болгарія	8,6	1,0	0,3	89,2	0,8	0,1
Великобританія	1,9	18,2	1,3	78,0	0,1	0,5
Угорщина	32,8	42,0	18,2	-	6,6	0,2
Німеччина	18,4	61,2	3,3	-	15,5	1,6
Італія	3,7	22,2	2,3	71,5	0,02	0,2
Китай	34,3	13,8	1,4	36,9	13,5	0,1
Польща	20,8	19,3	4,5	55,0	0,3	0,1
Румунія	28,3	24,8	2,6	39,3	4,9	0,1
США	33,1	22,9	14,4	18,1	11,1	0,4
Франція	10,0	23,9	4,4	59,6	1,2	0,9
Японія	1,2	15,0	-	83,4	-	0,4

Автомобільний транспорт відіграє вагомую роль у перевезеннях у нашій країні, але ж у порівнянні з іншими країнами рівень зносу рухомого складу складає майже 52%. Однією з найголовніших причин зносу автомобільного транспорту в Україні є стан автомобільних доріг. Недостатній розвиток мережі і стану автомобільних доріг призводить до того, що середні швидкості руху на дорогах України майже у два рази менше, ніж у розвинутих промислових країнах, а термін служби майже у три рази менше, ніж у Європі. Тому існує необхідність у значних інвестиціях на покупку транспортних засобів і їх утримання, а також на модернізацію дорожнього покриття.

Аналіз кількісного й якісного складу автомобільного транспорту дозволяє зробити наступні висновки. Кількість транспортних засобів у світі зростає досить швидкими темпами. Так, якщо в 1990 р. кількість автомобілів складала 500 млн. одиниць, то у 2000 р. – 700 млн. одиниць. Відповідні дані про структуру автомобільного парку по деяким країнам наведені у табл. 7 Найбільш розвинений автомобільний транспорт у США, Західній Європі та Японії, оскільки саме у цих країнах якість доріг є найвищою. Саме через це у розвинених державах світу автотранспорт домінує серед інших видів засобів руху. У США вантажообіг автотранспорту становить 60% загального вантажообігу, у країнах ЄС – 50%, а в деяких з них – 80% [9, с.257]. Аналізуючи дані табл. 7 варто зауважити про значну долю легкових автомобілів, в середньому вона складає біля 82,2 % у структурі автопарку при цьому співвідношення між легковими і вантажними автомобілями може бути оцінено як 8:1, а парк автобусів складає менш за 3% усього рухомого складу.

Для країн з розвинутою ринковою економікою характерна наявність більше 400 легкових автомобілів і близько 60 вантажних автомобілів на 1000 мешканців. Кількість легкових автомобілів, що приходить на 1000 мешканців України, в 3-4 рази менше, ніж значення цього показника для країн Західної Європи і США, аналогічна ситуація і по вантажним автомобілям. Напевно, що з розвитком ринкової економіки в Україні варто очікувати збільшення кількості автомобілів на 1000 мешканців у декілька разів.

Таблиця 7

**Структура автомобільного парку деяких промислово розвинутих країн,
Російської Федерації й України [8, с.5; 7, с.137; 8; 10]**

Країна	Загальна кількість автомобілів, млн. шт.	Склад парку рухомого складу, %		
		легкові	вантажні	автобуси
США	200-205	76,5	23,2	0,3
Японія	73 -76	75,0	24,0	1,0
Німеччина	45-49	90,0	9,7	0,3
Франція	28-30	88,0	11,5	0,5
Фінляндія	2,2-2,3	87,0	13,0	-
Росія	21-23	80,3	18,0	1,7
Україна	6-9	82,2	12,7	2,6

Важливою особливістю сучасного вітчизняного парку автотransпортних засобів є різномарочність, неоднорідність, значний рівень зношеності. На дорогах країни з'явилась велика кількість іномарок різних років випуску в різному технічному стані. Різде збільшення інтенсивності транспортних потоків призвело до відповідного збільшення навантаження на рухомий склад і дороги. Разом зі структурною перебудовою транспортної системи інтенсифікується реструктуризація парку автотransпортних засобів на користь малотоннажних і великовантажних автомобілів. За останні дванадцять років зменшилась кількість вантажних автомобілів на 40,7 тис. авт., в тому числі бортових машин – на 19,9 тис. авт. і самоскидів практично на третину. Також скорочується кількість цистерн і рефрижераторів. Разом з тим, збільшилась кількість універсальних і спеціалізованих вантажних автомобілів, пасажирських автобусів, легкових автомобілів. Це, перш за все, пов'язано з розвитком міжнародного і внутрішньоукраїнського ринків, які радикально змінили обсяг і структуру попиту на транспортні послуги.

Лібералізація ринку автотransпортних послуг призведе до подальшого збільшення обсягів пасажирських та вантажних перевезень із загостренням проблем охорони навколишнього середовища. В таких умовах, на думку експертів ЄС, одним з важливих напрямків є чітке обґрунтування норм припустимого забруднення повітря й ефективності використання палива. Це є дуже важливим завданням, оскільки викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря автотransпортом по регіонах України щорічно збільшуються в середньому на 1% і зросли з 1796,5 тис. т у 1995 р. до 2097 тис. т у 2008 р.[12, с. 9].

Діюча раніше централізована економіка призвела до цілого ряду диспропорцій у формуванні автотransпортної системи. В порівнянні з країнами заходу, що співпадають за розмірами території і довжині доставки вантажів наша країна у 1990 р. мала у 4-7 рази більш високий показник транспортної роботи на одиницю валового національного продукту, як видно з рис. 1 [8, с. 20]. На сьогоднішній день цей показник нижче ніж у інших країнах світу в 3-4 рази і динаміка зміни його щорічно зменшується.

Таким чином видно, що зв'язок між ефективністю автотransпортної системи й економічним розвитком не є однобоким. Економіка формує попит на автотransпортні послуги, а АТС, у свою чергу, сприяє створенню більш ефективного економічного простору. І це підтверджується прямопропорційним зв'язком між обсягом вантажоперевезень і економічним зростанням: вантажообіг у тонно-кілометрах зростає пропорційно зростанню ВВП [8, с.19-20]. Але ж в Україні відбувається інша ситуація, приріст ВВП більший, ніж у показника вантажообігу.

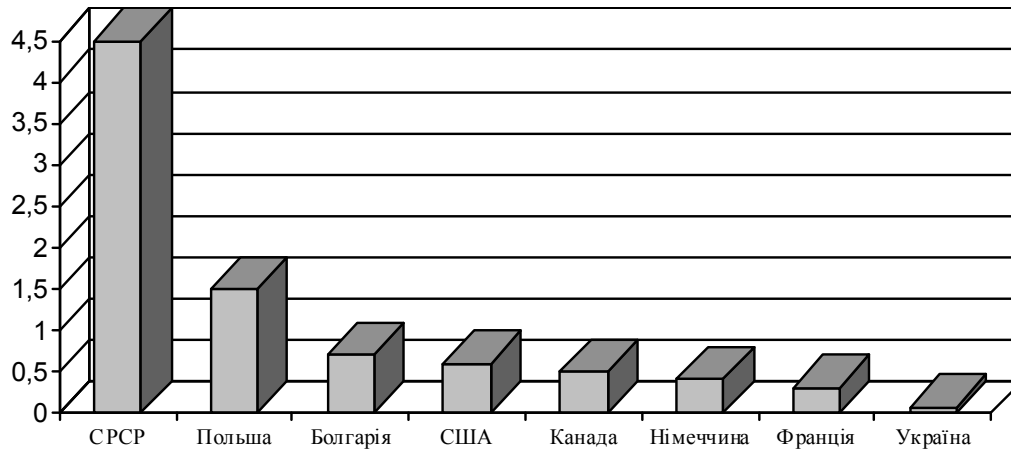


Рис.1. Вантажообіг (ткм) на одиницю валового національного продукту в різних країнах [8, с. 20]

Завдяки поступовій інтеграції української економіки в європейську, вигідному географічному положенню на перетині світових транзитних зв'язків українські перевізники суттєво збільшили обсяги перевезень вантажів, про що свідчить кількість перетинань кордону. Склалась стабільна тенденція щорічного зростання обсягів перевезень вантажів українськими перевізниками (табл. 8). До 1995 р. зростали загальні обсяги міжнародних перевезень як українськими, так і іноземними перевізниками, у тому числі обсяги транзиту через територію України. Але, починаючи з 1995 р., обсяги перевезень іноземними перевізниками, в тому числі транзит, почали скорочуватись. Так, якщо в порівнянні з 1995 р. у 1998 р. обсяги загальних перевезень українськими перевізниками зросли на 80%, то іноземними скоротились на 26%. Це викликано тим, що сусідні країни, конкуруючи з Україною, надають свої транспортні послуги та здійснюють заходи по створенню транспортних коридорів в обхід української транспортної мережі [5, с. 21-22].

Таблиця 8

Обсяги транзитних вантажів різними видами транспорту, тис.т [7, с.95-98]

Обсяги перевезень транзитних вантажів	2005 р.	2006 р.	2007 р.	у % до 2006 р.
Разом в тому числі	205565,0	222948,0	386956,56	173,6
залізничний	73221,0	75051,0	99882,37	133,1
автомобільний	636,0	1614,0	4494,61	278,4
морський	3765,0	2516,0	2693,97	107,1
трубопровідний	127922,0	143721,0	279802,36	194,6
комбінований	9,2	26,3	28,8	109,0

За оцінками експертів у 2008 р. з 12 млн. т вантажів, перевезених автомобільним транспортом між Сходом і Заходом, 3 млн. т пройшло через Латвію і Литву, 1 млн. т – через Україну, 6 млн. т – через Білорусію. До основних перешкоджань, які стримують обсяги транзиту товарних потоків належать [12, с. 21-22]:

дефіцит термальних, транспортно-логістичних і складських комплексів середнього і високого класу (особливо для контейнерних вантажів, питома вага яких складає 55%);

незначна швидкість проходження товарних потоків (головним чином за рахунок простоїв до 40% часу на шляху проходження вантажів);

незначна пропозиція комплексної транспортно-логістичної послуги для забезпечення міжнародних, міжрегіональних і внутрішньо регіональних перевезень;

недостатня інтеграція інформаційних і програмних комплексів;

відсутність координації між видами транспорту і клієнтами при організації мультимодальних і змішаних перевезень вантажів (необхідна зміна концепції – від єдиного технологічного процесу і штрафів за простої до планування перевезень);

кваліфікація персоналу.

Україна володіє унікальними можливостями участі у міжнародному транзиті, які, на жаль не реалізуються з причин слабкої розвинутої логістичної інфраструктури (в тому числі логістичних центрів). В Україні значно менше фірм, які здійснюють міжнародні автотранспортні перевезення: в порівнянні з Німеччиною у 25 разів, з Росією у 3 рази, з Польщею у 4 рази; за кількістю автомобілів, зайнятих у МАП, Україна також значно поступається більшості економічно розвинутих країн. За питомими показниками на 1000 осіб усі розглянуті країни випереджують Україну. Таким чином, на даному секторі ринку транспортних послуг Україна отримує значні втрати через недостатньо активну участь українських перевізників при здійсненні МАП. Однією з причин такого положення є те, що вітчизняні перевізники знаходяться у нерівних умовах в порівнянні з іноземними конкурентами. Перш за все, мова йде про високі податки та мита.

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок про те, що сучасне реформування економічної і соціальної сфери, а також інтеграція України до світової економічної системи неможливі без створення відповідної надійно функціонуючої й економічно ефективно автотранспортної системи, яка повинна відповідати світовим екологічним вимогам. Перетворення, що здійснюються у функціонуванні АТС, відбуваються безпосередньо під впливом політичних, економічних і соціальних реформ, які проводяться в Україні. Структурна перебудова автотранспортної системи знайшла відображення і в роздержавленні значної кількості автотранспортних підприємств. В цілому по Україні має місце загальне збільшення обсягів перевезень вантажів і зростання долі експортно-імпортних потоків. Структура парку автотранспортних засобів має значні відмінності від аналогічних парків економічно розвинутих автомобілізованих держав, які забезпечують ефективне функціонування малих і середніх підприємств в умовах ринкової економіки. Менша майже у три рази величина транспортної роботи, що приходить на одиницю валового національного продукту, потребує змістовного перегляду загальнодержавних інструментів забезпечення стійкого функціонування АТС. Для стабілізації зростання обсягів перевезень автомобільним транспортом необхідно удосконалити організаційні і економічні методи забезпечення стійкого функціонування АТС в умовах нестабільної ринкової ситуації.

РЕЗЮМЕ

В статті розглянуто поняття автотранспортної системи регіону, проаналізовані показники, що характеризують її функціонування. Надана характеристика регіональних особливостей функціонування автотранспортних систем. Оцінено транспортний потенціал України в порівнянні з іншими країнами Світу.

Ключові слова: автотранспортна система регіону, транспортний потенціал, функціонування системи, регіональні особливості.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрено понятие автотранспортной системы региона,

проанализированы показатели, которые характеризуют ее функционирование. Представлена сравнительная характеристика особенностей функционирования автотранспортных систем. Оценен транспортный потенциал Украины в сравнении с другими странами.

Ключевые слова: автотранспортная система региона, транспортный потенциал, функционирование системы, региональные особенности

SUMMARY

In article the concept of motor transportation system of region is considered, indicators which characterize its functioning are analysed. The comparative characteristic of features of functioning of motor transportation systems is presented. The transport potential of Ukraine in comparison with other countries is estimated.

Keywords: motor transportation system of region, transport potential, system functioning, regional features.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Закон України “Про автомобільний транспорт” від 5 квіт. 2001 р. №2344-111 // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 32. – Ст. 273.
2. Рибчук А.В. Транспортні системи світу – важливий елемент глобальної виробничої інфраструктури / А.В. Рибчук // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7(37). – С. 99-104.
3. Україна у цифрах у 2008 році: стат. довідник / Держкомстат України. – К.: Консультант, 2009. – 259 с.
4. Прейгер Д. Актуальные вопросы строительства дорог и развития сети грузовых автоперевозок в Украине / Д. Прейгер // Экономика Украины. – 2008. – №4. – С. 15-28.
5. Левковець П.Р. Міжнародні перевезення і транспортне право / П.Р. Левковець, В.С. Маруніч. – К.: Арістей, 2004. – 280 с.
6. Смирнов І.Г. Транспортна логістика / І.Г. Смирнов, Т.В. Косарева. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 224с.
7. Транспорт і зв'язок України – 2008: стат. довідник / Держкомстат України. – К.: ДП “Інформаційно-аналітичне агентство”, 2009. – 276с.
8. Логістика автомобільного транспорту: концепція, методи, моделі / [В.С. Лукинський, В.И. Бережной, Е.В. Бережная и др.]. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 280 с.
9. Світова економіка: підручник для студ. вуз. / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. – К.: Либідь, 2000. – 581 с.
10. Кузнецов Е.С. Техническая эксплуатация автомобилей в США / Е.С. Кузнецов. – М.: Транспорт, 1992. – 352 с.
11. Данилко В.К. Забруднення атмосферного повітря автомобільним транспортом: підходи до статистичного визначення / В.К. Данилко // Статистика України. – 2003. – №4. – С. 9-12.
12. Кулаєв Ю.Ф. Соціально-економічна ефективність експорту транспортних послуг України / Ю.Ф. Кулаєв, М.О. Ковель // Автошляховик України. – 2008. – №3. – С. 7-10.

UDC 339.9 (479.22)

GEORGIAN EXPERIENCE IN PROMOTING EXPORTING TO THE EU MARKET

Shota Shaburishvili - PhD in Economics Associate Professor Faculty of Economics and Business, I. Javakhishvili Tbilisi State University,

Nana Maisuradze - Graduate Student International Economic Relations, Faculty of Economics and Business, I. Javakhishvili Tbilisi State University

Since regaining its independence in 1990s, Georgia has declared that the country strived to integrate in European structures, but Georgia was not an exception. Most of other post-soviet countries also began to take the European path and some of them were more successful in achieving their goals (Latvia, Lithuania and Estonia managed to become members of the European Union).

During the last two decades Georgia, too managed to become a member of several international organizations, such as UNO, WTO, BSEC and others, but number one priority of the country still remains integration in the North Atlantic Alliance and the European Union. If integration in NATO is regarded to be the guarantee of the country's political stability and territorial integrity, closer relationship with the EU is important for Georgia not only because of political purposes, but for economic development as well. In modern world and under current geopolitical conditions, in most cases strong economy of a country is a determinant of political stability.

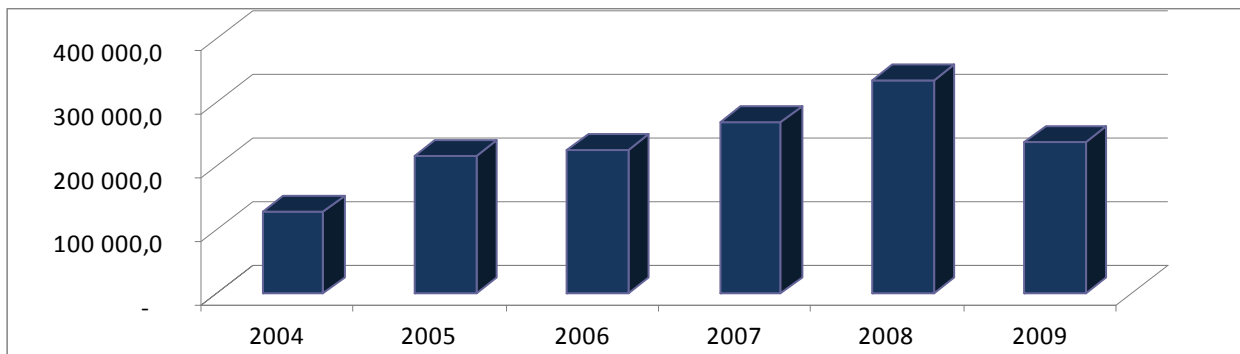
After the Rose Revolution the country's economy sustained growth of 10-12% a year. Until 2006, when Russia imposed tough economic sanction against Georgia because of its political purposes, Russia was the main exporter and importer for Georgia (it should be noted as well, that for many years considerable amount of goods, mainly wine, fruit and citrus, were illegally exported to Russia from Georgia by individuals). Only after the having lost access to the Russian market, Georgian authority began to fully realize how important it was to find alternative markets for Georgian export. Since then the EU became Georgia's major trade partner.

The EU is number one trade partner for Georgia both as exporter and as importer. According to the data of 2009, share of the European Union in Georgia's foreign trade is - 21% in export and 30% in import. Of course it is no surprise that Georgia's role in the EU foreign trade is incomparably little – Georgia is 74th among the EU importer countries, 68th exporter and 78th trade partner. In all these three aspects Georgia's role in the EU foreign trade is less than 1%.

Generally, trade between Georgia and the EU has a growing tendency. It is notable as well, that in 2004 – 2009 average growth rate of Georgian export to the EU market is higher than import growth rate. During the last 5 years, Georgian export to the EU increased averagely by 34.7% (as for import the average growth rate was 34%) that surely can be regarded as a positive tendency (chart 1).

Over 90% of Georgian export goes to 10 countries, led by the European Union. But the distribution of Georgian export even among the EU member countries is rather unequal. Over half of Georgian export goes only to six member countries: Bulgaria (32.3%), the United Kingdom (12.8%), France (11.7%), Germany (10%), Spain (6.1%) and Italy (5.1%). The share of eleven member countries from the rest twenty one in Georgian export is less than 1%. These countries are: Austria, Denmark, Estonia, Finland, Ireland, Luxemburg, Malta, Portugal, Slovakia, Slovenia, Sweden and Hungary.

Chart 1. Dynamics of Georgian Export to the EU (2004-2009) (US dollars)

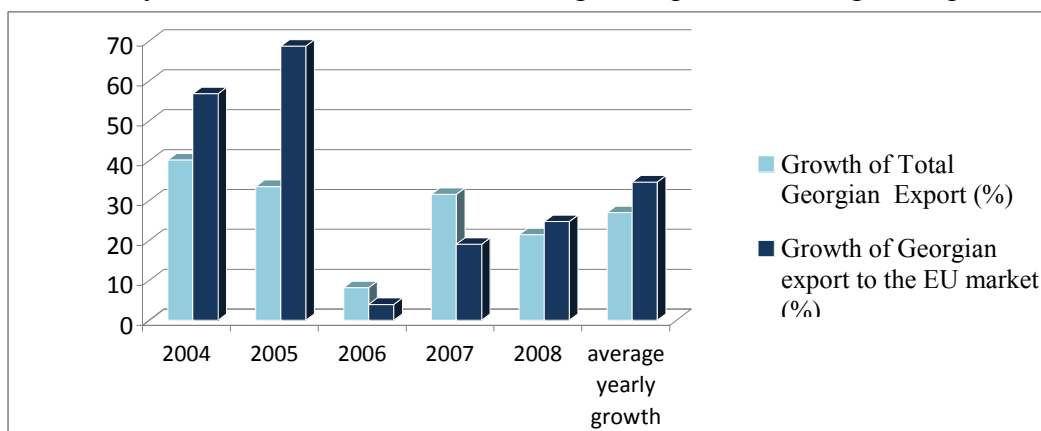


Source: National Statistics Office of Georgia

It is noteworthy as well that growth rate of Georgian export to the EU is higher than Georgia's total export growth rate (chart 2).

According to the data of National Statistics Office of Georgia, in 2009 the main export commodity groups from Georgia were: 1. iron and steel (including scrap iron); 2. beverages, spirits and vinegar; 3. pearls, precious or semi-precious stones, and articles thereof; 4. edible fruit and nuts; Peel of melons or citrus; 5. vehicles other than railway or tramway rolling-stock, and parts thereof; 6. ores, slag and ash; 7. fertilizers; 8. mineral fuels and products of their distillation, bituminous substances, waxes; 8. live animals; 9. pharmaceutical products; 10. salt; sulphur; earths and stone, plastering material, cement.

Chart 2. Dynamics of Growth of Total Georgian Export and Georgian Export to the EU



Source: National Statistics Office of Georgia

As for Georgian export to the EU market, the structure is a bit different. According to European Commission data (<http://ec.europa.eu/trade/>), the group of mineral fuels, lubricants and related materials has the largest share in the Georgian export to the EU market (37%), and it is followed by the following groups: Crude materials, inedible, except fuels (21.1%); Chemicals and related products (9.2%), Manufactured goods classified chiefly by material (6.0%), Food and live animals (4.2%), Beverages and tobacco (1.4%), Commodities and transactions (0.8%), (product groups are given by SITC - Standard International Trade Classification).

The structure of Georgian export to the EU market changes from year to year. Over the last five years the share of iron and steel in the total export to the EU has significantly reduced from 7% in 2004 (22 millions of euro) to 1.65% in 2008 (12.5 millions of euro) and the share of chemicals and related products has relatively increased from 6.6% in 2004 (20.7 millions

of euro) to 9.2 in 2008 (72.1 millions of euro). This fact points to some positive tendencies in Georgian economy – development of manufacturing sector, but the share of agricultural products in Georgia’s total export to the EU market still remains rather low and fluctuating.

The European Union is the world’s largest exporter and the second largest importer after the USA. To compare with other major importers, such as the USA, China, Russia and others, exporting to the EU market is advantageous and beneficial for Georgia because of a number of reasons:

1. First of all, the EU is Georgia’s sea neighbor, consequently exporting from Georgia to the EU markets takes less time and requires lower costs than exporting to over ocean markets;

2. The EU is interested in Georgia to have stable economic and political situation, hence, there is not a threat that the union will use trade relations with Georgia to achieve its political goals in our country;

3. From the cultural point of view, Georgia is rather close to most of the EU member states. This fact can be regarded as an important factor promoting increase of international trade;

4. The EU market is characterized by rather high prices and purchasing power. So, in case Georgia can offer Europe high quality goods, which can meet the standards of developed markets, Georgian export will not face the kind of problems in the EU, which will easily occur in developing markets because of their low purchasing power.

5. Achieving success in the EU markets will be great experience for Georgian exporter companies, will enhance the prestige of Georgian goods all over the world and will open the way for Georgian export to enter new markets.

So, as it is obvious, promoting and extending Georgian export to the EU should become one of the main priorities of the country.

It is undisputable, that each country is interested to promote its export, as it is an important determinant of a country’s economic growth. International trade operations generally go through private companies. Under these terms, it is interesting what measures the state should take to promote export. Taken the example of Georgia and the EU, such promoting factors are GSP and GSP+. But it seems that after getting the GSP+, export growth rate did not increase much compared to the period, when there was only GSP. The state should take some measures to make it possible to maximally realize all the advantages, obtained by state level agreements. Even in highly developed countries, there are a number of governmental and non-governmental organizations and institutions, whose main function is to promote export and help national companies to enter new markets.

What can a state do to encourage private sector in export activities and what is international practice like in this direction?

In the USA, which is one of the largest exporters not only for the EU but in the whole world and whose companies have valuable experience in exporting, there are a number of organizations and programs, whose objective is to help acting exporters and encourage new ones as well. For example, the US Trade Department constantly collects all the information connected with export from governmental and nongovernmental institutions and uploads this information on governmental internet portal. Through this portal companies, which are interested in exporting can get information about all export promoting federal programs and find useful links.

Besides, in many American universities and colleges there are small business development centers, which deliver recommendations how to export successfully. Over 30 US universities have International Business and Research Centers, whose main function also is to assist exporting firms to make business successfully.

The US National Trade Data Bank (NTDB) periodically publishes guidelines about new tendencies in export, including the list of foreign importers, brief information about them and the goods, they are interested in. These guidelines are quite helpful for exporters to get in touch with potential partners.

As for Georgia, in January 2009, a new structure –Export Supporting Department was established in the Ministry of Economic Development of Georgia. It was intended, that from the beginning of 2010 the department should become an independent agency. The objective of this initiative was to make export market researches and to make a list of export goods which are priorities of the country, as well as to issue consultations on legal regimes for businesses and small and middle-sized entrepreneurs. Though, because of some reasons, the agency was abolished.

Preferential trade regimes, such as GSP and GSP+ give Georgia good possibility to overcome the EU tariff barriers and increase export in European market. Despite these advantages Georgia cannot fully realize its export potential, which must be caused by nontariff barriers, as in this aspect the EU market is one of the most difficult markets all over the world.

In trade with the EU, third countries, as usually, manage to overcome tariff barriers more easily, but face difficulties when it deals with nontariff barriers. Obstacles in exporting to the EU market might be technical standards, as well as requirements of certification, quality control, environment protection, customs procedures, etc.

Besides general European standards and mechanisms worked out by the euro commission to protect the EU market, each EU member state has own requirements when importing goods from third countries. What's more, distribution companies also have additional requirements. These circumstances define the complexity of non-tariff barriers.

It is obvious, that the non-tariff barriers are main obstacles for Georgian export to the EU market. Introduction of standards corresponding to the EU ones in Georgia and creation of adequate national infrastructure is essential to overcome these difficulties.

Currently there is only one – wine testing laboratory, which has European accreditation, though, as yet, there is no internationally accredited institution to certify wine. So, Georgian wine exporters have to apply other countries to get the certificate, which requires additional costs from Georgian exporters.

The problem of certification is especially hindering for exporting agricultural products, which have good exporting potential, though because of high sanitary and phytosanitary regulations, this potential cannot be realized yet.

Together with non-tariff barriers, lack of relevant information can act as one more hindering factor. Few companies in our region know the EU trade regulations. According to the results of inquiry, conducted in the North Balkans, 48% of companies, registered in this region know the main principles of the EU, and only 9% are more or less informed about relevant regulations in the EU legislation. It is not hard to imagine that the situation is much worse in our country.

РЕЗЮМЕ

Для соціально-економічного розвитку Грузії особливе значення має реалізація експортних можливостей та в цьому плані ринок ЄС є найбільш пріоритетним.

Ключові слова: грузинський експорт, ринок ЄС, експортний потенціал, нетарифні бар'єри.

РЕЗЮМЕ

Для социально-экономического развития Грузии особое значение имеет реализация экспортных возможностей и в этом плане рынок ЕС является

приоритетным.

Ключевые слова: грузинский экспорт, рынок ЕС, экспортный потенциал, нетарифные барьеры.

SUMMARY

Realization of its export potential is an important precondition for Georgia's social and economic development and no doubt the EU market is a priority in this direction.

Keywords: Georgian export, EU market, export potential, nontariff barriers.

REFERENCES:

1. "A Basic Guide to Exporting". (2008). Compiled by U.S. Department of Commerce.
2. Putkaradze, R. (2010). "Trade and Economic Relations between Georgia and the European Union: Problems and Perspectives". Tbilisi.
3. Kakulia. M. (15.01.2007). "European Horizon of Georgian Export". Magazine: 24 Hours.
4. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113383.pdf
5. www.statistics.ge
6. http://www.eugbc.net/files/52_129_100971_BrochureElectronicVersion.pdf
7. <http://ec.europa.eu>

УДК 338.124.4

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА РАЗВИТИЕ МИРОВОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА

Шамал Ахмед Кадер, соискатель ДонНУ

С середины 2008 г. энергетическая сфера мировой экономики претерпела значительные потрясения. На фоне глобального экономического кризиса мировые цены на нефть, которые устойчиво возрастали последние несколько лет и достигли уровня почти в 150 долларов за баррель, обрушились, снизившись к концу 2008 г. почти в четыре раза.

Воздействие мирового финансово-экономического кризиса на энергетический рынок оказалось многофакторным и многовекторным. В последние годы стабильному росту цен способствовал устойчивый спрос на энергоресурсы в Китае и Индии, общехозяйственные инфляционные процессы, а также спекулятивный фактор. Все большая часть сделок по нефти стала осуществляться производными финансовыми инструментами, не обеспеченными поставками реального товара. В последние несколько лет сделки с физическими объемами нефти составили только 1% «бумажного» оборота.

В промышленно развитых странах взлет цен повлек оживление усилий по энергосбережению, повышению энергоэффективности экономики, расширению использования альтернативных источников энергии. Высокие цены на нефть стимулировали массовое переключение продовольственных культур (кукурузы, маслосемян, сахарного тростника и др.) на производство биотоплива, вызывая тем самым повышение стоимости продуктов питания.

С обострением финансового кризиса и началом падения мирового ВВП стали сокращаться глобальные потребности в топливе, а также и финансовые возможности

закупки энергоресурсов. В этих условиях начался обвал цен. В конечном итоге в целом за 2008 г. расширение потребления основных видов первичной энергии замедлилось до 1,7% – самого низкого уровня с 2001 г. Причем в странах ОЭСР энергопотребление даже сократилось на 2,1%, тогда как в развивающихся государствах оно продолжало увеличиваться (в Китае – на 7,5%, Индии – на 5,9%, Индонезии – на 5,5%, Бразилии – на 3,5%); таким образом, суммарное энергопотребление развивающихся стран впервые превысило общее потребление первичной энергии странами ОЭСР [1].

Вместе с тем, по оценке МЭА, выражающего, в основном, позицию импортеров энергоресурсов, в 2008 г. глобальный спрос на энергоносители не замедлился, а впервые снизился (на 0,2%), в 2009 г. произошло его дальнейшее сокращение на 2,9% по сравнению с 2008 г. [2].

Этот прогноз подкреплялся оценками развития финансово-экономического кризиса. По мнению экспертов ОЭСР, в 2009 г. снижение ВВП промышленно развитых стран – членов указанной организации составило примерно 4,1%. Напротив, в Китае, благодаря эффективным государственным мерам по стимулированию развития экономики и улучшению хозяйственной конъюнктуры, рост ВВП составил 7,7%, а в Бразилии экономическая активность хотя и снизилась, но незначительно – примерно на 0,8% – благодаря расширению внутреннего спроса путем правительственных мер, направленных на улучшение условий кредитования [3].

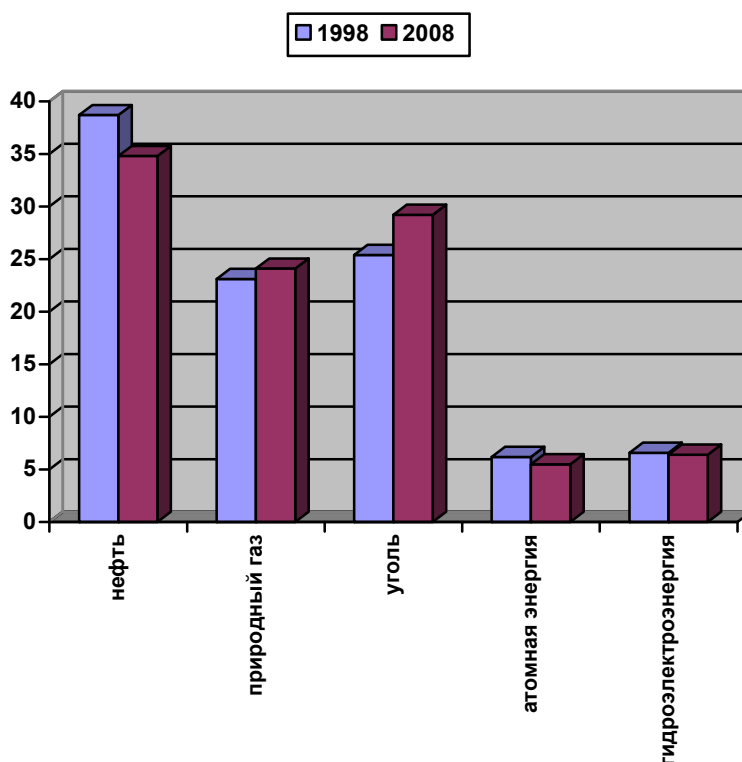


Рис.1. Структура мирового энергопотребления по видам топлива в 1998 и 2008 гг.

В последнее десятилетие в структуре глобального энергопотребления основным энергоресурсом оставалась нефть, однако среднегодовые темпы роста ее потребления были в 2 раза ниже по сравнению с аналогичным показателем для природного газа и в 2,5 раза – угля, вследствие чего доля нефти в энергопотреблении снизилась с 38,7% до 34,8%. Причем в отличие от угля и газа, сохранивших свой прирост в 2008 г., потребление нефти в прошлом году впервые за 10 лет сократилось в абсолютном выражении на 0,3%. Снизилось на 0,5% и производство энергии на АЭС.

Таким образом, глобальная энергетическая безопасность стоит в числе актуальных проблем, стоящих перед мировым сообществом. Эти проблемы – не только в наличии ресурсов в недрах, но и в вопросах добычи, распределения, транспортировки, эффективности использования, возможных силовых воздействий. Глобальная энергетическая безопасность определяется, прежде всего, обеспеченностью необходимыми запасами углеводородного сырья и другими источниками энергии (ГЭС, АЭС и др.). За последнее десятилетие прирост разведанных нефтяных и газовых запасов в целом соответствовал объемам их разработки (но не опережал их), в результате чего разведанных ресурсов (по состоянию на конец 2008 г.), может хватить: нефти – на 42 года, газа – на 60 лет.

В мировом формате зоны производства энергоресурсов и районы их потребления во многом не совпадают. Производство достаточно сконцентрировано: в 2008 г. на долю 10 крупнейших стран-производителей каждого вида энергетических ресурсов приходилось 62% мировой добычи нефти, 64% – газа, 91% – угля, 85% – производства атомной энергии и 78% – гидроэлектроэнергии.

Поэтому энергетическая безопасность для конкретных государств во многом зависит от сферы распределения посредством международной торговли, роль которой в энергообеспечении многих стран является ключевой. За последнее десятилетие объем топлива, закупаемого 10 крупнейшими импортерами энергоресурсов, увеличился более чем на 27% – с 1,8 млрд. до 2,3 млрд. т н. э.

Нефть естественным образом преобладает в энергобалансе многих стран-производителей нефти (рис.2).

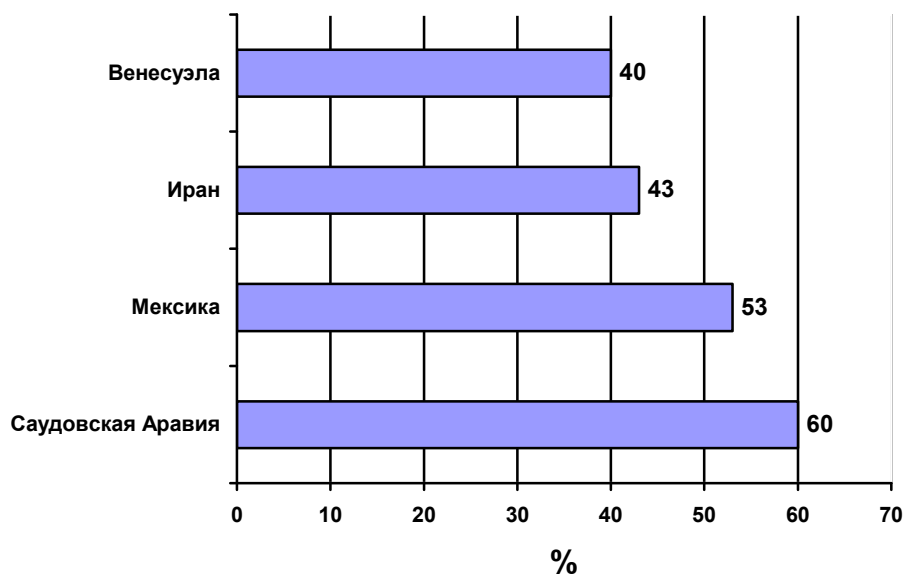


Рис. 2. Доля нефти в энергобалансе некоторых стран – производителей, 2008 г.

В мире по масштабам производства и потребления энергоресурсов выделяются три крупнейшие энергетические державы – США, Китай и Россия (рис.3), среди которых США являются крупнейшим потребителем и нетто-импортером топлива (более 600 млн т н. э.) с относительно стабильным потреблением и производством энергоресурсов (несмотря на рост ВВП).

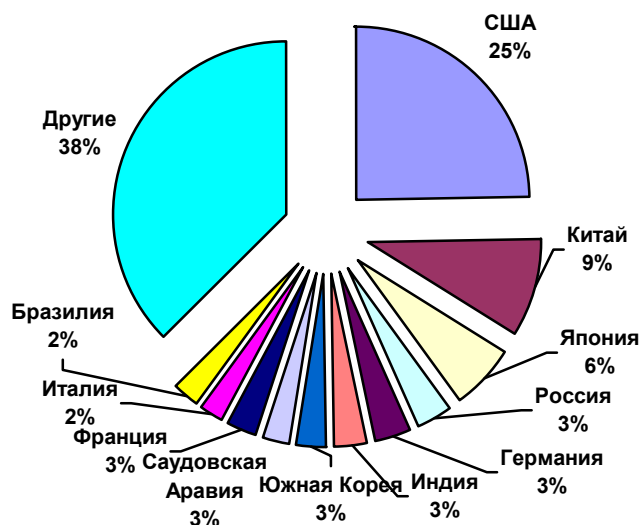


Рис. 3. Доля потребления нефти по странам в 2008 г., %

Китайская же экономика, развивавшаяся в последние несколько лет динамичнее экономик других стран, за минувшие 10 лет более чем в два раза увеличила потребление и масштабы производства энергоресурсов, в 2007 г. обогнав по производству энергоресурсов США и в 2008 г. закрепив за собой мировое лидерство по данному показателю. Нараставшая в последние несколько лет нехватка энергоносителей в Китае (до 200 млн т н. э.) явилась фактором «возмутителя спокойствия» на мировом энергетическом рынке, способствуя росту цен. Вместе с тем продолжающееся развитие китайской экономики и поддержание спроса на энергоносители в разгар мирового финансово-экономического кризиса является несомненным стабилизирующим фактором.

В 2008 г. среди 10 крупнейших нетто-экспортеров энергоресурсов помимо России выделялись Саудовская Аравия (более 400 млн. т н.э.), Норвегия (190 млн. т н.э.) и Австралия (160 млн. т н. э.). При этом за последнее десятилетие больше всех расширили свой экспортный ресурс Россия (на 65%), Австралия (на 57%) и Индонезия (на 47%). При сохраняющейся во многих странах ограниченности внутренних энергоресурсов по мере экономического роста происходит усиление их зависимости от внешних поставок.

Так, с 1998 г. по 2008 г. возросло значение импортных поставок в обеспечении топливом: Соединенных Штатов (с 23% до 27%), Германии (с 65% до 68%), Испании (с 79% до 84%), Индии (с 24% до 33%). Характерна весьма высокая зависимость от импорта энергоресурсов (около 85%) таких стран, как Япония, Республика Корея, Тайвань, Италия, Испания. Несколько меньше зависит от внешних источников Франция (56%), опирающаяся на атомную энергетику.

В 2008 г. в число 10 крупнейших нетто-импортеров энергоресурсов (37% мирового производства и 57% потребления) входили США (600 – 700 млн. т н. э.), Япония (более 430 млн. т н.э.), Германия (около 210 млн. т н.э.), Республика Корея (200 млн. т н.э.).

Необходимо отметить полное отсутствие собственных ресурсов нефти и газа в таких промышленно развитых странах, как Япония, Франция и Испания, а также в Республике Корея и на Тайване; Германия при этом обеспечена собственными ресурсами лишь на 1/3. Следует отметить, что Япония, пережив в прошлом трудности

энергетических дефицитов, в настоящее время содержит почти полугодовой запас нефти в прибрежных хранилищах и более чем в 20-ти стоящих на причале крупных морских танкерах. В других странах – членах МЭА также созданы стратегические запасы энергоносителей.

Данные о фактической торговле основными видами топлива напрямую свидетельствуют о возросшей значимости международных поставок в обеспечении рынка. Так с 1996 г. по 2008 г. доля добываемой нефти, идущей через каналы международной торговли, повысилась с 56% до 69%, а доля природного газа – с 19% до 29%. Показателен прогресс в качественном составе поставляемой продукции: за указанный период доля нефтепродуктов в суммарных поставках нефтяных товаров выросла с 23% до 27%, а доля СПГ в поставках природного газа – с 24% до 28%.

Соотношение мировых цен на нефть и газ (включая СПГ) за длительный период показало устойчивое превышение цен нефти над ценами природного газа. Существует структурное различие в цене реализации нефти и природного газа. В отличие от жидкого продукта весь путь газа от пласта до потребителя требует тщательной герметизации (или низкотемпературного сжижения), вследствие чего, по оценке специалистов, транспортные издержки в цене газа составляют до 2/3 его стоимости, тогда как для нефти данный показатель находится на уровне примерно 1/4 [2].

Средняя цена на природный газ, отражающая в основном долгосрочные контракты и возросшая в 2008 г. почти на 56% по сравнению с 2007 г., в январе – сентябре 2009 г. в противоположность нефти соскальзывала вниз, оказавшись в среднем за период на 32% ниже показателей 2008 г.

Говоря о долгосрочных перспективах цен на энергоносители, со все большей очевидностью можно утверждать, что издержки добычи будут расти не только из-за освоения более сложных месторождений, но и вследствие возможных террористических угроз, а также техногенных рисков.

РЕЗЮМЕ

В данной статье анализируется влияние глобального экономического кризиса на развитие мирового энергетического рынка.

Ключевые слова: кризис, энергетический рынок, глобализация, энергобаланс, энергопотребление.

РЕЗЮМЕ

В даній статті аналізується вплив глобальної економічної кризи на розвиток світового енергетичного ринку.

Ключові слова: криза, енергетичний ринок, глобалізація, енергобаланс, енергетичний ринок

SUMMARY

The influence of a global economic crisis on world power market development is analyzed in the article.

Keywords: crisis, power market, globalization, power balance, power consumption.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. BP Statistical Review of World Energy, June 2009, p. 40.
2. Upstream. The International Oil and Gas Newspaper // 2009. 19 June, p. 47.
3. БИКИ. 2009., 14 июня. С. 1, 4.

УДК 339.9:65

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЕДЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ

Шилец Е.С., к.э.н., доцент кафедры «Международная экономика» ДонНУ

Постановка проблемы. Управление человеческими ресурсами одна из областей менеджмента представляет собой комплекс текущих краткосрочных мероприятий, которые компания выполняет при работе с кадрами. Результаты проведенного в данной статье сравнительного анализа УЧР в украинских и иностранных компаниях показывают, что западноевропейские компании практически достигли совершенства во всех традиционных сферах кадровой работы, таких как планирование и контроллинг, отбор персонала, стимулирование труда и др., а также в ее структурной организации внутри компании. В связи с этим данная проблема является актуальной для украинских предприятий.

Украинские компании в большинстве своем не применяют давно разработанные на Западе методы и технологии управления человеческими ресурсами, хотя эта работа является важной в формировании конкурентного преимущества путем снижения затрат на персонал. Низкая стоимость рабочей силы в Украине пока не дает отечественным компаниям ощутить влияние недостаточного планирования численности и расходов на персонал на прибыльность их бизнеса. Однако прогнозируемый рост стоимости рабочей силы на рынке труда может привести к значительному снижению конкурентоспособности украинской продукции и за рубежом, и на внутреннем рынке по ценовому фактору. В этой связи нашим компаниям необходимо как можно скорее получить и внедрить опыт работы иностранных фирм в области управления человеческими ресурсами и тем самым не дать им возможность сформировать свое конкурентное преимущество на недостатках текущей кадровой работы украинских предприятий.

Анализ основных исследований и публикаций. Изучению данной проблемы посвящены работы ряда ученых. Среди них следует выделить работы зарубежных и отечественных авторов И.К. Бондаря, Т.Ю. Базарова, В.И. Герасимчука, О.А. Гришновой, А.А. Двигун, Б.М. Данилишина, Г.А. Дмитренко, М.И. Долишнего, Э.М. Либановой, Л.С. Лисогор, Ю.В. Макогона, В.К. Мамутова, Е.В. Маслова, И.Л. Петровой, В.М. Петюха, В.А. Савченко, С.В. Шекшни, Г.В. Щекина, С.И. Пирожкова и др.

Основной **целью** данной статьи является анализ, на основе которого показать украинским компаниям основные недостатки их текущей кадровой работы и выявить направления совершенствования в УЧР.

Изложение основного материала исследования. Анализ деятельности украинских и иностранных предприятий по управлению человеческими ресурсами целесообразно начать с анализа существования различий в организационно-управленческом статусе кадровых служб.

Большинство западноевропейских компаний придерживается положений современной теории кадрового менеджмента. Многие компании Западной Европы наделили свои кадровые подразделения стратегическими функциями, практически во всех крупнейших и успешных компаниях дирекция по работе с человеческим

капиталом, кадровыми ресурсами или персоналом - выведена на первый уровень управления в организационной структуре.

В крупных концернах и холдингах организационное структурное подразделение по работе с персоналом на первом уровне управления присутствует не только в головной компании, но и на каждом из входящих в группу предприятий. При этом перечень и объем функций, которые может реализовывать подчиненное предприятие при работе с занятым в его деятельности персоналом, четко регламентируется головной компанией в зависимости от степени децентрализации кадровых функций внутри группы.

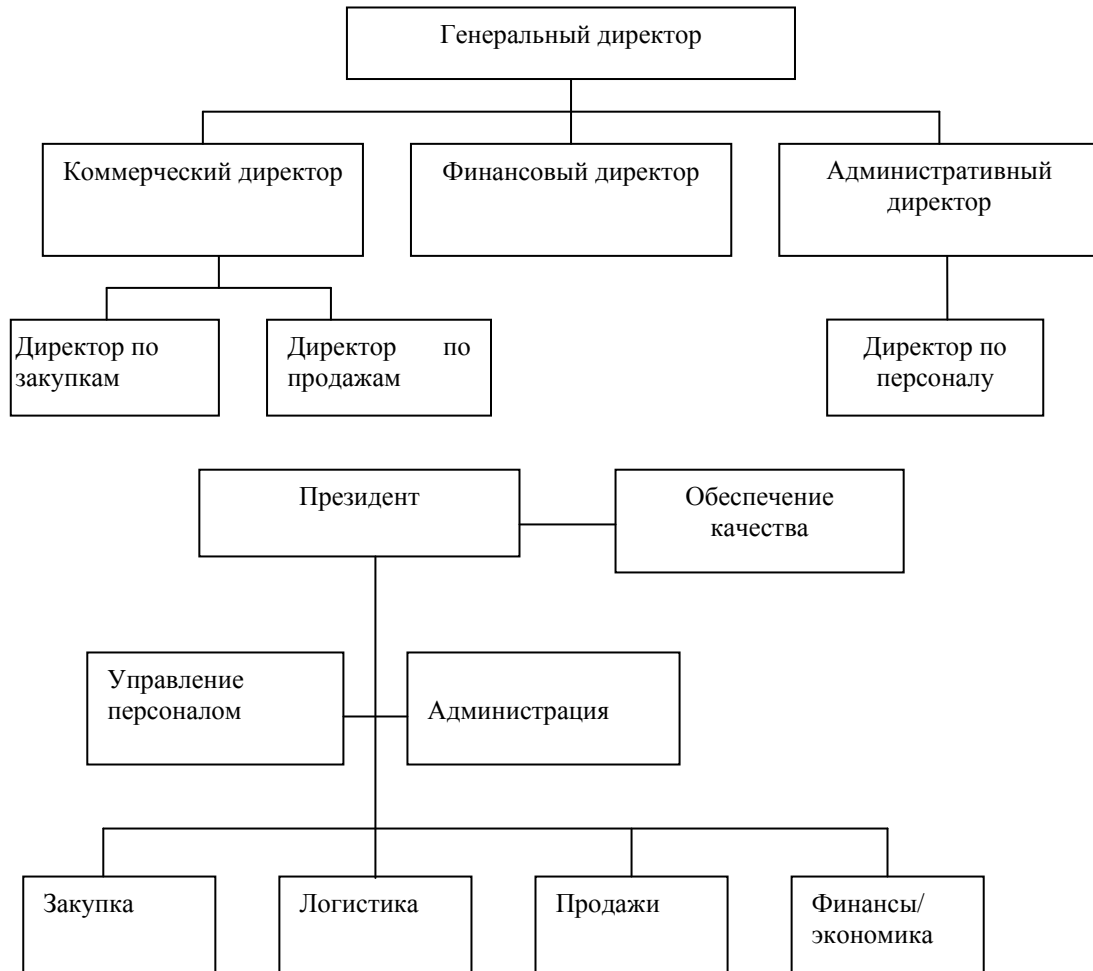


Рис. 1. Сравнение организационно-управленческих структур украинского и западноевропейского дистрибьютора

Как правило, головной офис решает три области задач:

- разработка политики и стратегии группы в области человеческих ресурсов, включающих общие положения по оплате и стимулированию труда, разработку и внедрение единых методологий и систем оценки, планирования, контроллинга персонала;
- развитие управляющего персонала группы, в том числе подбор, оценка и планирование потребности группы и входящих в ее состав предприятий в руководящих кадрах;
- текущая работа с персоналом головной компании.

Входящие в состав группы предприятия руководствуются корпоративными положениями и методологиями кадровой политики, которые были разработаны головной компанией, и занимаются оперативными и текущими кадровыми вопросами, такими как подбор персонала, адаптация и внедрение корпоративных систем оплаты и стимулирования, составление отчетности и др.

На украинских предприятиях, в отличие от западноевропейских, подразделение по работе с персоналом носит второстепенный, обслуживающий характер. На рисунке 1 представлены организационные структуры, используемые большинством украинских и западноевропейских дистрибьюторов среднего размера с общей численностью персонала до 200 человек. В организационно-управленческих структурах украинских дистрибьюторов директор по персоналу находится на третьем уровне управления, подчиняясь административному директору и являясь менеджером среднего звена. В западноевропейской компании управление персоналом подчинено непосредственно президенту компании, и его руководитель является, таким образом, топ-менеджером.

Говоря о второстепенном организационно-управленческом статусе подразделения по работе с персоналом в украинских компаниях, сложно выделить какие-то общие черты, характерные для компаний одной отрасли или одного размера.

Часто желание украинских компаний следовать западной практике управления заставляют их вводить должность не менеджера, а директора по персоналу. Однако это изменение статуса и названия должности, как правило, не сопровождается необходимыми организационными изменениями. Украинские компании пока еще не осознали значение персонала и роль правильной организации работы с ним в обеспечении эффективности своей деятельности и конкурентоспособности.[1]

Украинские компании отстают от западноевропейских в области организации маркетинговой работы, финансового менеджмента, планирования и контроллинга, технического оснащения производства. Однако, разработка и внедрение украинскими предприятиями новых технологий управления человеческими ресурсами является практически единственным оставшимся у них инструментом ведения международной конкурентной борьбы путем использования организационной компетенции.

Традиционный взгляд на персонал как на статью затрат, привел к тому, что все практические методы управления персоналом как фактором повышения эффективности направлены прежде всего на планирование и контроллинг. Лишь некоторые компании, в основном крупнейшие международные концерны, переходят к наполнению этого вида деятельности стратегическим содержанием и могут использовать элементы интегрированного управления человеческими ресурсами. В отличие от западноевропейских, в украинских компаниях отсутствует не только управление человеческими ресурсами, но и не осуществляется в полной мере планирование и контроллинг персонала. В настоящее время низкая стоимость рабочей силы на украинском рынке труда пока еще не дает отечественным предприятиям в полной мере ощутить последствия плохого планирования численности и затрат на персонал. Это позволяет предположить, что украинские компании располагают некоторым запасом времени, для того, чтобы догнать западноевропейские в области управления персоналом и опередить их в области управления человеческими ресурсами. Однако с прогнозируемым ростом стоимости рабочей силы на украинском рынке труда, развитием в западноевропейских компаниях технологий управления человеческими ресурсами опередить их будет все сложнее.

Прогнозируемые высокие темпы роста стоимости рабочей силы на украинском рынке труда обостряют необходимость скорейшего внедрения украинскими компаниями западных методологий планирования и контроллинга персонала, чтобы

вовремя ликвидировать отставание от иностранных конкурентов в этой области менеджмента.

В результате преобладания традиционного взгляда на персонал как на статью затрат западноевропейские компании огромное внимание уделяют планированию и контролю численности и расходов на персонал. В условиях обострения конкурентной борьбы, в том числе и международной, методы финансового анализа, в том числе анализ динамики и структуры затрат предприятия, а также бейчмаркинг или сравнение этих показателей с аналогичными показателями конкурентов отрасли становятся основными инструментами контроля за прибыльностью. Помимо этого, анализ затрат позволяет раскрыть и реализовать потенциал повышения прибыльности предприятия. Однако степень влияния отдельных видов затрат на прибыльность предприятия различна. Очевидно, что эффект от экономии на сырье и материалах, на электроэнергии, в условиях маркетинговой революции -на затратах на маркетинг и сбыт - будет достаточно скромным, в то время как сокращение непроизводственных расходов и затрат на персонал, прежде всего административных, могут дать вполне ощутимые результаты.

Поэтому первой мерой при реструктурировании предприятия с целью вывода его из кризиса являются масштабные мероприятия по сокращению персонала, зачастую до 30% от общей численности. Проводя сокращение персонала, западноевропейские компании стараются не отступать от принципов проводимой ими социальной политики. Так, например, отделом персонала одного из заводов концерна по производству грузовиков в немецком городе Woerth, в котором в середине 90-х гг. было сокращено около 30% персонала была проведена огромная работа по поиску вариантов перевода части работников на неполную занятость, преждевременного выхода на пенсию, выплате пособий и дотаций, с тем чтобы сохранить ту сторону своего имиджа, которая обязана последовательной социальной политике. Концерн Daimler-Benz десятки лет создавал имидж стабильного работодателя, что имеет огромное значение в условиях социально-ориентированной рыночной экономики Германии и вносит свой вклад в популярность продукции концерна среди покупателей.

Таким образом, размер и динамика доли затрат на персонал в общей структуре затрат предприятия становится в западноевропейских предприятиях объектом пристального внимания. Выходя на украинский рынок, западные компании интегрируют свои корпоративные технологии и методы работы с персоналом в украинские подразделения, лишь в случае необходимости несколько адаптируя их к особенностям рынка.

В качестве анализа влияния затрат на персонал на эффективность деятельности с целью их дальнейшего планирования западноевропейские компании используют как физические показатели - численность персонала к объему производства, так и стоимостные — размер затрат на персонал на единицу продукции, доля затрат на персонал в себестоимости и др.

Используемые в западноевропейских компаниях эти достаточно простые методы анализа и контроля затрат на персонал, позволяющие значительно повысить конкурентоспособность и эффективность деятельности компании, практически не используются на украинских предприятиях. Это связано и с проведением на бывших советских предприятиях в течение многих десятилетий политики полной занятости, и отсутствием рыночных методов управления, в том числе и в работе с персоналом, и недолгой практикой работы в условиях открытого рынка.

Анализ деятельности трубных заводов трех стран: Muhlheim в Германии, Jaki Karvina в Чехии и Харцызского трубного завода в Украине, показывает, что методы управления численностью персонала на украинском предприятии пока еще далеки от

диктуемых условиями рыночной экономики. Так, рисунок 2 иллюстрирует, как снизившись, объем производства ОАО «ХТЗ» сопровождался в 2008 году 11%-ным ростом численности персонала, а значительное увеличение объемов производства в 2009 году повлекло за собой 17% сокращение среднегодовой численности персонала предприятия.[2] В отличие от украинского предприятия, динамика численности, а следовательно, и затрат на персонал на трубных заводах Западной и Восточной Европы полностью соответствует динамике объемов производства.

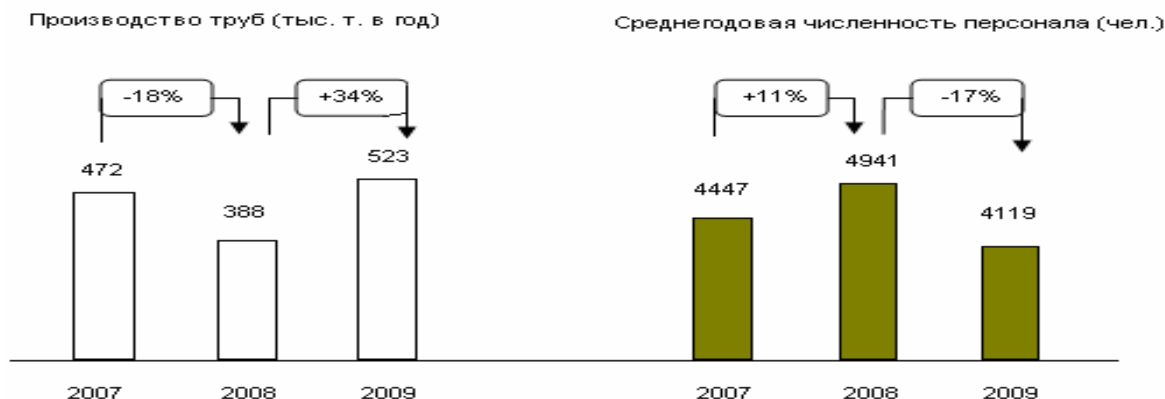


Рис. 2. Динамика производства труб и численности персонала на ОАО «Харьковский трубный завод» за 2007-2009 гг.

Учитывая, что около 18% производимой на ОАО «ХТЗ» продукции идет на экспорт, говорить о международной конкурентоспособности украинского предприятия по этой статье затрат не приходится. Единственный фактор, который пока еще спасает ситуацию, - низкая стоимость рабочей силы в Украине. Однако, в соответствии с прогнозом роста стоимости рабочей силы, этого преимущества украинские предприятия лишатся уже в скором времени. Следует подчеркнуть, что отсутствие зависимости динамики численности и затрат на персонал от динамики объемов производства характерно не только для ОАО «ХТЗ», но и для практически всех предприятий металлургической отрасли Украины.

При этом следует отметить, что металлургическая отрасль обладает гораздо меньшей динамикой развития и изменений потребительского спроса, чем такие отрасли как потребительские товары, розничная торговля, сфера услуг. Это обуславливает некую инертность используемых в металлургической отрасли методов управления, не позволяющую быстро внедрять новые управленческие технологии. Тем не менее восточноевропейские предприятия, в отличие от украинских, сумели достаточно быстро адаптироваться к работе в условиях открытого рынка, и проводить эффективную политику в области управления затратами на персонал, что может служить положительным примером для украинских компаний.

Проводимая в настоящее время на украинских предприятиях работа с численностью и затратами на персонал отрицательно сказывается на общих результатах деятельности и размере прибыли.

Другим показателем сравнения эффективности деятельности украинских и зарубежных компаний в области управления персоналом является структура персонала и структура затрат на персонал. Результаты анализа структуры персонала западноевропейских и украинских компаний трех отраслей - металлургическая промышленность, оптовая торговля и розничная торговля, позволяют сделать следующие основные выводы.

- Доля численности и расходов на административный управленческий персонал в общей структуре персонала украинских компаний значительно превышает долю административного персонала, занятого в западноевропейских компаниях. Так, в

оптовой торговли доля персонала центрального офиса украинского дистрибьютора составляет около 50%, а западноевропейского лишь 30%.

- Доля основного персонала - производственного в металлургии, торгового в розничной и оптовой торговли, - значительно ниже, чем у западноевропейских конкурентов. Например, в розничной сети в странах западной Европы на торговый персонал приходится около 80% общей численности сотрудников, а в украинской, не использующей западные технологии управления, — менее половины или 45%.

- В украинских компаниях, в отличие от западных и восточноевропейских конкурентов, значительную долю в структуре персонала занимает вспомогательный персонал, численность которого зачастую составляет такую же величину, что и численность персонала, занимающегося основной деятельностью компании. Так, если на западноевропейском металлургическом заводе ремонтный персонал составляет 20% общей численности персонала, то на украинском это 30%, что лишь на 5% меньше доли персонала, непосредственно занятого в производстве.

Значительная доля вспомогательного персонала, в несколько раз превышающая показатели западноевропейских конкурентов, обусловлена неразвитостью смежных отраслей в Украине и отсутствием практики аутсорсинга (Outsourcing) или передачи части производства подрядным организациями. Однако основной причиной все-таки является отсутствие эффективных методов управления персоналом на украинских предприятиях.

Данный анализ приводит к выводу о несовершенной структуре затрат на персонал: превышение доли высокооплачиваемого административного персонала в геометрической прогрессии увеличивает затраты на персонал компании, а большое количество вспомогательного персонала говорит о значительных затратах компании на неосновные, зачастую убыточные виды деятельности, например, собственную вневедомственную охрану, ремонтные службы на металлургических предприятиях, собственное производство в сети супермаркетов, неэффективная организация складского хозяйства в оптовой компании. Большие усилия, прикладываемые для осуществления неосновных видов деятельности, в результате не позволяют уделять достаточно внимания основному бизнесу, что сказывается на его эффективности и конкурентоспособности компании. Таким образом, планирование и оптимизация численности персонала компании должно осуществляться с учетом его структуры.

Основным показателем эффективности использования персонала как ресурса компании и оценки эффективности организации работы с ним является производительность труда.

Анализ производительности украинской металлургической отрасли и сравнение с западными и восточноевропейскими предприятиями показывает, насколько низка эффективность работы украинских заводов. Основной причиной низкой производительности труда является в первую очередь неэффективная кадровая работа предприятия (рис.3).

Влияние неэффективной работы с персоналом на украинских предприятиях на потерю конкурентоспособности украинской промышленности на мировом рынке очевидно. Именно в области управления персоналом и повышении производительности труда лежит наибольший потенциал украинских компаний в повышении эффективности и международной конкурентоспособности, который необходимо немедленно реализовать.[3]

Многие отрасли украинской экономики испытывают гораздо более жесткую конкуренцию со стороны иностранных производителей и прежде всего на своем внутреннем рынке. Этот отраслевой фактор необходимо принимать во внимание при

определении того, каким запасом времени обладает украинская компания для обеспечения конкурентного преимущества.

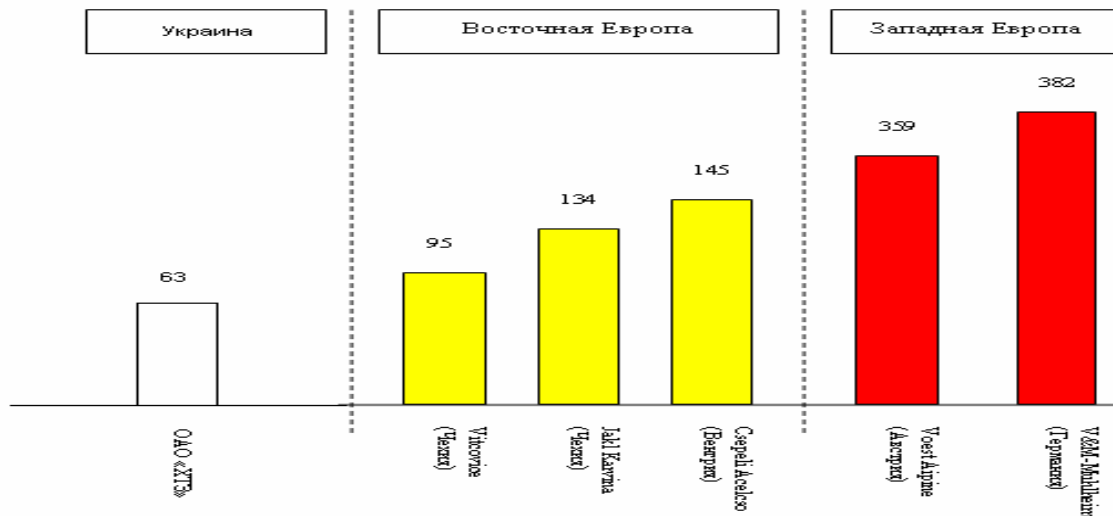


Рис. 3. Производительность труда трубных предприятий Украины, Западной и Восточной Европы, 2009 г., тонн/чел

Сегодняшние характеристики управления человеческими ресурсами более интенсивно отражают уровни национальной, региональной и глобальной конкуренции, предполагаемые демографические показатели и показатели рабочей силы, ожидаемые изменения законов и норм, а также важные технологические разработки. Приводя к крупным изменениям организационной стратегии, структуры, состояния фирмы и технологии, эти внешние силы требуют от компаний, которые хотят выжить в условиях международной конкуренции, повышения качества, инновации и выхода на мировой уровень. Эти внешние силы вызвали появление стратегического управления человеческими ресурсами (СУЧР) и стратегического управления международными человеческими ресурсами (СУМЧР).

Стратегическое управление человеческими ресурсами (СУЧР) относится главным образом к процессам интеграции и адаптации. В его задачи входит обеспечение того, чтобы: (1) управление человеческими ресурсами было полностью интегрировано со стратегией и стратегическими потребностями фирмы; (2) политика в отношении человеческих ресурсов была последовательной как во всей политической области, так и на всех иерархических уровнях; (3) практическая работа в области человеческих ресурсов была отрегулирована, принята и применялась линейными менеджерами и работниками.

Все это вместе предполагает, что в СУЧР входит много разных составляющих, включая философию, политику, программы, практическую деятельность и процедуры. Можно встретить различные утверждения на тему о том, чем занимается СУЧР: оно связывает, оно интегрирует и соединяет различные уровни в организации. Прямо или косвенно, его целью является эффективное использование человеческих ресурсов в соответствии со стратегическими потребностями организации. Ключевые составляющие СУЧР приведены на рис. 4.

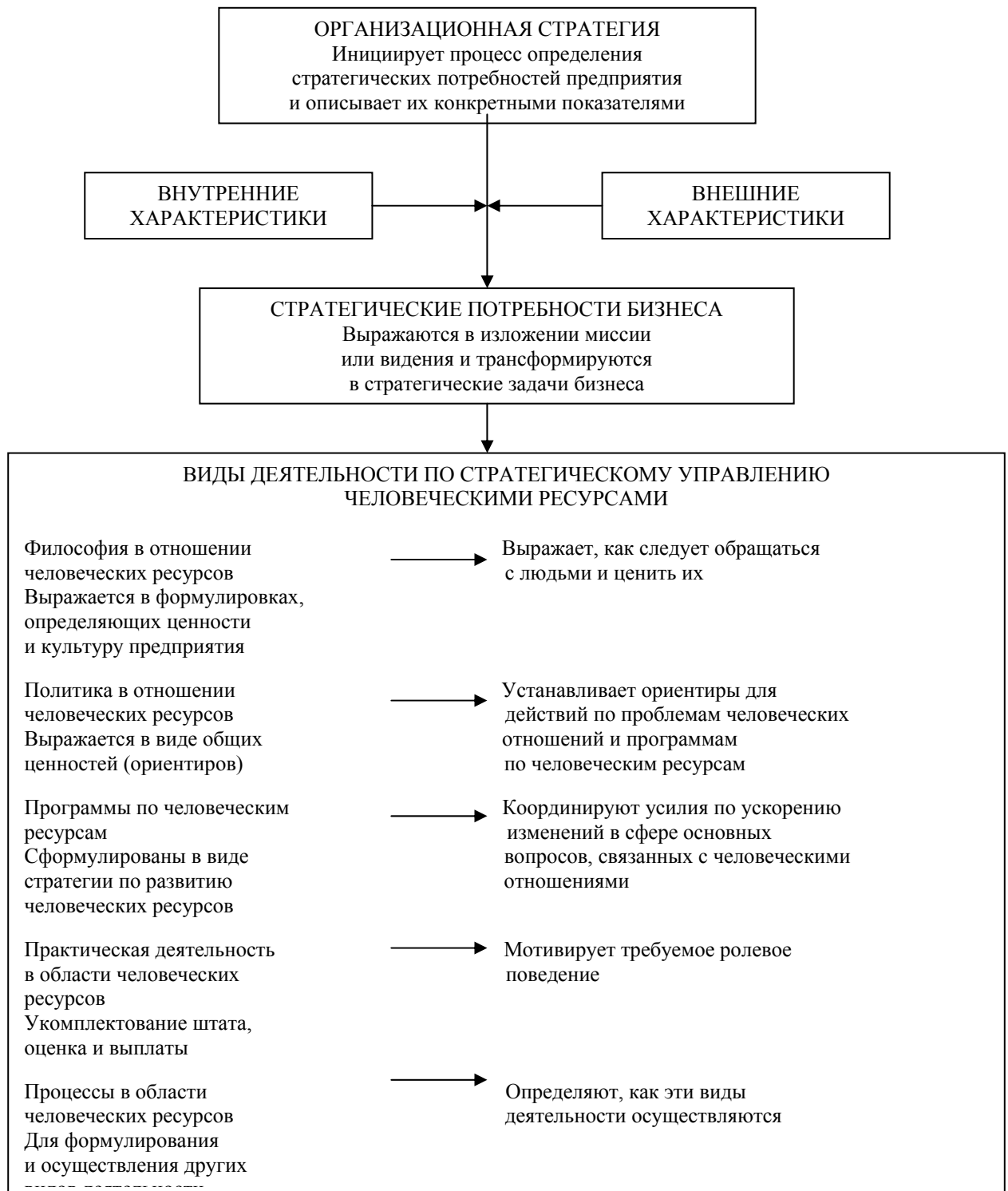


Рис. 4. Модель (пятипозиционная) – связь стратегических потребностей предприятия и виды деятельности по стратегическому управлению человеческими ресурсами

Обычно организации определяют (или перераспределяют) стратегические потребности своего бизнеса в кризисные времена. Поэтому эти потребности отражают общий план руководства, обеспечивающий выживание, рост, адаптивность и

рентабельность. Внутренние характеристики (такие как культура и вид бизнеса), а также внешние характеристики (такие как состояние экономики и факторы, имеющие решающее значение для достижения успеха в промышленности) могут достаточно сильно влиять на определение потребностей. Однако самым крупным фактором, влияющим на СУЧР, является не столько конкретная характеристика, сколько опыт такого вида планирования.

Выводы.

Отсутствием планирования численности, неэффективной структурой персонала, низкой производительностью труда далеко не исчерпываются проблемы украинских компаний в области управления человеческими ресурсами. Среди прочих следует также отметить высокую текучесть кадров, как рядового персонала, так и руководящих сотрудников, низкий уровень оплаты труда, отсутствие практики индексации заработной платы персонала в зависимости от изменения показателей макроэкономического развития страны, широко используемой западными компаниями, и т.д. Однако наиболее решающими для обеспечения долгосрочного успеха компании на рынке видами деятельности по работе с персоналом являются применяемые в компании системы оценки, оплаты и стимулирования руководящего персонала, ответственного за успешную разработку и реализацию стратегии компании.

В связи с этим необходимы дальнейшие исследования этих видов деятельности, являющихся областью управления человеческими ресурсами, осуществляющихся в украинских и западных компаниях.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрены новые технологии управления человеческими ресурсами как одно из направлений повышения их конкурентоспособности. Произведен сравнительный анализ методов управления персоналом в Украине и в зарубежных компаниях. Предложены мероприятия по использованию опыта западных компаний в области управления человеческими ресурсами на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, конкурентное преимущество, стоимость рабочей силы, эффективность использования персонала.

РЕЗЮМЕ

Розглядаються нові технології управління людськими ресурсами як один із напрямів підвищення їх конкурентоспроможності. Було виконано порівняльний аналіз методів управління персоналом в Україні та в закордонних компаніях. Запропоновані заходи з використання досвіду західних компаній в галузі управління людськими ресурсами на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: людські ресурси, конкурентна перевага, вартість, ефективність використання персоналу.

SUMMARY

New technologies of human resources management as one of directions of increase of their competitiveness are considered. The comparative analysis of management methods by the personnel in Ukraine and in the foreign companies is made. The introduced actions of western companies experience in the field of human resources management at the domestic enterprises are offered.

Keywords: the human resources, competitive advantage, labor cost, efficiency of use of the personnel.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Мамутов В.К. Экономико-правовые и организационные предпосылки обеспечения конкурентоспособности экономики: монография / В.К. Мамутов, Л.А. Савельев, Н.А. Орлов и др. – Донецк: ИЭПИ НАН Украины; Юго-Восток ЛТД, 2002. – 150 с.
2. Основні показники соціально-економічного розвитку Донецької області у 2007-2009 роках / Статистичний збірник. – Донецьк, 2010. – 130 с.
3. Двигун А.А. Конкурентоспособность промышленного производства: социально-экономический аспект: монография / А.А. Двигун. – НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2008. – 324 с.

УДК 336.741.242

СТРУКТУРИЗАЦІЯ КУРСОВИХ СПІВВІДНОСИН ВАЛЮТНОГО РИНКУ

Шира Н.О., асистент кафедри „Фінанси”, Донецького державного університету управління

Загальна постановка проблеми. В умовах глобалізації економічних і фінансових відносин для будь-якої країни підвищується роль і значущість у забезпеченні довгострокового економічного зростання ефективної валютно-курсової політики, вибір дієвого режиму курсоутворення, встановлення найбільш вигідного обмінного курсу національної валюти. В останні десятиліття спостерігається бурхливий розвиток глобального ринку капіталу та фінансових послуг. У цих умовах динаміка валютних курсів надає все більший вплив на загальну макроекономічну ситуацію в країнах світу. З огляду на це вибір режиму валютного курсу залишається одним з найбільш проблемних питань у сфері валютно-курсової політики.

Валютний курс є важливим елементом, який пов'язує національну економіку зі світовою, який опосередковує обмін товарами, послугами та рух капіталів за кордон. Аналізуючи ці проблеми стосовно української економіки, невідповідність між курсовим режимом і наявними інструментами регулювання обмінного курсу, центральний банк часто був змушений компенсувати проведення жорсткішої монетарної політики.

Таким чином, в умовах глобалізації, коли обмінні курси почали справляти багатосторонній вплив на стан економіки держав і світового господарства в цілому, проблеми курсоутворення набувають особливого значення.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Ступінь наукової розробленості теми дослідження визначається працями зарубіжних та українських авторів. Обґрунтуванням котирувань валютного курсу займалось багато вчених таких, як М. Касселя, М. Фридман, С. Едвардса, Р. Маккіннона, Р. Манделла, Ф. Мишкина, К. Рогоффа, Дж. Франкеля.

Серед вітчизняних економістів-вчених, які займалися розв'язанням цієї проблеми можна виділити таких, як О. Береславська, О. Бутук, В. Геєць, О. Дзюблик, І. Нідзельська, І. Крючкова, О. Петрик, Т. Унковська, С. Яременка та ін.

Метою статті є дослідження теоретичних передумов котирувань валютного курсу та розробка методу розрахунку балансової моделі „кошика” валют.

Виклад основного матеріалу. Поняття валютного курсу є найскладнішим у економічній теорії, оскільки є багатофакторним і багаторівневим одночасно, хоча у практичній площині воно реалізується завдяки обміну відомої суми (x) національної

валюти одної країни (D_A) на рівну їй за вартістю суму (y) національної валюти іншої країни (D_B), тобто

$$x D_A = y D_B \quad (1.1.)$$

З короткого огляду історії і теоретичного обґрунтування природи грошей, можна побачити, що у даний час співіснують самі різні точки зору із цього приводу. При цьому всі вони вписуються у формулу (3.1), яка за своєю суттю не виходить за рамки обміну знаків вартості, що мають різні джерела походження, що й зумовлює багатофакторність валютного обміну.

Статистика не враховує цієї обставини, вважаючи повністю достатнім загального визначення, згідно з яким "валютний курс – це відношення між різними валютами, ціна певної кількості одиниць іноземної валюти, яку виражено у одиницях валюти даної країни (при так званому прямому котируванні), або грошова одиниця даної країни, яку виражено у іноземних грошових одиницях (при так званому непрямому котируванні)" [9].

Якщо по черзі приймати $x=1$ або $y=1$, то із рівняння (1.1) отримаємо формули: прямого котирування

$$y = \frac{D_A}{D_B} \quad (1.2) \quad \text{непрямого котирування} \quad x = \frac{D_B}{D_A}.$$

(1.3)

У формулах (1.2) і (1.3) знаменники (D_B та D_A) є базовою валютою, на одиницю якої визначається котирування іншої валюти.

У зв'язку з відміною "золотого" стандарту, який встановлював ваговий еквівалент національної валюти до золота, статистика розширила наведене вище визначення, встановлюючи, що "валютний курс виражають співвідношення між грошовими одиницями різних країн, визначувані їх купівельною спроможністю і рядом інших чинників [7].

Проведений аналіз валютно-курсової політики НБУ показав, що котирування валют явище досить складне. З 1991 р. по теперішній час було здійснено чотири періоди валютно-курсової політики, кожен з яких мав свої власні особливості і відмітні ознаки, а також десять режимів (етапів) курсоутворення, які починаючи з 2008 р. трансформувалися зрештою в режим керованого плавання обмінного курсу. При цьому жоден з періодів валютно-курсової політики НБУ або режимів (етапів) курсоутворення не має аналітичного вираження, оскільки те й інше здійснювалося чисто практичними способами, які розробили і прийняли на озброєння центральні банки держав світу, включаючи Україну [8].

Особливим сегментом валютного ринку є готівковий обіг, який то звужується, то розширюється під впливом подій, що відбуваються на інших рівнях валютно-курсової політики. Відповідно до цього фінансова сфера постійно випробовує то нестачу, то надлишок валютних засобів в обігу.

У історичному аспекті не можна не відзначити, що першою спробою теоретичного обґрунтування котирувань валютного курсу є роботи шведського ученого М. Касселя, який в 20-х роках ХХ ст. сформулював основні положення теорії "паритету купівельної спроможності валют, який у свою чергу залежить від кількості грошей в обігу" [1]. Ця теорія з'явилася як наслідок краху "золотого" стандарту, завершальним актом якої стала поява в 1946 р. Бреттон-Вудської валютної системи, що передбачала "фіксовані паритети валют. Валюти зрівнювалися і обмінювалися в рамках МВФ в доларах США, а через долар США – в золоті. Ця система проіснувала до початку 70-х років ХХ ст., коли відповідно до Ямайської системи (1976) на зміну

"фіксованим" були введені "плаваючі" курси валют, які "встановлюються під впливом попиту і пропозиції і коректуються валютними органами" [3].

Невизначеність котирування валютних курсів надала цілий ряд переваг економіці США. По-перше, долар став світовою валютою, а Федеральна резервна система США перетворилася на емісійний центр світового масштабу [6]. По-друге, виявилася "тенденція до валютного поліцентризму, яка протистоїть прагненням до централізованого, універсального вирішення міжнародних фінансових проблем і зобов'язала МВФ реконструювати засновану на доларі міжнародну валютну систему" [5]. По-третє, монопольне положення долара в світовій економічній системі забезпечило США можливість підтримувати високий рівень негативного сальдо платіжного балансу.

Вищевикладене і цілий ряд інших обставин об'єктивно викликали потребу до пошуку і формування нової моделі, яка в даний час ще не визначена, у зв'язку з чим "головні держави Заходу фактично стали на дорогу "таргетування" взаємних ринкових курсів валют, тобто спільного встановлення тих або інших допустимих меж коливань цих курсів" [6]. Україна не приймає участі в цьому процесі і тому на міжнародному рівні котирування валют є екзогенним (зовнішнім) чинником по відношенню до національного господарства країни.

Усередині України по відношенню до суб'єктів господарювання таким чинником є валютно-курсова політика НБУ і режими валютного котирування, за допомогою яких НБУ пом'якшує і згладжує зовнішню дію іноземних валют на економічний простір країни. Звідси витікає, що основна роль суб'єктів господарювання у сфері валютно-кредитних стосунків зводиться до більш менш вдалого пристосування своїх підприємств до несприятливої (або сприятливої) дії цього зовнішнього чинника [7].

Останнє передбачає, що кожен суб'єкт підприємницької діяльності повинен виробляти і відпрацьовувати свою власну валютно-курсову політику, використовуючи як відомі, так і нові способи її здійснення. До їх числа відноситься методологія визначення курсових співвідношень валютного ринку, на основі якої були сформовані балансові моделі "корзини" валют.

Облік і реєстрація валютних коштів в банках та фінансовій сфері здійснюється завдяки обігово-сальдової відомості (табл. 1.1), у якій наведено кількісні показники руху кожної з валют: вхідне та вихідне сальдо, обороти по дебету та кредиту.

Таблиця 1.1.

Обігово-сальдова відомість руху валют з 01.01.09 до 31.01.09 р. (тис. од.)

№	Валюта	Актив на 01.01.09	Рух валют		Актив на 31.01.09
			дебет	кредит	
1	Грн.	10235,5	69446,6	67656,5	12025,6
2	EUR	58,6	1177,3	1103,7	132,2
3	RUB	279,1	1207,7	1265,7	221,1
4	USD	72,9	4594,9	4451,1	216,7
5	Екв.	1270,5	47760,0	45978,3	3052,2
	Баланс	11506,0	117206,6	113634,8	15077,8

Показники табл. 1.1 дають загальну уяву про кількісні зміни кожного з валютних потоків за розміром активу на початок і кінець звітного періоду. При цьому ніякі кількісні взаємозв'язки між ними не встановлюються. Тому рядок "Баланс" за своєю сутністю є підсумком двох рядків (1+5), а рядок 5 поєднує у гривневому еквіваленті суму трьох попередніх рядків (2+3+4) за курсом валют на 01.01.09 р. та 31.01.09 р. Наприклад, на 31.01.09 валютний курс НБУ складав: 1 EUR = 10,095 грн., 1 RUB =

0,222 грн., 1 USD = 7,7 грн. Таким чином у гривневому еквіваленті сума цих валют дорівнює

$$132,2 \times 10,095 + 221,1 \times 0,222 + 216,7 \times 7,7 = 3052,2 \text{ тис. грн.},$$

що і наведено у відповідному рядку "Екв.". І який-небудь інший кількісний або якісний аналіз сутності та змісту котирування валютних курсів і рух валютних потоків на базі обігово-сальдової відомості в принципі неможливий.

Виходячи з необхідності вирішення завдань теоретичного і прикладного змісту, балансова модель "кошику" валют було сформовано у секторний баланс валютного котирування. Цей баланс (табл. 1.2) встановлює кількісні взаємозв'язки між валютними котируваннями.

Таблиця 1.2.

Секторний баланс валютного котирування

Валюта	Грн.	EUR	RUB	USD	Разом
Базова валюта – 10 грн. (на 31.01.09 р.)					
Грн.	0,6	5,2	0,08	4,12	10,0
EUR	5,2	51,6	1,2	42,9	100,9
RUB	0,08	1,2	0,05	0,87	2,2
USD	4,12	42,9	0,87	29,11	77,0
Разом	10,0	100,9	2,2	77,0	
Базова валюта – 100 USD (на 28.02.09 р.)					
Грн.	0,8	6,7	0,15	5,35	13,0
EUR	6,7	64,1	1,5	55,5	127,8
RUB	0,15	1,5	0,08	1,07	2,8
USD	5,35	55,5	1,07	38,08	100,0
Разом	13,0	127,8	2,8	100,0	

У табл. 1.2 представлено два варіанти секторного балансу валютних котирувань для "корзини" валют, яка включає гривну, євро, російський рубель і американський долар. Перший варіант розрахований для базової валюти в 10 грн., об'єм якої одночасно є величиною грошового потоку. Для другого варіанту базовою валютою є 100 дол., які точно також позначають величину грошового потоку.

Величина грошових потоків суміжних валют розраховується пропорційно котируванням на 31.01.09 (для гривни) і на 28.02.09 (для долара). Таким чином всі грошові потоки кількісно пов'язані між собою масштабом валютних котирувань.

Характерною особливістю секторних балансів в гривневому і доларовому еквіваленті є те, що кожний валютний потік структурно підрозділяється на складові частини по числу валют в загальній "корзині". Кожен рядок є пропозицією валюти, а відповідний стовпець – попитом на валюту в чотирьох номінаціях (гривна, євро, рубель, долар). При цьому підсумкові значення відповідних рядків і стовпців однакові і показують, що по завершенню процесу обміну попит і пропозиція валют врівноважуються.

Така сама рівновага спостерігається і по відповідних елементах секторного балансу, які розташовані над головною діагоналлю і під нею. Звідси витікає, що секторний баланс валютних котирувань є балансом паритетного обміну, аналогічним за змістом внутрішньовиробничому балансу паритетного обміну продукції усередині підприємства або міжгалузевому балансу паритетного обміну суспільного продукту [4]. В той же час за змістом між цими балансами і секторним балансом паритетного обміну валют є істотна відмінність в методиці розрахунку, оскільки в першому випадку між внутрішньовиробничими і міжгалузевими показниками товарного обміну не існує

наперед заданих пропорцій, а в секторному балансі обміну валют вони задаються величиною валютних котирувань.

Друга особливість секторного балансу полягає в тому, що елементи балансу, розташовані на головній діагоналі, не беруть участі в процесі обміну валют. Вони є резервним запасом відповідної валюти, без наявності якого процес обміну валют був би неможливий.

Третя особливість секторного балансу зумовлюється сутністю міжсекторних зв'язків, завдяки наявності яких пропозиція валюти по будь-якому рядку представляється у відповідному стовпці як сума валют, що опосередковує попит власника валюти одного вигляду на валюти іншого вигляду. Так в першому варіанті секторного балансу (табл. 1.2) на 10 од. гривні пропозиції доводиться попит в гривневому еквіваленті, рівний 0,6 од. гривні (резервна частина гривневого потоку), 5,2 од. євро, 0,08 од. рубля і 4,12 од. долара.

І нарешті, найбільш важливими є ті кількісні пропорції, які властиві секторному балансу валютних котирувань. Основу цих пропорцій складає рівність стосунків квадрата курсових котирувань (K_i) до коефіцієнтів розподілу (a_i), тобто

$$\frac{K_1^2}{a_1} = \frac{K_2^2}{a_2} = \frac{K_3^2}{a_3} = \frac{K_4^2}{a_4} = \dots = \frac{K_i^2}{a_i}, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (1.4)$$

де i – номер валютного котирування; n – число валют, що враховуються в секторному балансі "корзини" валют.

Важливою властивістю цього показника є те, що при незмінній структурі секторного балансу величина коефіцієнта розподілу залишається постійною.

Наприклад, якщо курс базової валюти (K_1) збільшується, то при незмінній величині коефіцієнтів розподілу ($a_i = \text{const}$) в тій же самій пропорції повинні збільшитися і останні курси валют. В разі зміни структури секторного балансу величина коефіцієнтів розподілу не залишається постійною ($a_i \neq \text{const}$), приходиться до руху і викликає відповідну зміну всіх останніх курсів валют. В цьому випадку співвідношення (1.4) приймає іншу величину, що дає два різні співвідношення:

$$\begin{array}{l} \text{початкове} \\ \text{чергове} \end{array} \quad \frac{K_{01}^2}{a_{01}} = \frac{K_{02}^2}{a_{02}} = \frac{K_{03}^2}{a_{03}} = \frac{K_{04}^2}{a_{04}}, \quad (1.5)$$

$$\frac{K_1^2}{a_1} = \frac{K_2^2}{a_2} = \frac{K_3^2}{a_3} = \frac{K_4^2}{a_4}.$$

(1.6)

Між співвідношеннями (1.5) і (1.6) існує певний проміжок часу. Отже, співвідношення двох стосунків (1.6) до (1.5) дозволяє визначити темпи зростання курсів валют, тобто

$$I_1^2 \frac{a_{01}}{a_1} = I_2^2 \frac{a_{02}}{a_2} = I_3^2 \frac{a_{03}}{a_3} = I_4^2 \frac{a_{04}}{a_4}, \quad (1.7)$$

де $I_i = K_i^2 / K_{0i}^2$ – темп зростання курсу i -ої валюти.

Темп зростання курсу базової валюти за визначенням не змінюється, тобто $I_1 = 1$. Отже, відповідно до рівняння (1.7) для всіх останніх валют темп зростання котирувань буде визначатися наступними формулами:

$$I_2 = \sqrt{\frac{a_{02}}{a_2} \frac{a_1}{a_{01}}}, \quad I_3 = \sqrt{\frac{a_{03}}{a_3} \frac{a_1}{a_{01}}}, \quad I_4 = \sqrt{\frac{a_{04}}{a_4} \frac{a_1}{a_{01}}}. \quad (1.8)$$

Звідси витікає, що зміна темпів зростання котирувань валют є прямим слідством зміни коефіцієнтів розподілу усередині секторного балансу. Таким чином стає

очевидним, що у відсутності номінального темпу зростання базової валюти ($I_1=1$) її вартість знаходиться у постійному русі – збільшується або зменшується у пропорції зворотній тому темпу зростання, з яким змінюються курси суміжних валют. З цієї причини котирування валют, що встановлює НБУ, можуть тільки підсилити або згладити тенденції, що призводять до знецінення (інфляції) або дорожчання (дефляції) базової валюти, але не відмінити їх як такі.

Цей висновок зберігає свою силу і по відношенню до котирування купівлі і продажу валют. Достатньо зробити секторні баланси окремо по курсах купівлі і продажу, щоб побачити яким чином змінюються темпи зростання суміжних валют та виявити відповідно прибуток або збиток банку на цих валютних операціях, що істотно розширює сферу використання секторних балансів валютних котирувань. Таким чином, запропонований метод формування балансової моделі "кошика" валют забезпечує підвищення ефективності грошово-кредитних відносин у курсовій політиці завдяки визначенню взаємопов'язаних темпів зростання курсів валют для будь-якого проміжку часу та структурних взаємовідносин між ними.

Висновки. Статистика широко використовує міжгалузеві баланси для прогнозування економічного зростання. Таким чином, секторні баланси точно так же можуть служити інструментом прогнозування валютних курсів. Він забезпечує підвищення ефективності грошово-кредитних відносин у курсовій політиці завдяки визначенню взаємопов'язаних темпів зростання курсів валют для будь-якого проміжку часу та структурних взаємовідносин між ними.

Ця обставина має принципове значення для банків і фінансових установ, які не впливають на валютно-курсову політику, що виступає по відношенню до них у якості екзогенного (зовнішнього) фактору, и тим не менше здатні передбачити кінцеві результати цієї політики на основі практичного використання секторних балансів валютних котирувань.

РЕЗЮМЕ

У статті розкрито поняття валютного курсу, досліджено теоретичні передумови котирувань валютного курсу та розроблено метод розрахунку балансової моделі „кошика” валют, який був сформований у секторний баланс валютного котирування.

Ключові слова: валютний курс, валютно-курсова політика, котирування валют, валютний ринок, балансова модель „кошика” валют, секторний баланс валютного котирування

РЕЗЮМЕ

В статье раскрывается понятие валютного курса, исследованы теоретические предпосылки котируровок валютного курса и разработан метод расчета балансовой модели корзины валют, который был сформирован в секторный баланс валютной котирувки.

Ключевые слова: валютный курс, валютно-курсовая политика, котирувка валют, валютный рынок, балансовая модель «корзины» валют, секторный баланс валютной котирувки.

SUMMARY

The article reveals the concept of currency rate. Theoretical preconditions of exchange rate quotation are researched. Likewise in the given article the method of analysis for balance model of currency basket which was generated into rate sectoral balance is developed.

Key words: rate of exchange, monetary and exchange rate policy, rate, foreign exchange market, balance model of currency basket, rate sectoral balance

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Ачаркан В.В. Валютные курсы в экономике современного капитализма / Ачаркан В.В. – М. : Междунар. Отношения, 1986. – 176 с.
2. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / В. Геєць // Економіка України. – 2003. – №2. – С. 5-21.
3. Качалин Г. Валютная политика стран с трансформированной экономикой в условиях финансовой глобализации: учебное пособие / под ред. В. А. Слепова; Рос.экон.акад. им. Г.В. Плеханова – М. : Экономистъ. - 2006. – 169 с. – (Ното faber).
4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х т. / К.Р. макконнелл, С.Л. Брю : Пер. с англ. Т.1. 1993 – 399 с.
5. Смыслов Д.В. Куда идет мировая валютная система? / Д.В. Смыслов // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – №7. – С. 13-27.
6. Смыслов Д.В. Куда идет мировая валютная система? / Д.В. Смыслов // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – №8. – С. 65-83.
7. Фінансово-монетарні важелі регулювання економіки: Монографія / За ред. Д.е.н., проф.. А. Даниленка. – К.: Об'єднаний інститут економіки НАНУ, 2005. – 108 с.
8. Шира Н.О. Розвиток валютних режимів та їх вплив на економіку України / Н.О. Шира // Зовнішня торгівля. – 2009. - № 5-6. – С. 54-59.
9. Енциклопедія банківської справи України / [Редкол: В.С. Стельмах та ін.] – К. : Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.

УДК 331.584

КОНЦЕПЦИЯ СИСТЕМНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Шульга В.Г., к.э.н., доцент кафедры управления персоналом и экономики труда ДонНУ

Термин «антикризисное управление человеческим капиталом» возник сравнительно недавно. Считается, что причина его появления заключается в реформировании экономики и постепенном вхождении Украины в зону кризисного развития

Конечно, обострение кризиса в Украине вызвало потребность в эффективном антикризисном управлении. Это заказ практики. Но и тенденции развития науки управления ведут нас к необходимости разработки концепции антикризисного управления. Ее предпосылками являются понятия циклического развития, управляемости, ресурсосбережения, мотивации, экономии времени, социального партнерства и многие другие. Их совокупность свидетельствует о реальной опасности кризиса при любом, даже самом успешном управлении.

Объективно кризис характеризуется множеством взаимосвязанных ситуаций, повышающих сложность и риск управления. При этом возможно отдаление кризиса и его профилактика, стабилизация кризиса, перерастание одного в другой, выход из кризиса, который не исключает его как из настоящего, так и из будущего. Не только

экономика, но и природа функционирует циклично, и не только процесс развития экономики рождает кризисные ситуации.

На разных этапах развития общественного сознания отношение к кризисам было различным. Например, одна позиция заключалась в том, что кризис — всегда следствие природных явлений, а другая, — что кризис — порождение самого человека, его ошибок, предрассудков, незнания, неверия и неразумного использования финансовых, материальных и человеческих ресурсов

Однако наступление кризиса определяется не тем, какими понятиями мы оперируем, а реальными тенденциями развития производства и экономики в целом, потребностями их периодической реконструкции. А глубина и характер кризиса зависят от управления, т. е. возможностей при решении проблем предвидеть и смягчать кризисы, использовать их во благо развития.

В последнее время появились публикации, в которых указывается на необходимость исследования концепции системного управления человеческим капиталом на промышленных предприятиях Украины в условиях кризиса.

Зарубежный, да и отечественный опыт управления персоналом показывает, что реализация концепции механизма антикризисного управления предполагает решение проблемы качества человеческого капитала сконцентрированного в персонале промышленных предприятий. На данном этапе реформирования экономической системы в Украины предприятиям, фирмам, корпорациям, различным организациям приходится осваивать современные методы управления и уметь управлять в этих сложных условиях, используя технологии антикризисного управления. Субъекты экономических отношений должны располагать высококвалифицированным персоналом, способным быстрее и эффективнее реагировать на изменения во внешней среде, принимать необходимые решения в сложных, кризисных ситуациях, в условиях дефицита времени. Поэтому одной из актуальных задач для украинских предприятий является создание эффективной системы обучения кадров, переподготовки специалистов, повышения их квалификации, в том числе и осуществление мер по обучению и повышению квалификации руководящих кадров предприятий и организации регионального народно-хозяйственного комплекса, региональных и местных органов власти и управления.

Наряду со стимулированием производственной деятельности персонала и привлечением его к управлению необходимо принятие самых жестких мер к той части трудового коллектива, интересы которой расходятся с целями антикризисного управления.

Целью статьи является исследование концепции системного управления человеческим капиталом на промышленных предприятиях Украины в условиях кризиса.

Задачи, поставленные и реализованные автором статьи:

1. Рассмотреть и систематизировать теоретические подходы ученых-экономистов к проблеме управления человеческим капиталом в условиях кризиса;
2. Раскрыть современные формы, методы и принципы управления человеческим капиталом в условиях кризиса;
3. Предложить способы реализации концепции системного управления человеческим капиталом на промышленных предприятиях в условиях кризиса.

Изложение материала исследования. С точки зрения человеческого фактора для ситуации кризиса характерно возникновение, как минимум, двух проблем: рассогласование между профессиональным инструментарием, которым владеет персонал организации, и требуемым для новой ситуации, неадекватность норм и

правил внутріорганізаційної життя (собственно корпоративної іли організаційної культури) новим умовам.

Таким образом, можно предположить, что с точки зрения ситуация кризиса человеческой составляющей детерминирована извне необходимостью сменой типа профессиональной деятельности, а изнутри — организационной культуры.

Так, переход от стадии формирования организации к ее интенсивному росту, как правило, сопровождается первой кризисной ситуацией. Назовем ее кризисом роста. Стадия формирования, как правило, характеризуется, с одной стороны, наличием в организации специалистов-разработчиков (“новаторов”, “творцов”), готовых, основываясь на потребностях рынка, создавать и предлагать новый (или нужный) товар, а, с другой, — превалированием внутри организации тесных, доверительных, почти “семейных” отношений, свойственных органической организационной культуре. Однако для эффективного функционирования организации на стадии интенсивного роста на смену “творцам” (или в дополнение к ним) должны прийти “продавцы”, коммерсанты, т. е. специалисты, способные обеспечить продвижение товара на рынке. Причем изменение профессионально-ролевого состава организации ведет к появлению новых организационно-культурных норм. Нормальные условия существования и профессионального развития “продавцов” — это постоянная конкуренция друг с другом, характерная для предпринимательской организационной культуры.

Следующая кризисная ситуация ожидает организацию, переходящую от стадии интенсивного роста к стадии стабилизации. Назовем ее кризисом зрелости. Для стадии стабилизации необходимы специалисты, способные создавать эффективные технологии, фиксировать (опять же в технологических схемах) наиболее удачные подходы, обнаруженные в ходе интенсивного роста организации. А это означает, что “продавцов” — фаворитов стадии интенсивного роста — должны сменить (или дополнить) “технологи”. А средой их функционирования должны стать правила строгой иерархии, подчиненности, определенности, детерминированные профессиональной деятельностью. Такой тип отношений характерен для бюрократической организационной культуры, вступающей в противоречие с предпринимательской, эффективной для предыдущей стадии.[1]

Следующий кризис ожидает организацию при переходе со стадии стабилизации на стадию спада. Именно этот кризис можно считать собственно кризисом. Для выживания организации, оказавшейся на стадии спада, необходимы совершенно особые специалисты, способные объединить в себе навыки разработчиков, продавцов и технологов. С точки зрения изменения норм и правил можно предположить, что персонал организации будет нуждаться в совершенно особом стиле отношений — ориентированном на лидера. Для преодоления собственно кризиса, по-видимому, особое значение будет иметь то, что принято называть харизмой лидера. При этом в зависимости от специфики организации это может быть харизма вождя, суперпрофессионала или коммуникатора.[2,3]

Еще одной важной особенностью ситуации собственно кризиса, детерминирующей способность или неспособность организации выжить, является желание и ориентированность работников на изменения (табл. 1).

Ситуация 1. Работники предприятия не хотят работать в новых условиях, но оснащены инструментально. Ситуация характерна для многих достаточно наукоемких производств и осложняется тем, что именно в узко специализированных, но выполняющих очень сложную деятельность организациях, обычно складываются высоко сплоченные коллективы, не ориентированные на изменения.

Таблица 1.

Типология концепции системного управления человеческим капиталом на промышленном предприятии

Эмоциональная	Инструментальная оснащенность	
Составляющая	Кадровый состав организации	
Кадровый состав	обладает необходимыми профессиональными навыками	не обладает необходимыми профессиональными навыками
не ориентирован на изменения	Ситуация 1	Ситуация 2
ориентирован на изменения	Ситуация 4	Ситуация 3

Понимая свою высокую подготовленность, сотрудники организации, как правило, закрывают глаза на изменения внешней ситуации, при которой их продукция оказывается ненужной. Задача управляющего, оказавшегося в подобной ситуации, состоит в том, чтобы повысить уровень мотивации работников на изменения, поиск новых сфер деятельности. Для этого он может прибегать к провоцированию смены ценностных ориентаций с помощью конфликтов. Стратегия работы с человеческим капиталом в этих условиях лежит в плоскости “принуждение — конфликт — подкрепление”. Либо управляющему удастся убедить работников в правильности предлагаемой им стратегической ориентации предприятия и наладить нормальный рабочий контакт с подчиненными, либо не удастся и тогда остается лишь избавляться от “идейно противостоящих” работников.

Ситуация 2. Работники предприятия не хотят работать в новых условиях и недостаточно оснащены инструментально. Нередко эта ситуация совершенно справедливо рассматривается как кризисная в узком смысле. Персонал предприятия уверен, что все причины их сложного положения связаны с внешними факторами, на которые практически (по крайней мере у них) нет возможности влиять. Оценка собственных ресурсов (кроме финансовых и материально-технических) чаще всего неадекватно завышена. Как правило, в такой организации преобладает “технократическая ориентация”, отношение к ситуации как неблагоприятной, требующей борьбы с агрессивной средой за оставшиеся ресурсы. Такая организация внутренне отторгает любую ориентированность “на клиента”, любое изменение собственного поведения воспринимается как отступничество. По отношению к руководителю сотрудники такого предприятия (организации) пытаются осуществить манипуляцию, т. е. включить его в собственную игру, заручиться его поддержкой в борьбе с “агрессивным” окружением (сначала внешним, а потом и внутренним). Самый простой выход из кризиса для такого предприятия состоял бы в полном обеспечении ее ресурсами для реализации привычной деятельности. Понятно, что в условиях рынка такое невозможно или трудно выполнимо. Задача руководителя в данной ситуации — противостояние манипуляциям со стороны персонала и постепенное введение конкурентных отношений между исполнителями в качестве организационной нормы. Это позволит “перехватить” инициативу в управлении и сформировать новую управленческую команду.

Ситуация 3. Работники предприятия желают работать в новых условиях, но недостаточно оснащены инструментально. Такая ситуация может возникнуть на

предприятия, на котором либо работают высокорефлексивные люди, либо есть сильный лидер, словам которого сотрудники верят и готовы пойти за ним. Часто такие предприятия сами выступают инициаторами процесса о банкротстве. Для сотрудников подобного предприятия, как правило, наиболее существен вопрос уровня профессиональной (специальной) компетентности руководителя — ему будут готовы подчиняться только в том случае, если он сам будет способен работать по-новому. Для руководителя подобная ситуация может стать очень благоприятной, если он сумеет организовать процесс профессионального обучения непосредственно на рабочем месте. Для этого необходимо, чтобы и он сам, и сформированная им управленческая команда смогли работать в режиме “инструктирования” и постоянного (непрерывного) обучения.

Ситуация 4. Работники предприятия желают работать в новых условиях и оснащены соответствующим инструментарием.

Может возникнуть вопрос, почему предприятие оказалась в кризисной ситуации? Только потому, что кризис может быть вызван не только внутренними, но и внешними (как макро-, так и микроэкономическими) причинами. Предприятие, имеющую такую кадровую ситуацию, отличают высокая степень готовности к изменениям, самоорганизованность. Для такого предприятия характерны внимание к ценностям и обостренное отношение к профессионализму руководителя. Причем, не столько к наличию у него специальных узких знаний, сколько к его умению сформулировать образ будущего и приемлемые для персонала цели и ценности. Работники хотят видеть своего руководителя транспрофессионалом, к тому же наделенным и лидерскими качествами.

Для сохранения конкурентоспособности предприятия в условиях кризисной экономики необходимо, наряду с управлением технологией производства, эффективно управлять имеющимися кадрами, а также в случае необходимости получать соответствующее число работников с надлежащим уровнем квалификации. Одной из основных предпосылок к конкурентоспособности предприятия в условиях кризисной экономики являются прогрессивные методы управления человеческим капиталом. Исходя из этого следует пересмотреть существующие и разработать новые модели развития и использования человеческих ресурсов, которые были бы адекватны состоянию регрессивного развития современной экономики и гармонично вписывались в систему моделей механизма стратегического управления. Под кризисным предприятием понимается производственная система, находящаяся в предбанкротном состоянии и требующая внедрения комплекса мер и инструментов, направленных на решение совокупности проблем по выводу данной производственной системы из кризиса. В процессе управления персоналом предприятия решаются задачи анализа, диагностики, прогноза, выработки управляющих воздействий, которые по ряду характеристик следует отнести к классу слабоформализованных задач. Это и обуславливает применение методов экономико-математического моделирования в процессе управления персоналом предприятия.

Менеджер высшего звена, работающий с производственными подразделениями над установлением целей и ожидаемых результатов, должен предоставлять исходную информацию и поддерживать обратную связь, осуществлять инструктирование и обучение, анализировать результаты и производить стимулирование. Процесс управления трудовой деятельностью является элементом общей стратегии предприятия и необходим для того, чтобы упорядочить процедуру выполнения производственных функций каждым работником, объединить в единое целое вопросы стратегического управления и оперативной работы на уровне конкретного исполнителя. Эти цели вытекают из стратегического плана предприятия.

Иными словами система управления человеческим капиталом направлена на установление связи между стратегиями, индивидуальными целями и критериями эффективности труда на всех уровнях иерархии производства.[5]

Соответствие стратегии управления человеческим капиталом глобальной стратегии развития предприятия — важнейший аспект менеджмента человеческого капитала в рамках антикризисного управления предприятием.[6-8] Наступательная или же оборонительная тактика управления предприятием в рамках антикризисной программы выдвигает определенные требования к характеристикам персонала структурирующегося в человеческий капитал, и предполагает выделение особенностей следующих управленческих воздействий: отбор и расстановка кадров, вознаграждения и поощрения, оценка, развитие и обучение, перемещения и продвижения. Стратегию управления производством и место в ней человеческого капитала можно представить следующим образом:

$$S = \langle T_m, R_n, P_k \rangle, \quad (1)$$

где T_m - стратегия управления технологией производства;

R_n - стратегия использования ресурсов;

P_k - стратегия управления человеческим капиталом (квалифицированным трудом персонала).

Принципы управления человеческим капиталом в рамках антикризисного менеджмента отражаются в следующих положениях:

1. Приведение в соответствие профессионально-качественного уровня персонала

инновационным процессам предприятия.

2. Управление производительностью труда персонала.

3. Инновационная деятельность, подразумевающая интенсивную реализацию

качественно новых подходов к технологиям, производству, продукции является одним из эффективных путей выхода из кризиса. Совершенствование управления человеческим капиталом также следует отнести к инновационным процессам. В свою очередь персонал, в частности управленческое звено, является одним из источников новшеств. Каждое инновационное мероприятие следует рассматривать в аспекте его соответствия качественному уровню подготовленности персонала. Поэтому управляющее воздействие на развитие предприятия можно представить в виде инновационных компонент [1-3]:

$$R_{иннов} = \langle R_m, R_n \rangle, \quad (2)$$

где R_m - содержательный продуктово-технологический аспект инновации;

R_n - управленческое решение, направленное на согласование характеристик персонала с требованиями производственно-технологического развития R_m .

При невозможности приведения в соответствие характеристик персонала p_j предъявляемым требованиям q_i целесообразно обновление состава человеческого капитала. Реализация функции по отбору и найму персонала должна исходить из требований мероприятий стратегического плана предприятия. Процесс набора нового персонала на предприятие влечет за собой решение комплекса следующих задач:

Z_{1n} — задачи анализа потребности в кадрах;
 Z_{2m} — задачи определение требований к персоналу;
 Z_{3k} — задачи определение основных источников поступления кандидатов;
 Z_{4h} — задачи разработки и выбора методик набора кадров;
 Z_{5g} — задачи введения в должность (вработываемости).

На рис. 1 представлена схема взаємодія задач по оновленню складу професійно-кваліфікаційних груп (ПКГ) персоналу в відповідності з вимогами внутрішнього ринку праці підприємства.

В процесі функціонування задачі породжують інформаційні об'єкти U_j , які безпосередньо беруть участь у взаємодії задач. Розглянемо склад і зміст основних внутрішньоринкових потоків U_j моделі зміни складу і якості ПКГ (рис. 1):

- U_1 - потреби внутрішнього ринку праці підприємства;
- U_2 - результати аналізу і узгодження потреб внутрішнього ринку праці;
- U_3 - потреби в персоналі;
- U_4 - вимоги внутрішнього ринку праці;
- U_5 - інформація про узгодженні характеристик потрібного персоналу і джерел його надходження;
- U_6 - характеристики джерел надходження персоналу;
- U_7 - характеристики потрібних кадрів;
- U_8 - інформація про персонал, приймає на відповідні вакансії;
- U_9 - результати впровадження кадрів;
- U_{10} - ступінь відповідності персоналу вимогам внутрішнього ринку праці.

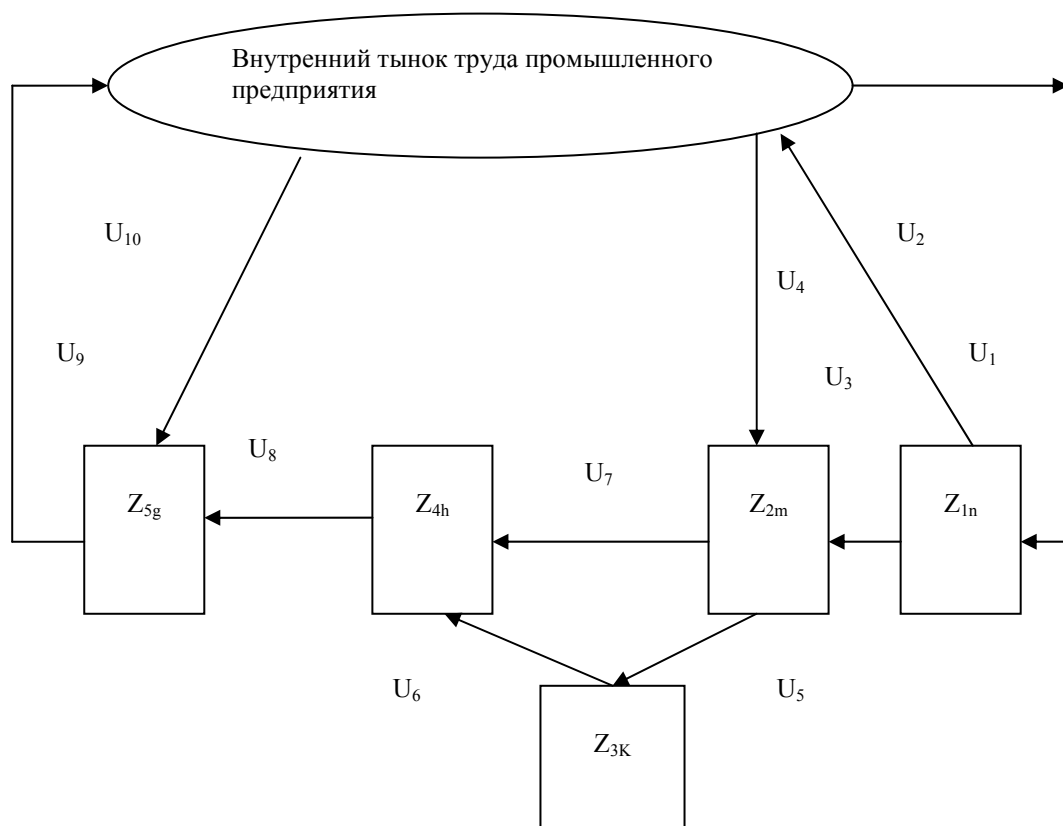


Рис.1. Модель зміни складу і якості людського капіталу

В відповідності з пропонованою концепцією системного управління людським капіталом на промислових підприємствах в кризовій економіці необхідно здійснювати:

- аналіз потреби в кадрах, який включає загальний аналіз і узгодження поточних і майбутніх вимог внутрішнього ринку праці підприємства, визначення

проблем найма и отбора кадров. Их решение заключается в: выявлении областей нехватки персонала, создании базы для планирования набора кадров; разработке штатных расписаний, трудовых планов; анализе запросов о замещении или дополнительном наборе кадров; анализе внутреннего кадрового потенциала; анализе причин текучести кадров.

- определение требований к персоналу необходимых для выявления соответствия профессионально-квалификационных характеристик работников требованиям вакансий, путем анализа фронта работы и подготовки описания этой работы.

- определение основных источников поступления кандидатов - включают детальный анализ методов проведения рекламной кампании вакантных мест, способов использования консультантов по найму и отбору кадров, методов набора кадров из учебных заведений.

- разработку и выбор методик набора кадров - предполагают формирование процедур оценки кандидатов, их тестирования, выявления профессионально-квалификационных характеристик. Целью данного комплекса задач является повышение эффективности и ужесточение избирательности процесса найма новых работников, определение их личностных спецификаций и компетентности.

- введение в должность работника(вработываемости) окончательный этап обеспечения того, чтобы новые работники органично вписались в конкретный трудовой коллектив и организацию в целом.

Выводы Реализация предложенной концепции системного управления человеческим капиталом на промышленных предприятиях Украины в кризисной экономике позволит эффективно управлять предприятиями различных форм собственности в рамках стратегического антикризисного менеджмента.

РЕЗЮМЕ

Рассматривается концепция системного управления человеческим капиталом промышленных предприятий Украины в условиях кризиса, её основные положения и составляющие, цели и задачи, принципы, методология, система и технология управления интеллектуальным потенциалом.

Ключевые слова: человеческий капитал, системное управление, промышленное предприятие, кризис.

РЕЗЮМЕ

Розглядається концепція системного управління людським капіталом промислових підприємств України в умовах кризи, її основні положення й складові, цілі й завдання, принципи, методологія, система й технологія управління інтелектуальним потенціалом.

Ключові слова: людський капітал, системне управління, промислове підприємство, криза.

SUMMARY

The concept of system management by the human capital of the industrial enterprises of Ukraine in the conditions of crisis, its substantive provisions and components, the purposes and problems, principles, methodology, system and technology of management of a mental potential is considered.

Keywords: human capital, system management, industrial enterprise, crisis.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Лукьянченко Н.Д., Шульга В.Г. О проблемах сохранения интеллектуального потенциала на промышленных предприятиях в кризисной экономике. // Вестник Донбасской государственной машиностроительной академии. Сборник научных трудов № 2(16), 2009 – С. 190-196.
2. Семенов Б.Д. Антикризисный менеджмент – Минск, ФУ Аинформ, 2007г. – С.32-34.
3. Шульга В.Г. Методы оценки риск-менеджмента персонала для экстремальных производств с использованием теории нечетких множеств с учетом зарубежного опыта. // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Сборник научных трудов в 3 частях. Ч. III. Донецк: ДонНУ, 2010. – С. 1407-1415.
4. Александров Г.А. "Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура", - М.: "Бек", 2006г., 544 с.
5. Дмитренко Г.А. Стратегический менеджмент. К.: МАУП, 2008.
6. Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоровлению. / Под ред. Г.П. Иванова. — М.: Закон и право, 2005. – С. 13.
7. Модели управления персоналом корпораций // В.С.Пономаренко, А.И.Пушкаръ, Ле Ван Шон. — Харьков: ХГЭУ, 2007. - 232с.
8. Моделирование процессов управления персоналом кризисного предприятия // Пушкаръ А.И., Колос А.Л. — В кн.: Экономика труда, сборник научных трудов, выпуск 3. — Хмельницкий, Технологический университет Подолья; НПП "Эврика" ООО, 2007, - С. 137—140.

УДК: 331.109.3

ЄДИНА ІНФОРМАЦІЙНА ПЛАТФОРМА З ПИТАНЬ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

Яковенко О.О., аспірантка кафедри „УП і ЕП” ДонНУ

Стрельченко Д.І., начальник відділення НСПП у Донецькій області

Як відомо, інформація є найважливішою передумовою ефективного управління соціальними процесами та основою для прийняття адекватних рішень. Так було завжди, але в еру постіндустріального, а тим більше, інформаційного суспільства роль знань і важливість наявності доступу до повної та достовірної інформації багатократно зростає. Інформація починає розумітися вже як соціальний та економічний ресурс.

В спеціальній літературі наголошується, що на сьогоднішній день в Україні відсутній системний підхід до проблеми регулювання СТВ. Системний підхід до будь-якої проблеми засновується на розгляді об'єкту як цілісної безлічі елементів в сукупності стосунків і зв'язків між ними, тобто розгляд об'єкту як системи. Його може і має бути застосовано в будь-якій діяльності для виявлення закономірностей та взаємозв'язків з метою їх ефективнішого використання. При цьому системний підхід є не стільки методом вирішення завдань, скільки методом постановки задач. Як кажуть, «правильно поставлене питання — половина відповіді».

Основними принципами системного підходу є такі:

цілісність, що дозволяє розглядати одночасно систему як єдине ціле і в той же час як підсистему для вищестоящих рівнів;

ієрархічність будови, тобто наявність безлічі елементів, розташованих на основі підпорядкування елементів нижчого рівня елементам вищого рівня;

структуризація, що дозволяє аналізувати елементи системи і їх взаємозв'язки;

множинність, що означає можливість використання безлічі кібернетичних, економічних і математичних моделей для опису окремих елементів і системи в цілому.

СТВ представляє собою систему, що поєднує в собі багато елементів, у тому числі і взаємовідносини щодо вирішення розбіжностей між сторонами СТВ. В напрямку побудови системи вирішення колективних трудових спорів в Україні зроблено вже багато: створено нормативно-правову базу розв'язання КТК, засновано спеціалізований орган з питань вирішення КТК – Національну службу посередництва і примирення, яка допомагає сторонам соціально-трудова відносин вирішувати наявні протиріччя відповідно до законодавства, а також попереджувати виникнення майбутніх конфліктів. Тобто, ніби створено систему управління колективними трудовими конфліктами, але, як відомо, будь яка система потребує належного інформаційного забезпечення, без якого вона не може ефективно функціонувати та виконувати покладені на неї завдання. Використовуючи термінологію кібернетики - науки про загальні закономірності процесів управління та передачі інформації в машинах, живих організмах та суспільстві - „кількість інформації в системі є міра організованості системи” [1].

На даний момент не можна говорити про те, що система вирішення колективних трудових конфліктів, як і система СТВ взагалі, забезпечена повною, достовірною та своєчасною інформацією. Такий висновок можна зробити виходячи з низки фактів. Зокрема, з факту наявності значних розбіжностей в статистичній інформації, що наводиться різними суб'єктами (наприклад, розбіжності між офіційною інформацією НСПП та Держкомстату України), що може свідчити як про факти приховування випадків КТС (К), так і про відсутність єдиної методики визначення кількості КТС (К). Те ж стосується інформації щодо акцій соціального протесту, страйків, причин виникнення колективних трудових конфліктів, їх економічних та соціальних наслідків тощо.

Загалом, органами державної статистики України не збираються та не аналізуються дані відносно колективних трудових спорів. До 2004 року ще публікувалася інформація стосовно страйків та їх наслідків для господарства України, але після 2004 року статистичний аналіз страйкового руху майже припинився. Форма статистичної звітності 1-КТС не внесена до Плану державних статистичних спостережень та до Загального таблицю державних статистичних спостережень, хоча у минулі роки така практика існувала. Наприклад, Наказом НСПП № 95 від 09.11.2000р. було затверджено форму 1-КТС, яку було погоджено з органами державної статистики відповідно до листа Держкомстату № 7-2-7/173 від 27.09.2000р. Скасовано й форму державної статистичної звітності № 1-ПВ (страйк), яку було затверджено Наказом Держкомстату України від 07.02.2001 р. № 88. На сьогоднішній день є інформація лише щодо кількості підприємств, на яких відбувалися страйки, кількості працівників, що брали участь у страйках та втрат робочого часу через страйки. Але достовірність такої інформації викликає сумніви (див. таблицю 1).

Починаючи з 1998 року, коли була створена Національна служба посередництва і примирення, нею збирається та певним чином узагальнюється інформація щодо зареєстрованих колективних трудових конфліктів. З липня 2001 року офіційна інформація НСПП публікується в Бюлетені Національної служби посередництва і примирення. Необхідно констатувати, що і ця інформація не є повною, оскільки вона охоплює лише випадки, офіційно зареєстровані НСПП, але цілком очевидно, що дані

НСПШ точніше відображають ситуацію в сфері КТС, ніж дані Держкомстату. Порівняймо дані хоча б щодо кількості страйків, зареєстровані НСПШ та Держкомстатом.

Таблиця 1.

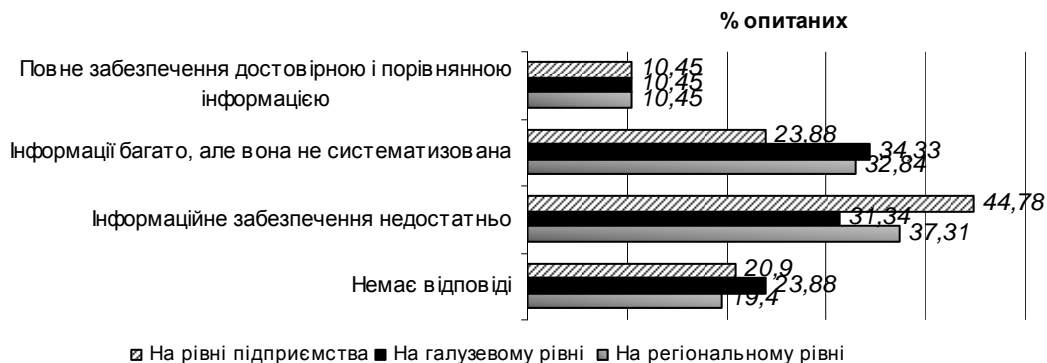
Кількість страйків в Україні протягом 2005 – 2009 рр.

Рік	Кількість підприємств та організацій, на яких відбувалися страйки (дані Держкомстат)	Проведено страйків та колективних припинень роботи (дані НСПШ)
2005	4	57
2006	9	32
2007	5	24
2008	1	13
2009	4	12

Окрім того, що наявна інформація з усіх вказаних питань не відповідає критерію достовірності, має ще одну істотну ваду. Значна частина інформації з питань КТС (К) та соціально-економічних відносин, пов'язаних із трудовими конфліктами, наводиться у вигляді періодичних або разових звітів різноманітних наглядових та контролюючих органів (Прокуратура, Держнаглядпраці), уряду, інформаційних повідомлень місцевих органів влади, профспілкових та громадських організацій, повідомлень про окремі випадки КТС на певних підприємствах в засобах масової інформації. Така інформація, зрозуміло, є безсистемною та розрізною, оскільки кожне відомство, організація висвітлює якийсь один бік проблеми, безпосередньо пов'язаний із його діяльністю, без зв'язку з іншими.

Негативним моментом також є те, що інформація, яка надається різними відомствами, охоплює різні проміжки часу, що в багатьох випадках унеможлиблює її системний аналіз та співставлення.

Все вищезазначене утруднює наукове теоретичне дослідження проблем соціально-трудових відносин та практичне вирішення колективних трудових конфліктів. Адже, саме міцне наукове підґрунтя життєво необхідне для побудови ефективної системи їх врегулювання.



Ри

с.1. Оцінка забезпечення загальнодоступною інформацією з питань колективних трудових спорів

Багатьма спеціалістами з питань колективних трудових спорів підкреслюється необхідність проведення роботи із вдосконалення інформаційного забезпечення системи вирішення КТС (К). Причому, потреба в такому вдосконаленні відчувається на всіх рівнях соціально-трудових відносин – на рівні підприємств, регіональному,

національному. Так, начальник відділення НСПП у Рівненській області М.Колос серед труднощів, з якими стикається відділення у своїй роботі зі сторонами соціально-трудових відносин, зазначає неможливість отримання інформації, необхідної для проведення моніторингу соціально-трудових відносин [2].

Недостатність інформації відчувається не тільки в сфері регулювання КТК, але й в усіх інших сферах соціально-трудових відносин. Так, наприклад, у Проекті стратегії державної кадрової політики України серед основних проблем, які потребують невідкладного вирішення, називаються невідповідність державної кадрової політики вимогам трансформаційних процесів у державі; недосконалість законодавчої бази, яка не надає процесам управління персоналом правової обґрунтованості, врегульованості та захищеності, не враховує європейські стандарти в кадровій сфері; відсутність стратегічного спрямування щодо підготовки персоналу відповідно до потреб суспільства [3]. Першопричиною такого стану, на наш погляд, є недостатність інформації. Оскільки не можна привести державну кадрову політику у відповідність із реаліями суспільства, не вивчивши останні. Аналогічно, неможливо без відповідної інформаційної підтримки вдосконалити нормативно-правову базу, систему підготовки персоналу тощо. Окремі „вдосконалення”, які впроваджуються у тих чи інших сферах СТВ більшістю своєю є безсистемними. Вирішуючи одну проблему, вони породжують низку інших.

Реальне існування проблеми недостатності інформаційного забезпечення системи регулювання СТВ підтверджується результатами експертного опитування, проведеного серед спеціалістів НСПП. Ці результати приведено на рисунку. Більшість спеціалістів підкреслюють недостатність інформаційного забезпечення даної сфери на всіх рівнях – на рівні підприємства, галузевому та регіональному урівнях. Значна частина експертів вказують на наявність значного обсягу несистематизованих даних з питань СТВ.

На питання про те, чи існує необхідність в створенні єдиної інформаційної платформи з питань СТВ, 87% респондентів відповіли „так”.

Вивчаючи питання регулювання соціально-трудових відносин та вирішення колективних трудових конфліктів, вітчизняні спеціалісти нерідко звертаються до міжнародного досвіду. Такий підхід обумовлюється значно довшим періодом функціонування розвинених, зокрема, європейських, економік в ринкових умовах та їх значно більшим досвідом у зазначених питаннях. Тому вважаємо за необхідне розглянути рішення проблем інформаційного забезпечення системи соціально-трудових відносин у європейських країнах.

На сьогоднішній день існує низка міжнародних організацій, які займаються питаннями соціально-трудових відносин. До функцій більшості таких органів входить також збір, систематизація, аналіз даних щодо різних аспектів соціально-трудових відносин та забезпечення повною та достовірною інформацією суб'єктів управління різного рівня (Європейську комісію, місцеві та регіональні органи влади, тощо).

До органів, які займаються питаннями соціально-трудових відносин, можна віднести “The Committee of the Regions (CoR) – політичне об'єднання, яке є виразником інтересів місцевих та регіональних властей; Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, завданням якої є „сприяння розвитку сучасної, інноваційної та життєздатної соціальної моделі”; European Employment Observatory (ЕЕО), що проводить збір інформації, порівняльні дослідження та оцінку тенденцій ринку праці; The Mutual Learning Programme (MLP), метою якої є посилення взаємного навчання на всіх рівнях та розповсюдження найбільш ефективних стратегій в межах Європейської стратегії зайнятості та її впровадження. Означеними питаннями також займається European Economic and Social Committee (ЕЕСС), який виступає як консультативний орган та забезпечує представників європейських професійних груп

офіційною платформою для висловлювання та відстоювання своїх точок зору перед більшими інституціями – Радою Європи, Єврокомісією, Європарламентом. В інституційній системі Союзу Європейський EESC впроваджує особливу форму діалогу, узгодження позицій та консультування. Він робить внесок у те, що законодавчі та виконавчі органи Європейського Союзу беруть до уваги досвід, очікування та пропозиції організацій, що представляють громадянське суспільство [4].

Найбільш цікавим видається досвід European Employment Observatory (EEO) – Європейської служби моніторингу трудових відносин. Ця структура займається збиранням інформації, проведенням порівнювальних досліджень та оцінкою в сфері трудових відносин, інформаційної бази для розробки соціально-трудова політики для зацікавлених суб'єктів. EEO складається з центральної команди, сіті SYSDERM, яка представляє собою мережу експертів, що працюють у всіх країнах-членах ЄС, з питань трудових відносин (як правило, запрошуються співробітники дослідницьких підрозділів профцентрів і підприємницьких асоціацій), які регулярно інформують координаторів, що перебувають в Брюсселі, про всі значні факти і події (галузеві колективні договори, страйки, програмні заяви урядів, керівників профспілок і підприємницьких організацій тощо). Таким чином, протягом останніх років було зібрано європейський банк даних про еволюцію трудових відносин, доступний чиновникам Комісії ЄС і країн-членів, а також експертам і профспілковим діячам [5].

Цікавими є також ідеї створення єдиної платформи для обговорення соціальних питань та системи взаємного навчання на кшталт The Mutual Learning Programme (MLP).

В Україні процеси інформатизації основних сфер життя проводяться значно нижчими темпами, ніж в розвинутих країнах. У той же час, „обчислювальна та комунікаційна техніка, телекомунікаційні мережі, бази і банки даних та знань, інформаційні технології (ІТ), система інформаційно-аналітичних центрів різного рівня, виробництво технічних засобів інформатизації, системи науково-дослідних установ та підготовки висококваліфікованих фахівців є складовими національної інформаційної інфраструктури і основними чинниками, що забезпечують економічне піднесення. Як показує досвід інших країн, інформатизація сприяє забезпеченню національних інтересів, поліпшенню керованості економіки, розвитку наукоємних виробництв та високих технологій, зростанню продуктивності праці, вдосконаленню соціально-економічних відносин, збагаченню духовного життя та подальшій демократизації суспільства. Національна інформаційна інфраструктура, створена з урахуванням світових тенденцій і досягнень, сприятиме рівноправній інтеграції України у світове співтовариство”[6].

Важливим фактором подолання відставання України в галузі інформатизації є державна політика інформатизації України, яка проводиться нині згідно із Концепцією Національної програми інформатизації.

Спеціалістами різних галузей висловлюється думка про те, що радикальні перетворення у сфері соціально-економічного устрою та інтенсивний розвиток інформаційних технологій ведуть до якісних змін в організації науково-інформаційної, промислової та соціальної сфери.

З урахуванням вищезазначеного, стає очевидним, що модернізація системи інформаційного забезпечення та створення якісно нової інформаційної системи – нагальна проблема сьогодення. Причому, ключовим моментом є саме якісна новизна, тобто новий підхід та нова інфраструктурна основа системи інформаційного забезпечення.

Теоретиками соціально-трудова відносин та спеціалістами-практиками висуваються різні пропозиції щодо вдосконалення інформаційного забезпечення у цій

сфері. Деякі з них базуються на європейському досвіді з урахуванням національних умов.

Відповідно до рівня соціально-трудових відносин, пропонуються шляхи вирішення цієї проблеми.

На рівні взаємодії державних, місцевих органів влади, наглядових та контролюючих органів та окремого підприємства пропонується, наприклад, внесення змін до законодавства щодо уточнення та чіткішого визначення взаємних прав та обов'язків сторін соціально-трудових відносин та відповідних органів [2].

На регіональному рівні пропонується створення єдиної інформаційної платформи, де б знаходили відображення усі значущі події, пов'язані із СТВ. Така ж система, але в більших масштабах може бути створена і на національному рівні.

З декількох причин, які буде зазначено нижче, ідея єдиної інформаційної платформи, на наш погляд, є на сьогоднішній день найбільш ефективним вирішенням проблеми інформаційного забезпечення. Ця ідея вперше була висловлена нами на круглому столі у форматі міжрегіональної web-конференції на тему «Соціальне партнерство у сфері трудових відносин», в якому приймали участь представники відділень Національної служби посередництва і примирення в Донецькій, Луганській та Херсонській областях, науково-дослідних установ, обласних центрів зайнятості, профспілкових організацій національного, галузевого та регіонального рівня, начальники і спеціалісти відділів та управлінь органів виконавчої влади і місцевого самоврядування, представники об'єднань роботодавців та роботодавців окремих підприємств областей [7].

Причинами визнання ідеї єдиної інформаційної платформи найбільш ефективним шляхом вирішення проблеми інформаційного забезпечення системи СТВ є такі:

по-перше, ідея єдиної інформаційної платформи максимально відповідає необхідності системного підходу до проблеми інформаційного забезпечення;

по-друге, єдина інформаційна платформа є найбільш ефективним рішенням вказаної проблеми, оскільки вона надає переваги в обсязі інформації, а також у витратах ресурсів (коштів, часу, людських ресурсів) на її збирання, аналіз, обмін інформацією між різними суб'єктами;

по-третє, вона є гнучким рішенням, оскільки може бути легко пристосована до вирішення великої кількості завдань з урахуванням інтересів різних суб'єктів (держави, сторін соціально-трудових відносин, науковців, спеціалістів в сфері СТВ та ін.);

по-четверте, використання сітьових технологій та створення на їх основі загальних інформаційних ресурсів є загальносвітовою тенденцією.

Нижче ми зробимо спробу окреслити орієнтири щодо створення єдиної інформаційної платформи в сфері СТВ, визначити основну мету та завдання, базові принципи, на яких вона має базуватися.

Сутність ЄІП полягає в створенні єдиного інформаційного простору (бази даних), де своєчасно та достовірно фіксуються усі значимі факти, події у сфері трудових конфліктів, що відбулися в регіоні або тільки плануються. Ключовими моментами тут є такі: єдність інформаційної системи; своєчасність фіксації; максимальна повнота інформації; достовірність інформації; значимість інформації; огляд як ретроспективи, так і перспективи.

Створення єдиної інформаційної платформи СТВ регіону має своєю метою ефективне інформаційне забезпечення усіх підсистем СТВ, зокрема, підсистеми регулювання вирішення розбіжностей між сторонами СТВ.

Задачами ЄІП є такі:

створення максимально повної бази даних, яка б охоплювала різноманітні аспекти СТВ;

забезпечення доступу відповідних суб'єктів (з певними обмеженнями для деяких суб'єктів) до повної, актуальної, достовірної інформації про СТВ;

забезпечення ефективної прямої взаємодії та обміну інформацією між відповідними суб'єктами (у тому числі, сприяння соціальному діалогу, налагодження зв'язків між науковою та практичною сферами тощо).

Створена така платформа може бути у вигляді інтегрованої міжвідомчої інформаційної-комунікаційної системи з вільним (або обмеженим для деяких користувачів) доступом до її інформаційних ресурсів.

Безспірною є надзвичайна складність та багатогранність соціально-трудова відносин. Сутність Єдиної інформаційної платформи в сфері СТВ полягає в охопленні максимальної кількості аспектів цього явища, найбільш повному освітленні усіх його сторін. Тож, можна у загальному вигляді визначити наповнення ЄП в сфері соціально-трудова відносин. Вона має включати в себе кілька розділів: „Законодавство”, „Соціальний діалог”, „Нагляд та контроль в сфері праці”, „Коллективні трудові конфлікти”, „Акції соціального протесту”, „Дослідження СТВ, моніторинг, аналітика”, „Психологічні аспекти СТВ”, „Обмін досвідом” та інші розділи, що охоплюють ті чи інші аспекти СТВ.

Окрім того, до ЄП має бути включено розділ „Події”, де, по мірі надходження інформації, відображатимуться усі значимі факти, які так чи інакше торкаються питань соціально-трудова відносин.

Створення єдиної інформаційної платформи з питань СТВ відкриває надзвичайно широкі можливості в сфері як їх теоретичного дослідження, так і практичного регулювання. Окрім очевидних переваг єдиної інформаційної платформи, таких як забезпечення системи СТВ повною та достовірною інформацією, надання можливостей її повноцінного аналізу та систематизації, про які вже йшлося вище, створення ЄП відкриває кілька принципово нових можливостей. До них можна віднести, перш за все, так зване, управління знаннями. Термін «управління знаннями» є новим і досі не існує єдиного погляду ні на визначення цього поняття, ні на сферу його дії. В найбільш загальному вигляді, управління знаннями - це технологія, що включає комплекс формалізованих методів, що охоплюють: пошук і здобування знань; структурування і систематизацію знань; аналіз знань (виявлення залежностей і аналогій); оновлення, розповсюдження знань; створення нових знань.

Окрім того, створення ЄП на базі принципів системного підходу відкриває можливості отримання так званого системного ефекту, тобто результату спеціальної переорганізації елементів системи, коли ціле стає більше простої суми частин.

Проблемами, які необхідно вирішити на шляху впровадження подібної інформаційної платформи є:

створення уніфікованого програмного та технологічного забезпечення функціонування ЄП;

створення законодавчої бази та нормативне супроводження процесу інформатизації системи соціально-трудова відносин.

На сьогодні вже багато зроблено щодо законодавчого регулювання питань інформатизації різних сфер діяльності в Україні. Інструментом реалізації державної політики у сфері інформатизації є Національна програма інформатизації, прийняття якої Верховною Радою України у 1998 році мало на меті узгодження інтересів у сфері інформатизації всіх гілок державної влади, органів місцевого самоврядування, громадян, суспільства в цілому.

Національна програма інформатизації визначає стратегію розв'язання проблеми забезпечення інформаційних потреб та інформаційної підтримки у соціально-економічній та інших сферах діяльності загальнодержавного значення.

Прийнято низку законів та підзаконних нормативно-правових актів в сфері регулювання процесів інформатизації. Це Закон України „Про інформацію” №2657-12, „Про Національну програму інформатизації” від 04.02.98 № 74/98-ВР із змінами від 13.09.01 № 2684-ІІІ, „Про Концепцію Національної програми інформатизації” від 04.02.98 № 75/98-ВР „Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах” № 80/94-ВР, Указ Президента України від 20.10.2005 № 1497/2005 “Про першочергові завдання щодо впровадження новітніх інформаційних технологій”, низка постанов Кабінету Міністрів України, наказів Міністерства транспорту та зв'язку України, на яке покладено відповідальність за виконання національної програми інформатизації.

Підбиваючи підсумки вищезазначеного, треба сказати, що на сьогоднішній день чітко проглядається необхідність створення ефективного інформаційного забезпечення системи регулювання колективних трудових конфліктів і, взагалі, системи соціально-трудових відносин. Проблема відсутності або неповноти інформації є перепорою на шляху використання системного підходу до проблеми соціально-трудових відносин, ускладнює її наукове дослідження. Недостатність інформаційного забезпечення підтверджується результатами експертного опитування та великою кількістю згадувань названої проблеми в науковій та спеціальній літературі.

Можливим варіантом вирішення інформаційної проблеми є створення єдиної інформаційної платформи з питань соціально-трудових відносин, сутність якої полягає в створенні єдиного інформаційного простору, побудованого на принципах системності, єдності, інтегративності, гнучкості, доступності, інтерактивності, генеративності, а також достовірності, повноти та актуальності інформації. Така платформа може бути створена у вигляді інтегрованої міжвідомчої інформаційно-комунікаційної системи, яка б охоплювала максимальну кількість аспектів СТВ, найбільш повно освітлювала усі їхні сторони. Створення ЄІП відкриває нові можливості підвищення ефективності системи регулювання соціально-трудових відносин.

Скорочення: СТВ – соціально-трудові відносини, КТК – колективний трудовий конфлікт, ЄІП – єдина інформаційна платформа.

РЕЗЮМЕ

Статтю присвячено дослідженню проблеми інформаційного забезпечення системи регулювання соціально-трудових відносин і, зокрема, колективних трудових конфліктів. В статті пропонується та обґрунтовується необхідність створення Єдиної інформаційної платформи з питань соціально-трудових відносин, окреслюються її основні параметри.

Ключові слова: соціально-трудові відносини, інформаційне забезпечення, Єдина інформаційна платформа, трудовий колектив.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящается исследованию проблемы информационного обеспечения системы регулирования социально-трудовых отношений и, в частности, коллективных трудовых конфликтов. В статье предложена и обоснована необходимость создания Единой информационной платформы по вопросам социально-трудовых отношений, намечены ее основные параметры.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, информационное обеспечение, Единая информационная платформа, трудовой коллектив.

SUMMARY

The scientific article is dedicated to the research of supplying the social-labor relations and labor disputes regulation systems with data. Creating The United Data Platform concerning social-labor relations is proposed in the article, just as it's necessity substantiation and it's main parameters sketching.

Keywords: social-labor relations, information support, Uniform information platform, work collective.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Norbert Wiener (1948), *Cybernetics or Control and Communication in the Animal and the Machine*, (Hermann & Cie Editeurs, Paris, The Technology Press, Cambridge, Mass., John Wiley & Sons Inc., New York, 1948)
2. Микола Колос Взаємодія органів місцевої влади, представницьких організацій працівників і роботодавців під час врегулювання колективних трудових спорів та запобігання соціальним конфліктам на регіональному рівні в Рівенській області Бюлетень НСПП № 5-6 / 2009, с. 36
3. СТРАТЕГІЯ ДЕРЖАВНОЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ (Проект), електронний ресурс: http://www.guds.gov.ua/control/publish/article?art_id=326345
4. Електронний ресурс: http://eesc.europa.eu/organisation/how/index_en.asp
5. Електронний ресурс: <http://www.oilru.com/sp/8/350>
6. Про Концепцію Національної програми інформатизації Закон України №75/98-ВР від 4.02.1998 року // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1998, N 27-28, ст.182 із змінами, внесеними згідно із Законом N 3421-IV (3421-15) від 09.02.2006, ВВР, 2006, N 22, ст.199
7. ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ круглого столу у форматі міжрегіональної web-конференції «Соціальне партнерство у сфері трудових відносин» 11 грудня 2009 року

УДК 656.82: 338.47

ВПЛИВ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЦЕНТРУ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ

Яцкевич І.В., к.е.н., доц. каф. Економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова

Сучасні умови господарювання формують високі вимоги до оцінки фінансово-економічної діяльності суб'єктів ринку зв'язку. Особлива увага приділяється підприємству, як первинній і провідній ланці економіки держави, оскільки саме тут створюються конкретні економічні блага, які стають першоосновою національного багатства.

Зміни на ринках кінцевої продукції вимагають оперативної та цілеспрямованої відповідної реакції підприємств зв'язку. Технологічні можливості отримувати, обробляти та передавати інформацію за допомогою комп'ютерної технології та телекомунікацій, зробили реальним розподіл прийняття рішень без втрати контролю. Сучасні робітники краще освічені і вимагають більшої участі в творчій праці й різноманітності останньої. Стратегія підприємств зв'язку все більше рухається від конкурентних умов, що ґрунтуються на тарифах і обсягах надання послуг зв'язку, до цілей збільшення цінності для споживачів. Конкурентна позиція підприємств зв'язку

залежить від кваліфікації персоналу, оперативності, специфічності надання послуг зв'язку та якості їхнього надання.

Разом з тим підприємства зв'язку стикаються з тим, що принципи "команд і контролю" ведуть до зниження їх конкурентоспроможності. Їх повинен змінити новий набір організаційних принципів управління, орієнтованих на створення підприємства, де в межах децентралізованої організаційної структури впроваджується центр відповідальності.

Питання сутності центрів відповідальності та їх роль на підприємствах розглядаються в ряді праць українських та зарубіжних вчених теоретиків та практиків. Серед них - Р. Манн, С. Майер, С. Фалько, П. Шепітко [1...4] та інші. Разом з тим, достатньо не вивчені можливості використання центрів відповідальності в системі управління з урахування особливості галузі функціонування підприємств.

Метою статті є дослідження значимості центру відповідальності в системі управління на підприємствах зв'язку та основних факторів, що впливають на функціонування даного центру.

Центр відповідальності - це сегмент усередині підприємства, на чолі якого стоїть відповідальна особа, що приймає рішення за показниками діяльності, які він повинен контролювати. Метою центру відповідальності є здійснення моніторингу підцентрів (доходів, витрат, прибутку та інвестиції) та обробка результатів для прийняття керівником підприємства ефективного управлінського рішення. Центр відповідальності дозволить підприємству зв'язку швидко реагувати на зміни потреб споживачів і ситуації на ринку зв'язку.

Підцентр витрат - це підрозділ, керівник якого відповідає тільки за витрати підприємства зв'язку як в загалі так і по видам діяльності, а підцентр доходів - це підрозділи, керівники яких відповідають тільки за дохід.

Підцентр прибутку - це підрозділи, керівники яких відповідають як за витрати, так і за прибуток. Центр прибутку може у свою чергу складатися з декількох центрів витрат. Наприклад, підприємство входить до складу об'єднання, у свою чергу складається з цехів і підрозділів. Поділ підприємства за центрами прибутку зазвичай застосовується при дивізіональній організаційній структурі (один дивізіонний центр прибутку), що характерно для ВАТ «Укртелеком», УДППЗ «Укрпошта», ЗАТ «Київстар» та інші великі підприємства зв'язку. Іноді, як центри прибутку, виділяються функціональні підрозділи підприємства і його допоміжні служби: відділ маркетингу, підрозділи допоміжного виробництва. У цьому випадку витратами відділу маркетингу будуть вважатися нормативна собівартість послуги (робіт, продукції) плюс витрати самого відділу маркетингу, виручкою - виручка від реалізації, а прибутком різниця між ними. Якщо підприємство виділяє в якості центрів відповідальності функціональні підрозділи або допоміжні підрозділи чи допоміжне виробництво, то постає питання про механізм формування внутрішніх цін.

Підцентр інвестицій - це підрозділи, керівники яких відповідають за капіталовкладення, доходячи і витрати, наприклад, нову послугу.

Впровадження та функціонування центра відповідальності на підприємствах зв'язку дає змогу докорінно змінити систему управління, що істотно підвищило ефективність діяльності. Тобто створення підцентрів дає змогу скоротити виробничі витрати, збільшити прибуток підприємства, створити кадровий склад керівників середньої ланки, які більш пристосовані до нинішніх кризових умов. Підцентри відповідальності працюють із великою відповідальністю і самостійністю, але водночас вони залишаються частиною цілісного організму великого господарства.

Проте, з позиції системи управління підприємств зв'язку специфіка функціонування центра відповідальності має визначатися конкретною ситуацією та відповідати наступним основним вимогам:

- центр відповідальності необхідно пов'язати з виробничою та організаційною структурою підприємств з урахуванням структурних підрозділів;
- на чолі кожного підцентру відповідальності має бути відповідальна особа - керівник;
- необхідно чітко визначити сферу повноважень та відповідальності керівника кожного підцентру відповідальності. Керівник відповідає лише за ті показники, які він контролює;
- для кожного підцентру відповідальності необхідно встановити форми внутрішньої звітності;
- керівники підцентрів відповідальності повинні здійснювати моніторинг діяльності центру і складати плани на майбутній період.

Діяльність підприємств зв'язку характеризується великою кількістю низько ефективних, економічно недоцільних бізнес-процесів різних рівнів. Безумовно, така ситуація формується під впливом ряду факторів, серед яких провідне місце займає економічна нестабільність зовнішнього середовища. Але немаловажливу роль відіграють і внутрішні фактори, а саме рівень і якість ефективності функціонування великих підприємств.

Поняття “фактор” - одне з основних у будь-якому економічному дослідженні. Виходячи зі змісту даного терміну, фактор (лат. faktor - той, що робить, обумовлює) - рушійна сила будь-якого процесу (явища), яка визначає його характер або характерні ознаки [5]. У економічних дослідженнях [6] під фактором прийнято розуміти умови, що є необхідними та визначальними для даного процесу (явища), а також причини, що безпосередньо обумовлюють його виникнення або отриманий результат.

В системі управління на підприємствах зв'язку на функціонування центру відповідальності впливають такі основні фактори як:

- ефект від упровадження: економічний і соціально-психологічний;
- сумісність: з корпоративною культурою й з методами інформаційного забезпечення управління на підприємстві;
- складність нововведення;
- можливість проведення експерименту;
- наочність.

Впровадження та функціонування центру відповідальності в діяльність підприємств зв'язку сприяє виниканню як переваг так й недоліків в системі управління, табл. 1.

Узагальнюючи вище сказане визначимо, що не зважаючи на сукупність факторів, які впливають на функціонування центру відповідальності необхідно прагнути до формування управлінського механізму підприємств зв'язку за центрами відповідальності. Центр відповідальності в системі управління на підприємствах зв'язку сприяє відображенню сучасної тенденції розвитку підприємства: скорочення рівнів управління, загальне скорочення числа керуючих вищої та середньої ланки, підвищення статусу персоналу й орієнтованого на інновації та творчу працю.

Таблиця 1 - Переваги та недоліки впровадження та функціонування центра відповідальності в систему управління на підприємствах зв'язку

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> – підвищення прибутковості й гнучкості підприємства в коротко - та довгостроковому періодах; – залежність сумісності від підприємства; – простота моделей; – можливість почати з впровадження центра відповідальності на одному з структурних підрозділів, щоб потім поширити досвід на все підприємство; – перші результати відразу помітні для керівництва підприємства 	<ul style="list-style-type: none"> – недосконалість існуючих методів аналізу; – загроза статусу груп (планово-економічному відділу, бухгалтерії, фінансовому відділу тощо) та осіб (начальникам відповідних відділів); – у середньому невисока сумісність з корпоративною культурою; – низька сумісність із традиційними системами інформаційного забезпечення; – складність порівняно з традиційними методиками; – необхідність додаткового навчання; – повний ефект спостерігається тільки після впровадження на всьому підприємстві в цілому; – помітний результат з'являється не відразу

РЕЗЮМЕ

В статті досліджується значимість центру відповідальності в системі управління на підприємствах зв'язку та основні фактори, що впливають на функціонування даного центру.

Ключові слова: підприємство, центр відповідальності, система управління, зв'язок.

РЕЗЮМЕ

В статье исследуется значимость центра ответственности в системе управления на предприятиях связи и основные факторы, которые влияют на функционирование данного центра.

Ключевые слова: предприятие, центр ответственности, система управления, связь.

SUMMARY

This article reviews the significance of responsibility centre for the control system of telecommunication enterprise and basic factors that affect operation of the centre.

Keywords: enterprise, responsibility centre, control system, telecommunication.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Гуркова О.В. Теоретичні аспекти щодо центрів відповідальності на підприємствах зв'язку / Гуркова О.В. // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць – Вип. 252: В 6 т. – Т. 3. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 689 – 695.
2. Манн Р. Контроллинг для начинающих / Р. Манн, Э. Майер. – М.: Финансы и статистика, 1992. – С.8 – 21.
3. Фалько С.Г. Контроллинг для руководителей и специалистов / Фалько С.Г. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 272 с.
4. Шепітко П.Ф. Контролінг: [навч. посіб. для студентів економ. спец. усіх форм навч.] / Г.Ф. Шепітко. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 136 с.
5. Большой экономический словарь / [под ред. А.Н.Азрипяна]. – 6-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2004. – 137 с.
6. Раденька Л.П. Управлінський облік // Раденька Л.П., Овод Л.В.: навч. посіб. - Хмельницький: ХДУ., 2004.- 275 с.

П Р А В О

УДК 338.486.1:339.189.44

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОГОВОРУ ФРАНЧАЙЗИНГУ

Антошкіна В.К., к.ю.н., доцент кафедри цивільного та державного права Бердянського університету менеджменту і бізнесу;

Клочко Г.В., асистент кафедри цивільного та державного права Бердянського університету менеджменту і бізнесу

Договірні правовідносини є одними з основних складових у взаємовідносинах, партнерських зв'язках в підприємницькій діяльності. Адже, за теперішніх умов в нашій країні практично не можливо займатись підприємницькою діяльністю та співпрацювати з партнерами без укладення договорів або угод. Важливою ознакою цих відносин є передача комерційного досвіду та інших об'єктів прав інтелектуальної власності. Вони складають невід'ємну частину господарської діяльності кожного підприємства.

Можна відмітити, що на даний момент договірні відносини між партнерами та контрагентами чітко врегульовані законодавством, яке зазнало останніх та докорінних змін у зв'язку з прийняттям нового Цивільного та Господарського кодексів України. Однак як і для будь-якого виду підприємницької діяльності взагалі, так і для успішного функціонування комерційної концесії (франчайзингу) необхідним є існування ефективно діючого законодавства. На жаль, на сьогодні правове регулювання комерційної концесії викликає різку критику як серед вчених, так і практиків.

Ситуація в Україні навколо франчайзингових відносин вже зараз має масу конфліктів між сторонами цього договору. Це і неплатежі, і порушення стандартів, правил використання торгівельної марки, необґрунтовані відмови з боку франчайзера. Складна правова природа цих договірних відносин потребує ретельного з'ясування змісту франчайзингових договорів, особливо їх предмету, інших істотних умов. Важливою складовою є визначення правових наслідків щодо прав інтелектуальної власності, які передаються. Зокрема відкритим питанням є можливість передачі за договором франчайзингу прав на фірмове найменування, а також відмежування договорів франчайзингу від ліцензійних договорів, яке викладено у новому ЦК України не досить чітко.

Таким чином, враховуючи те, що договір франчайзингу вперше було введено українським законотворцем у цивільне законодавство, існує необхідність через наукові дослідження проаналізувати перспективи практичного застосування відповідних положень ЦК України, ступеню ефективності їх регулятивних можливостей.

Проблеми правового регулювання договору франчайзингу приділяли багато відомих вчених, а саме, Цират А., Кривонос Е., Безуха О., Дерінгера А., Коваль І., Кондратьєвої О., Кондратенко Л., Стефановського С. та ін. Ці провідні вчені неодноразово порушували проблеми правового регулювання договору франчайзингу. Однак, деякі її аспекти ними розглянуто не було.

Метою статті є надання пропозицій щодо внесення змін до діючого законодавства, яке регулює відносини в сфері договору франчайзингу.

Договір франчайзингу (комерційної концесії) досить популярний в світі як один з найбільш ефективних засобів розвитку бізнесу. Він в Україні розвивається з середини 1990-х, але справжній бум почався в 2004 році. З тих пір кількість франчайзингових мереж щорічно зростає в середньому на 30%. На даний час принципи франчайзингу використовують близько 400 компаній в 90 галузях. Як і в більшості інших країнах, більш всього франшизи надано в роздрібній торгівлі, на другому місці – громадське харчування, потім сфера послуг і виробництво.

На українському ринку запроваджені як зарубіжні так і вітчизняні франчайзери, при цьому доля останніх (в кількісному вираженні) складає близько 50 % [1].

Перші франчайзингові системи в Україні не створювалися національними підприємствами, вони приходили із-за кордону. Подібно як в інших країнах перші франчайзингові точки створювалися в рамках відомих іноземних компаній. Перша франчайзингова точка на Україні почала працювати у 1993 році - в рамках міжнародної інформаційної системи Компас (Нідерланди); пізніше на ринку з'явився McDonald's. З часом і українські підприємці побачили переваги франчайзингового виду діяльності. Як результат в 1999 році в Києві була відкрита перша Українська франчайзингова точка - піцерія "Pizza Celentano".

На сучасному етапі, в Україні по договору комерційної концесії (франчайзингу) працює немало всесвітньо відомих корпорацій. До них відносяться такі відомі франчайзери як: McDonald's, ІС-Бугалтерія, Піца Челентано, SELA, Форнетті, Евротоп, Наш Край, DiaWest, Аптека Доброго Дня, ТНК. Дякуючи співпраці з цими та іншими компаніями багато підприємців успішно ведуть свій бізнес [1].

Сьогодні Україна є ринком дуже динамічним, де франчайзинг набуває щоразу більшої популярності. З'являються системи, до яких можна долучитися, з відносно не великим обсягом інвестицій, наприклад, сектор послуг для індивідуальних клієнтів є надзвичайно ефективним способом набуття досвіду ведення власного бізнесу, особливо для підприємців-початківців. З'являються також системи елітні та дорогі, як наприклад, ексклюзивні ресторани чи готелі. Як наслідок, особи зацікавлені входженням у франчайзинг, тому що мають широкий вибір пропозицій, а для франчайзерів ще є дуже багато місця на ринку для реалізації нових бізнес-ідей. Тому аналізуючи стан франчайзингових відносин на Україні, можна сказати, що однією з основних рис українського франчайзингу є присутність іноземного елемента. Це викликає певні правові проблеми: з'ясування правосуб'єктності іноземної сторони; правове регулювання і захист виняткових прав промислової власності; відповідність українського законодавства міжнародним нормам і угодам. Відповідно до цього, забезпечення правової охорони інтелектуальної власності шляхом законодавчого врегулювання та впорядкування законодавчої бази франчайзингу, відповідно до міжнародних угод, є невід'ємними умовами впровадження та розвитку франчайзингу на українському ринку.

Також необхідність франчайзингу в Україні зумовлена втратою ринків збуту багатьма вітчизняними підприємствами в умовах загострення конкуренції на внутрішніх ринках, відсутністю достатніх фінансових можливостей для запровадження нових технологій у виробництво, неконкурентоспроможністю порівняно з іноземними фірмами. Організація підприємства на умовах використання франшизи значно знижує підприємницький ризик, тому що в цьому випадку відбувається використання уже відпрацьованого бізнесу, що довів свою ефективність. Отже, розвиток франчайзингу може виявитися однією з найбільш ефективних форм підтримки підприємництва, одним з можливих рішень важливого державного завдання.

В умовах сучасної кризи франчайзинг стає одним з найнадійніших методів ведення бізнесу. Відкриваючи власну справу франчайзі отримує серйозні гарантії в вигляді ефективної моделі бізнесу, відомого бренду, підтримки та навчання зі сторони франчайзера. Але, не дивлячись на перелік переваг, існують певні недоліки, які повинні знати потенціальні компанії-франчайзі.

Купівля ліцензії франшизи у відомих та популярних компаніях-власників – дуже дорога. Магазины відомих компаній розповсюджені по всій країні, їх популярність говорить про їх бренд. Але, клієнт, який збирається купити франшизу у таких компаніях повинен мати великі кошти або вміти укласти необхідні фінансові договори (наприклад, з банками), оскільки тільки плата за використання франшизи може скласти велику суму.

Окрім платні за франшизу, відсотки і частина доходу компанії-франчайзі повинна виплачуватися щомісячно. Крім того, компанія-власник може вимагати платню на витрати за рекламу.

У франчайзингу, хоча компанія-франчайзі володіє бізнесом, вона не є незалежним підприємцем. Вона зобов'язана виконувати інструкції компанії-власника, для забезпечення схожості всіх франчайзингових підприємств. Франчайзинг не надає компанії-франчайзі повного контролю над бізнесом.

Завжди є можливість того, що конфлікти виникнуть між магазинами компаніями-власниками і компаніями-франчайзі. Ще існує ймовірність, що в даній області досить багато франшиз однієї марки, тому вони будуть конкурувати між собою. Ці проблеми, зокрема, виникають через те, що компанія-власник не дослідила ринок, перед тим як продавати згоду на франшизи.

Неминучий аспект франчайзинга – це конфлікт, який може виникнути між компанією-франчайзі і компанією-власником, як тільки останній почне втрачати гроші. Найчастіше такі конфлікти закінчуються судовими процесами. Тобто, щоб франчайзинг був успішним, необхідні великі ресурси з обох сторін.

Рішення розпочати франчайзинг само по собі є непоганим. Але варто не забувати і не ігнорувати потенціальні негативні наслідки. Ні один франчайзинг не є досконалим, тому необхідно об'єктивно оцінювати можливості компанії-франчайзі і потенціал компанії-власника.

Договір франчайзингу є достатньо новим інститутом українського законодавства, тому у підприємців постійно виникають проблеми не врегулювання франчайзингових відносин в законодавстві України

Як вже зазначалося франчайзингові відносини в Україні регулюються нормами Цивільного кодексу України та Господарського кодексу України. Згідно зі статтею 1115 ЦК України по юридичній природі договір комерційної концесії (франчайзингу) представляє собою волевиявлення сторін згідно з яким одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за плату право користування відповідно до її вимог комплексом належних цій стороні прав з метою виготовлення та (або) продажу певного виду продукції та (або) надання послуг [2].

З метою забезпечення підтримки розвитку підприємницької діяльності в Україні Кабінет Міністрів розробив проект Закону України «Про франчайзинг» від 08.11.2001 року, за ініціативою Анатолія Кінаха. Але прийняття даного проекту було відкладено на невизначений термін.

Даний закон складається з 19 статей. Ним визначаються форма договору франчайзингу, сторони договору, їх обов'язки та відповідальність, поняття субфранчайзингу. В цілому законопроект є непоганим, але, на жаль, він не позбавлений деяких недоліків [3].

На основі аналізу і дослідження нормативно-правової бази франчайзингових відносин пропонуємо деякі пропозиції вдосконалення діючого законодавства і договірних відносин.

По-перше, законодавство, яке регулює франчайзинг, з'явилося в Україні лише 1 січня 2004 року, яке містять спеціальні норми, присвячені цьому питанню. В результаті окрім нового правового інституту, в вітчизняному законодавстві з'явився новий термін «комерційна концесія», що породило дискусії відносно співвідношення таких термінів як «франчайзинг» і «комерційна концесія». Дискусія, окрім наукового, придбала також практичний характер, оскільки, в певній мірі, франшизодавцями в Україні виступають закордонні фірми з країн, законодавство яких використовує саме термін «франчайзинг».

Для запобігання колізій при укладанні договору з зарубіжними партнерами пропонуємо внести корективи в статтю 1115 ЦК України, а саме, відмовитись від поняття «комерційна концесія» і застосовувати поняття «франчайзинг».

По-друге, на жаль, Закону України «Про франчайзинг» досі не існує. З урахуванням багатоаспектності даного виду договору вважаємо за потрібне регулювання даних правовідносин окремим базовим законом.

По-третє, згідно з нормою Цивільного кодексу України, а саме статті 1118, сторони не можуть посилатися на договір комерційної концесії до його державної реєстрації. Договір комерційної концесії підлягає державній реєстрації органом, який провів державну реєстрацію франчайзера. Необхідно зазначити, що до вступу в силу Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб суб'єктів підприємницької діяльності» №755-IV від 15.05.03р. дану реєстрацію здійснювали районні державні адміністрації (стаття 6 Закону). Але після вступу закону в силу, цю реєстрацію здійснюють так названі держреєстратори [4]. Іншими словами, державну реєстрацію договору франчайзингу повинен здійснювати державний реєстратор, але складність виявляється в тому, що цей обов'язок за ними законодавчо не закріплений. Також процедура реєстрації комерційної концесії не закріплена в зазначеному законі. Тобто існує законодавча колізія, яка ускладнює процедуру виникнення правовідносин в сфері договірних відносин.

На основі вищевикладеного, пропонуємо закріпити повноваження по реєстрації даного договору за Департаментом інтелектуальної власності, оскільки правовою метою договору комерційної концесії є передача прав інтелектуальної власності.

Підбиваючи підсумки дослідження в цілому, необхідно вказати, що для розвитку франчайзингу в Україні існує низка перепон:

- нечітка нормативно-законодавча база, яка не регулює багато вищезгаданих питань, пов'язаних з франчайзингом;
- проблеми фінансово-кредитного характеру;
- відсутність необхідного інформаційного забезпечення;
- недостатня обізнаність підприємств щодо можливостей і особливостей такого способу ведення бізнесу, як франчайзинг. Відсутність знань, у першу чергу правових, необхідних для ведення бізнесу як у ролі франчайзера, так і в ролі франчайзі;
- брак відповідних консультаційних структур [5, с. 63].

Для розв'язання проблем розвитку договору франчайзингу в Україні необхідно зміцнити законодавчу базу шляхом прийняття Закону України "Про франчайзинг", де передбачити переддоговірне регулювання відносин між франчайзером і франчайзі, особливості правового регулювання товарного, виробничого, ділового франчайзингів, доречно передбачити існуванні регіонального франчайзингу і франчайзингу, що розвивається.

Таким чином, на превеликий жаль, норми франчайзингових відносин не є досконалими і потребують розробки нових концептуальних підходів щодо їх правового регулювання. Необхідно зазначити, що відсутність спеціалізованої правової бази істотно звужує можливості розвитку комерційної концесії в Україні.

РЕЗЮМЕ

В даній статті аналізуються проблеми правового регулювання договору франчайзингу, його місце в законодавстві України та надаються пропозиції по вдосконаленню даного виду договору.

Ключові слова: франчайзинг, комерційна концесія, бізнес, франчайзер.

РЕЗЮМЕ

В данной статье анализируются проблемы правового регулирования договора франчайзинга, его место в законодательстве Украины и предлагаются предложения по усовершенствованию данного вида договора.

Ключовые слова: франчайзинг, коммерческая концессия, бизнес, франчайзер.

SUMMARY

In given article the problems of the legal regulation of franchising agreement, its place in the legislation of Ukraine are analyzed and provided suggestions to improve this kind of contract are provided.

Keywords: franchising, commercial concessions, business, franchisor, legal regulation

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Франчайзинг в Украине. [Електроний ресурс]: Сайт Ассоциации франчайзингу. Режим доступу: <http://fransfising.org.ua/index.php?pageid=12>.
2. Цивільний кодекс України станом на 1 вересня 2007 р. – Х. : Одиссей, 2007. – 367 с.
3. Про франчайзинг [Текст]: Проект закону від 08.11.2001 р., [Електроний ресурс]: Верховна рада України. – Режим доступу:// http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=36416
4. Закон України про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб суб'єктів підприємницької діяльності [Текст]: від 15.05.03р., №755-IV. [Електронний ресурс]: Верховна рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
5. Суховатий О.В. Особливості реалізації франчайзингу в Україні // Проблеми науки. – 2007. - № 2. – С. 62-64.

УДК 658.012

РОЗРОБКА КОДЕКСУ ЗАКОНІВ «ПРО ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ» ЯК ФАКТОР НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

К.С. Безгін, к.е.н., доцент кафедри менеджменту ДонНУ

Постановка проблеми. Реформування економіки України потребує орієнтації на комплекс заходів, які забезпечили б стабілізацію та подальше зростання всіх її

складових. Одним з таких першочергових заходів, з метою підвищення продуктивності та збільшення обсягів валового національного продукту, а також подолання кризових явищ у економічній та соціальній сферах, є створення дійового механізму реалізації положень Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України. Основою та визначальним пріоритетом обраного курсу мають стати опрацювання та впровадження державної політики, спрямованої на інноваційну модель економічного зростання, а також утвердження України як високотехнологічної держави, що передбачає вибір специфічних напрямів розвитку, для здійснення яких вже створено реальні передумови та відповідний науково-технічний потенціал виходу на передові позиції світової науки і техніки. Така політика повинна тісно пов'язуватися з формуванням умов мотивації суб'єктів господарської діяльності до постійного пошуку й використання результатів наукових досліджень, застосуванням нових концепцій менеджменту та розвиток сучасного виробництва – з якісно новими рішеннями. Тому особливої актуальності набувають питання більш глибокого вивчення шляхів та можливостей використання інноваційної діяльності як основи економічного зростання. Комплексне управління інноваційною економікою можливо завдяки розробці нових та гармонізації існуючих науково-практичних підходів до державного управління інноваційною діяльністю, що поєднують стратегічні інтереси держави, виробників, споживачів. Тобто, специфіка періоду реформування економіки України обумовлює необхідність особливого підходу до державного менеджменту інноваційної діяльності, за рахунок розробки Кодексу Законів «Про інноваційну діяльність» як фактору національної безпеки України.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Питання, які пов'язані з державним менеджментом інноваційної діяльності, досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні фахівці. Значний внесок у розвиток цього напрямку зробили Ф. Валента, П. Друкер, Е. Менсфілд, Г. Менш, Н. Мончев, Ф. Ніксон, М. Портер, Е. Роджерс, Б. Санто, Б. Твіс, М. Туган-Барановський, І. Перлак, В. Хартман, Й. Шумпетер та інші. Серед сучасних українських та російських авторів можна виділити О. Амошу, В. Геєця, Б. Кваснюка, В. Семиноженко, М. Чумаченко, Н. Чухрай, С. Ільєнкову, П. Перерву, С. Покропивного, Р. Фахутдінова, А. Шегду та інших. Проте більшість авторів висвітлюють загальні або специфічні питання менеджменту інноваційної діяльності. Так, майже відсутні роботи щодо гармонійної конвергенції існуючої нормативно-правової бази, а також доповнення її адаптованими положеннями, запозиченими з передового досвіду правового регулювання інноваційно-активних країн.

Формулювання мети статті. Метою статті є формування науково-практичних передумов розробки Кодексу Законів «Про інноваційну діяльність» для гармонізації існуючої нормативно-правової бази в цій сфері, а також інтенсифікації інноваційного і науково-технологічного розвитку України як однієї з базових складових національної безпеки України.

Виклад основного матеріалу. Традиційно вченими та практиками феномен інновацій розглядається у мікроекономічному аспекті, як нові товари, технології, організаційно-економічні рішення, ринки. Макроекономічний аспект інновацій полягає в необхідності створення системних умов сприяння інноваційній діяльності, через використання одного з базових методів державного менеджменту, а саме правового. Криза державного менеджменту в сфері інноваційної діяльності на нашу думку пов'язана перш за все з невизначеною позицією держави. З відсутністю дієвого нормативно-правового інструментарію з захисту прав інтелектуальної власності, трансферу технологій, створення адекватної інноваційної інфраструктури, належної інтеграції елементів національної інноваційної системи та стимулювання інноваційних процесів.

З моменту незалежності Україна, при її високому науково-технологічному потенціалі, рівні освіченості людей і можливості динамічного розвитку економіки мала всі шанси достатньо швидко перетворитися в одну з найбільш розвинених країн Європи. Однак, у процесі усвідомлення необхідності побудови наукоємної економіки ми не використовуємо повною мірою інструменти інноваційної діяльності. Це призвело до того, що з часом структурні деформації у бік сировинних секторів тільки заглиблюються, науковий потенціал згортається, а суб'єкти економічної діяльності демонструють стабільно низьку інноваційну активність.

За цих обставин, розбудова національної інноваційної системи є головним завданням нашої країни. Але процес її становлення уповільнюється через: нестабільність системи державного управління сферою досліджень і розробок; відсутність чіткої системи постановки мети та завдань, відсутністю державної інноваційної політики та її належного нормативного, правового і ресурсного забезпечення; низький ступінь взаємодії центральної та регіональної влади, відпрацьованого механізму рівноправної участі науки, промисловості та бізнесу в реалізації інноваційної політики [3, с. 118]. Отже, розвиток інноваційної та науково-технологічної діяльності України має протиріччя: з одного боку, прерогативою науки стає її відповідність економічним вимогам; швидкими темпами розвиваються високотехнологічні галузі економіки; з іншого – оголені проблеми, яких стає більше: неефективність державної інноваційної та науково-технологічної політики; недостатнє фінансування; низький рівень технологічного устрою тощо.

На цей час інноваційні процеси в Україні регламентуються Конституцією України, законами України, актами Президента України і Кабінету Міністрів України, наказами Міністерства економіки України, Міністерства освіти і науки України, Міністерства промислової політики України, іншими нормативними актами центральних органів влади, розпорядженнями голови відповідної обласної (міської в містах Києві та Севастополі) державної адміністрації та урядом АРК, рішеннями відповідних рад та іншим.

Можна констатувати, що на сьогодні вже існуючі базові закони України в сфері інноваційної діяльності, які заклали фундамент формування вітчизняної інноваційної системи. Ефективність виведення інновацій на ринок істотно залежить від повноти національної нормативно-правової бази. Законодавство України у сфері інноваційної діяльності базується на Конституції України і складається із Господарського кодексу України [7], Законів України “Про інноваційну діяльність” [8], “Про інвестиційну діяльність”, “Про наукову і науково-технічну діяльність” [9], “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” [10], “Про наукову і науково-технічну експертизу”, “Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків” [11], Постанов Кабінету міністрів “Про затвердження Державної цільової економічної програми “Створення в Україні інноваційної інфраструктури” на 2009-2013 роки” [12], “Про утворення Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації” [13], Указу Президента України “Про внесення змін до Положення про Міністерство промислової політики України” [14] та інших законодавчих актів, що регулюють суспільні відносини у цій сфері.

На даний момент в Україні діюча нормативно-правова база, в цілому не сприяє діяльності та розвитку українських інноваційних підприємств. Серед основних проблем: порушення принципу «однозначності трактування» деякими положеннями нормативно-правових актів; відсутність цілеспрямованої і послідовної державної політики; неоднозначність визначення в окремих законодавчих актах поняття “Інноваційна діяльність”; практика припинення деяких норм законів, що діють, законодавчими або підзаконними актами; невиконання або неналежне виконання

окремих положень законодавчих актів; низька економічна ефективність використання наявного науково-технічного потенціалу; наявність лише окремих елементів інноваційної інфраструктури (бізнес-інкубатори, технопарки, спеціальні економічні зони); відсутність розвиненого венчурного бізнесу.

Одним із реальних шляхів переходу України на інноваційну модель розвитку є реалізація завдання держави – створення умов для виникнення і реалізації інновацій. Тобто підготувати правову базу і відповідну інфраструктуру для вироблення інноваційних технологій, а також розробити чіткий та зрозумілий механізм реалізації інноваційної діяльності. Одна з таких спроб відбулася у травні 2008 року, коли Кабінет Міністрів України затвердив державну цільову економічну програму “Створення в Україні інноваційної структури на 2009-2013 роки”. Метою Програми є створення в Україні інноваційної інфраструктури, здатної забезпечити ефективне використання вітчизняного науково-технічного потенціалу, підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності національної економіки [12]. Але через фінансову кризу в 2009 році держава не виділила коштів на її реалізацію, у 2010 році ця програма також не потрапила до бюджету. Тобто, вона не реалізовується належним чином.

Це підтвердження того, що впровадження інновацій і розвиток науково-технологічного сектору в Україні залишаються витратними, не вигідними і нерентабельними. Стимули до розвитку інноваційної активності суб'єктів економічної діяльності, які закладалися в ряд законів України, так і не перетворилися на цілісну систему. Державна політика в цій сфері була непослідовною. Наприклад, припинення або відміни відповідних статей Законів України “Про інноваційну діяльність” [8] і “Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків” [11].

Незважаючи на постійне обговорення необхідності розробки та впровадження інноваційної моделі розвитку, в Україні не сформульовано чітку науково обґрунтовану інноваційну та науково-технологічну політику, яка б увібрала в себе накопичений зарубіжний досвід формування інноваційних систем і була б адаптована до нашої країни.

У сфері державного управління інноваційною діяльністю законодавчо визначено такі органи: Міністерство економіки, Міністерство освіти і науки і Міністерство промислової політики. Це далеко не повний перелік міністерств та відомств, які у різній мірі опікуються питаннями пов'язаними з інноваційною діяльністю. Що означає наявність багатовладдя, яке вимагає або, термінової професійної ревізії, зокрема, узгодження повноважень міністерств при розробці стратегії і механізмів реалізації інноваційної діяльності, або – адміністративного усунення вказаного багатовладдя.

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 5 липня 2010 р. N 548 “Про утворення Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації” [13] створено Державний комітет України з питань науки, інновацій та інформатизації – спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності. За його ініціативи була розроблена державна цільова програма “Створення в Україні інноваційної структури на 2009-2013 роки” [12], повноцінна реалізація якої дозволить активізувати інноваційну діяльність, перш за все, на регіональному рівні. Такі впровадження в законодавчій сфері свідчать про перехід до активної ролі держави в розвитку економіки, заснованої на інноваційних принципах. Доцільність цієї програми визначається, насамперед, такими моментами:

По-перше, задля забезпечення ефективності механізму реалізації Закону України “Про інноваційну діяльність” [8], Держкомітет ініціював внесення до нього ряду змін, які будуть стимулювати суб'єктів господарювання до фінансування наукових досліджень і розробок. Так, за ініціативи Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації було підготовлено і представлено Міністерству фінансів

пропозиції, які повинні стимулювати інноваційну активність вітчизняних підприємств. Передбачається також відновити пряму фінансову підтримку інноваційної діяльності через різноманітні ринкові інструменти, що дозволяють привернути інвестиції приватного капіталу в цю сферу економіки. Таку практику вже активно використовують наші сусіди по СНД – Казахстан і Білорусь.

По-друге, потрібно створити конкурентне середовище в науково-дослідній сфері, розробити та прийняти консолідоване інноваційне законодавство, підвищити якість вищої освіти, розставити пріоритети в науці, техніці, технологіях тощо.

По-третє, Державний комітет з питань науки, інновацій і інформатизації має намір розвивати національну мережу трансферу технологій. Її завданням буде передача технологій від науки промисловим секторам економіки, а також пошук партнерів для здійснення кооперації в розробці і впровадженні нових наукоємних технологій. Базовими для створення такої мережі стануть передані в управління Держкомітету центри науково-технічної і економічної інформації, що вже існують в регіонах.

Із-за великого ступеня ризику розробкою та впровадженням інновацій у виробництво в Україні сьогодні реально можуть займатися лише великі, фінансово стабільні і могутні підприємства. Малі і середні підприємства практично вилучаються з інноваційних процесів. І це є недоцільним, адже саме малий та середній бізнес має здатність перетворювати теоретичні наукові дослідження на практичні інновації, придатні для впровадження на підприємствах або ж для організації нових типів виробництв. Саме цей принцип – в основі успіху одного з найбільших технологічних центрів світу – Силіконової долини (США, Каліфорнія). Сьогодні значна частка високотехнологічних інновацій в розвинених країнах, і особливо в США, починається саме з малого бізнесу. Доцільно виділити такі основні чинники, завдяки яким це стає можливим: наявність великої кількості молодих людей з інтересами в певній області науки або техніки і інвесторів, готових вкладати гроші в інновації, а також термін реєстрації підприємства та отримання всіх необхідних дозволів.

Отже, головна небезпека для нашої країни полягає не в тому, що ризики існують, а в тому, що управлінська еліта відмовляється їх помічати. Тому завдання українського суспільства – культивування прогностичного мислення.

На нашу думку, виходом з ситуації, що склалася, є залучення до інноваційної діяльності значного творчого потенціалу малого та середнього бізнесу через систему інноваційного менеджменту, для якого на ринку України сьогодні об'єктивно існує вільна ніша. Впровадження системи інноваційного менеджменту на всіх рівнях господарської діяльності дасть можливість забезпечити необхідну професійну допомогу і фінансову підтримку діяльності українських підприємств по виведенню на ринок їх інноваційного продукту. А це, у свою чергу, приведе до створення нових робочих місць у високотехнологічних галузях, зростанню відрахувань до бюджету, поліпшенню інвестиційного клімату в країні тощо.

Система державного інноваційного менеджменту повинна забезпечувати, перш за все, ефективний обмін комерційною інформацією між усіма зацікавленими учасниками інноваційного процесу. Зокрема, джерелами або генераторами інновацій, бізнес-центрами і технопарками, фінансовими установами, і власне, самого інноваційного менеджера, який може сприяти створенню відповідної атмосфери творчості і підтримки конкретного інноваційного проекту на всіх рівнях його просування, організаційно утворюючи навколо себе інноваційний кластер. На реалізацію цих положень також направлена Постанова Кабінету Міністрів від 16 січня 2008 року № 14 «Про затвердження Програми діяльності Кабінету Міністрів України», в якій передбачено, що на засадах кластеризації стає можливим оптимізація ресурсного потенціалу регіонів, забезпечення розвитку їх науково-технічного та інноваційного потенціалу, подолання

репресивності територій, створення умов для формування в кожному регіоні високотехнологічного господарського комплексу, а структурно-інноваційне удосконалення виробництва повинно здійснюватися шляхом розроблення нормативно-правових актів з питань створення та впровадження моделі кластерної організації.

В Україні відсутні такі важливі елементи інноваційної інфраструктури, як біржі науково-технічних розробок, інноваційних проектів і науково-технічних інновацій, страхування інноваційних ризиків, венчурні операції. З Закону України “Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків” [11] вилучені всі основні статті, стимулюючі створення та функціонування мережі вітчизняних технопарків. І, якщо їх не повернути, з суттєвим вдосконаленням, то подальше функціонування цих структур стане практично неможливим.

Назрілою проблемою є також відновлення мережі науково-дослідних установ у державному секторі, розвиток їх у корпоративних структурах, венчурному бізнесі, виходячи з обмеженої поточної прибутковості діяльності і пріоритетів високої доходності довгострокових технологічних проектів із метою гармонізації економічної підтримки модернізаційної моделі широкими верствами населення. Але їй потрібна повномасштабна підтримка з боку держави і партнерство національного бізнесу [15]. Тобто, необхідно провадити достатнє фінансування як на етапі початкового входження в бізнес, так і на етапі поточної діяльності, акумулюючи певну частку доходів у внутрішньому венчурному інноваційному фонді. Цілком доречно розглядати можливість освіти і існування такого власного інноваційного фонду як частини відповідного Державного венчурного фонду.

Міжнародний досвід свідчить, що впровадження в країні дієвих механізмів фінансування інноваційної діяльності є надзвичайно важливим питанням. Основною ланкою таких механізмів у всьому світі є венчурні фонди, які готові вкладати кошти в компанію, що розвивається, починаючи лише зі стадії її початкового зростання. З іншого боку, існують венчурні фонди з державною формою участі. Присутність держави в таких фондах дозволяє понизити ризики приватних інвесторів саме на начальних етапах залучення приватного капіталу в інноваційну діяльність.

Окрім прямої участі у венчурних фондах державна підтримка інноваційної діяльності полягає також у забезпеченні достатнього рівня фінансування наукових і науково-технічних робіт, адже тільки цей напрям творчої активності людини здатний генерувати інноваційно-вагомні рішення, зафіксовані і визнані національним і світовим співтовариствами у вигляді об'єктів права інтелектуальної власності, впровадження яких і приводить до змін якості життя людини і суспільства в цілому. В економічно розвиненому суспільстві наукове середовище є найбільш плідним джерелом інновацій, успішність яких супроводжується поступовою трансформацією суспільної свідомості у бік нового – інноваційного типу суспільної культури і, як наслідок, необхідності існування механізмів комерціалізації науково-технічних розробок [16, с. 9].

Погляд на Україну крізь призму технологічних укладів і аналіз сучасного стану вітчизняної економіки демонструють, що по об'ємах фінансування промислового виробництва у нас домінує 3-й технологічний уклад, і, як наслідок, відставання України від провідних країн світу складає щонайменше 50 років, а у фінансуванні науково-технічних розробок переважає 4-й технологічний уклад – відставання від провідних країн щонайменше на 25 років (табл. 1). Результати 5-го і 6-го укладів свідчать, що ми є країною, в структурі експорту якої частка сировини і сільськогосподарської продукції у декілька разів перевищує частку високотехнологічної продукції. У світовому об'ємі торгівлі науково-технічною продукцією внесок України не перевищує 0,1%.

Стратегічне значення для економіки сьогодні мають 5-й та 6-й технологічні уклади. Саме ці уклади формують напрямок розвитку країни на десятиліття вперед. До

його ключових напрямків відносяться: біотехнологія, системи штучного інтелекту, глобальні мережі, комп'ютерна освіта, формування мережних бізнес-співтовариств. Це ті галузі, що зараз розвиваються особливо швидкими темпами [15].

Таблиця 1

Технологічна багатокладність економіки України [16, с. 9]

Показники	Технологічні уклади			
	3-й	4-й	5-й	6-й
Об'єм виробництва продукції	57,90%	38%	4%	0,10%
Фінансування наукових розробок	6%	69,70%	23%	0,30%
Витрати на інновації	30%	60%	8,60%	0,40%
Інвестиції	75%	20%	4,50%	0,50%
Капітальні витрати на модернізацію	83%	10%	6,10%	0,90%

З метою систематичного уточнення пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки в Україні прийнято Державну програму прогнозування науково-технологічного розвитку в Україні на 2008-2012 роки, затверджену постановою Кабінету Міністрів України від 11.09.2007 р. № 1118. Головною метою програми є створення правових організаційних і економічних умов для прогнозування науково-технологічного розвитку у єдиній системі стратегічних документів розвитку економіки держави та відпрацювання технології проведення стратегічних маркетингових досліджень.

На вирішення цих питань орієнтована ще одна законодавча ініціатива Комітету з питань науки та освіти Верховної Ради України, а саме законопроект Закону України «Про пріоритетні напрямки розвитку науки та техніки».

Загальновідомо, що індикатором інноваційного розвитку країни є рівень фінансування її науково-технічної сфери. При цьому наука починає виконувати економічну функцію, якщо рівень її фінансування складає більше 0,9% від ВВП [16, с. 9].

Високорозвинені держави намагаються забезпечити наукоємність технологій на рівні 3% ВВП. Перше ж місце у світі за рівнем фінансування науково-дослідницьких і довідно-конструкторських розробок (НДДКР) займає Ізраїль – 4,3% ВВП (США – 2,2%), а за витратами на освіту – четверте (7,6% ВВП). Кожний долар, вкладений в ізраїльську науку обертається \$15 від експорту наукоємної та високотехнологічної продукції, виробленої в країні. Завдяки продажу продукції хай-тек Ізраїль отримує 13-14 млрд. щорічного прибутку [15].

В Україні відповідно до Закону “Про наукову і науково-технічну діяльність” [9] встановлена законом норма бюджетного фінансування наукової і науково-технічної діяльності в 1,7% ВВП, не виконувалася ніколи. Рівень наукоємної ВВП України неухильно знижувався протягом всіх років існування держави. Так, питома вага фінансових витрат на науку в 2009 році склала 0,85%, зокрема коштів державного бюджету – 0,37% [17].

Для підвищення конкурентоспроможності національної економіки необхідно акумулювати і спрямувати політичні, економічні та громадські зусилля на оволодіння високими технологіями та створення в національній економіці підприємств вищих укладів. Такі підприємства будуть спроможні виробляти унікальний продукт, який уже в силу своєї унікальності буде конкурентоспроможним, що в перспективі, може не тільки зміцнити позиції держави на світовому ринку, а й покращити їх. В Україні є потенціал для розробки нано-, біо- та інформаційних технологій, системи штучного інтелекту тощо. Але не менш важливим завданням є заохочення бізнесу до інвестування в науку та стимулювання науково-дослідної діяльності у приватних

корпораціях. Законами держава повинна зацікавлювати бізнес вкладати кошти в наукові дослідження.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, розвиток України як інноваційної держави потребує впровадження економічних механізмів і важелів стимулювання вітчизняної інноваційної діяльності, закладених в Кодексі Законів «Про інноваційну діяльність», в якому повинні бути зафіксовані фундаментальні принципи організації інноваційної та науково-технологічної сфер, визначені основні елементи їх інфраструктури і функції. Кожен схвалюваний нормативно-правовий акт повинен бути погоджений із положеннями цього кодексу. Приділення особливої уваги в рамках пропонованого Кодексу фінансовим інструментам упровадження інноваційних продуктів передбачає необхідність прийняти низку положень, які б установлювали та регулювали правила венчурного інвестування в інноватику, пільги по банківським кредитам, закони про державні науково-технологічні фонди, бізнес-інкубатори тощо. В межах даного Кодексу необхідно віддзеркалити положення відносно послідовної лібералізації політики в сфері використання результатів інтелектуальної діяльності, яка фінансується з бюджету, відмова держави від монополії в цій сфері, концентрування зусиль на прискореній передачі отриманих результатів до промисловості. Кодекс повинен містити положення щодо створення адекватного середовища для продуктивної діяльності структур підтримки інноваційної діяльності (технопарків, інноваційних центрів, дослідницьких університетів), як ефективних та перевірених загальноосвітньою практикою елементів інноваційної інфраструктури, яка забезпечує інноваційну сферу всіма видами послуг, а також інтегрує елементи інноваційного процесу та сприяє трансферу знань. В Кодексі необхідно визначити державну методіку визначення національних науково-технічних пріоритетів, які можуть бути детерміновані за рахунок проведення форсайтних досліджень. Оскільки феномен інновацій безпосередньо залежить від людського фактору, то у Кодексі необхідно окремим розділом висвітлити соціогуманітарні та етнокультурні аспекти інноваційної діяльності. Зокрема забезпечення належної підготовки та підвищенні кваліфікації спеціалістів, які в змозі активно просувати інновації в ринковому середовищі. В цілому необхідно перейти на інноваційне навчання, направлене на розвиток загальної інноваційної культури, що базується на категоріях гармонізованого світу, тобто сучасний спеціаліст повинен мислити в трьохвимірному просторі створення цінності на основі гармонізації показників економічного, соціального та екологічного розвитку. Створення ефективного механізму стимулювання і мотивації робітників до творчої ініціативи та інноваційної діяльності, посилення їх зацікавленості в оновленні виробництва на основі передової техніки і наукоємних технологій. Використання соціокультурних передумов – особливостей національної культури і менталітету, традиційних цінностей, суспільних підвалин і характеру соціальних зв'язків тощо.

У подальших дослідженнях автори планують сконцентрувати зусилля на розробці моделі інноваційного і науково-технологічного розвитку України.

РЕЗЮМЕ

В статті сформулировані науково-практические предпосылки, актуализирующие необходимость создания Кодекса Законов «Об инновационной деятельности».

Ключевые слова: инновационное развитие, сфера исследований и разработок, Кодекс Законов «Об инновационной деятельности», инновационный процесс.

РЕЗЮМЕ

В статті сформульовано науково-практичні передумови що актуалізують

необхідність створення Кодексу Законів «Про інноваційну діяльність».

Ключові слова: інноваційний розвиток, сфера досліджень та розробок, Кодекс Законів «Про інноваційну діяльність», інноваційний процес.

SUMMARY

The article defines the theoretical and practical preconditions need to create updated versions of the Code of Laws “On innovation activity”.

Keywords: innovation development, research and development sphere, the Code of Laws “About innovation activity”, innovation process.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации: Пер. с англ. – М.: ИД “Вильямс”, 2009. – 432 с.
2. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
3. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семіноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка / Т. 2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки. – К.: Фенікс, 2007. – 564 с.
4. Інноваційний розвиток України: основні бар'єри та напрями їх подолання / Н.І. Чухрай [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/VNULP/Logistyka/2008_633/110.pdf
5. Наукова та науково-технічна діяльність (1990-2009pp.) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html
6. Набуття прав інтелектуальної власності та використання об'єктів права інтелектуальної власності на підприємствах України у 2009 році. [Електронний ресурс] – Режим доступу http://ukrstat.gov.ua/express/expr2010/04_10/95.zip
7. Господарський кодекс України від 16січня2003 року № 436-IV // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – №18, №19-20, №21–22. – ст. 144.
8. Закон України від 04 липня 2002 року № 40-IV “Про інноваційну діяльність”// Відомості Верховної Ради України (ВВР) – 2002. – № 36. – ст. 266.
9. Закон України від 13 грудня 1991 року № 1977-XII “ Про наукову і науково-технічну діяльність ”// Відомості Верховної Ради України (ВВР) – 1992. – № 13. – ст. 165
10. Закон України від 16 січня 2003 року № 433-IV “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні”// Відомості Верховної Ради України (ВВР) – 2003. – № 13. – ст. 93.
11. Закон України від 16 липня 1999 року N 991-XIV “Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків”// Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1999. – N 40. – ст. 363.
12. Постанова Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. N 447 “Про затвердження Державної цільової економічної програми “Створення в Україні інноваційної інфраструктури” на 2009-2013 роки” [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=447-2008-%EF>
13. Постанова Кабінету Міністрів України від 5 липня 2010 р. N 548 “Про утворення Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації” [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=548-2010-%>
14. Указ Президента України від 19 липня 2005 року № 1120/2005 “Про внесення змін до Положення про Міністерство промислової політики України” [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1120%2F2005>

15. Україна – 2015: Національна стратегія розвитку. – Київ: “Український форум” [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://semynozhenko.com.ua/content/files/Ukraine-2015%20big.pdf>
16. Хименко О. Инновационный менеджмент в Украине: прикоснуться к горизонту // Всеукраинская техническая газета. – 2005. – № 37 (141). – С. 8-9.
17. Інновації в законі [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://semynozhenko.com.ua/documents/1969/>

УДК 342.734

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГРОМАДЯН УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЗАКОНОДАВСТВА

Белкін Л.М., кандидат технічних наук, Голова Правління ЗАТ «Біт», Донецька область

Постановка проблеми. Згідно ст. 3 Конституції України, людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю. Права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави. Держава відповідає перед людиною за свою діяльність. Утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави.

Згідно ст. 46 Конституції України, громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом.

Як зазначає В.Я.Малиновський [1], головним завданням державного управління на сучасному етапі державного розвитку України є реальне втілення в життя конституційних принципів соціальної держави: вдосконалення ринку праці, створення адресної системи матеріальної допомоги, реформування медичного обслуговування. В роботі [2] звертається увага на те, що ринок сам по собі не створює і не здатен створювати засобів соціального захисту ні для суб'єктів процесу господарювання, ні, тим більше, нетрудоактивного та непрацездатного населення. За умов ринку цю роль може виконувати тільки держава.

Аналізуючи сучасні правові проблеми соціального забезпечення, необхідно врахувати, що в умовах обмежених державних ресурсів виникає спокуса переглянути деякі норми такого забезпечення в сторону зменшення [3]. Разом з тим, згідно ст. 22 Конституції України, при прийнятті нових законів або внесенні змін до чинних законів не допускається звуження змісту та обсягу існуючих прав і свобод. Водночас деякі автори вважають «шкідливим» поширення принципу верховенства права на соціальні права, а відтак і непоширення на ці права ст. 22 Конституції України [4]. Разом з тим, спірні правові проблеми в кінцевому підсумку вирішуються в суді. Отже, проблема забезпечення прав на соціальні виплати в контексті позиції судової влади є актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення невирішеної проблеми. Проблематика ефективного управління соціальним захистом громадян, зокрема, пенсійним забезпеченням, широко представлена у працях українських дослідників. Так, в роботах [2, 5, 6] розглянуті загальні принципи державного управління соціальним захистом. В роботах [7 - 10] розглянуті загальні принципи державного управління і правові проблеми пенсійного забезпечення. В роботах [5, 11 - 16] розглядаються

різноманітні аспекти та особливості пенсійного забезпечення різних верств населення України: села [5], наукових працівників [11], працівників органів внутрішніх справ [12], державних службовців [13]. В роботах [14 - 16] розглянуті правові проблеми призначення і фінансування пільгових пенсій в Україні, в тому числі [16] за пільгами, отриманими за часів СРСР. Але проблеми погіршення соціального становища осіб, що потребують соціального захисту, в цих роботах не розглядалися.

Мета статті - спроба узагальнити підходи щодо збереження/незбереження рівня соціального забезпечення громадян в контексті позиції судової влади.

Результати дослідження. Правова позиція Конституційного Суду України (далі – КСУ) полягає в тому, що в умовах, коли Україну проголошено демократичною, соціальною, правовою державою (ст. 1 Конституції) та визнано, що найвищою соціальною цінністю в Україні є людина, її права і свободи (ст. 3), - ці права і свободи є невідчужуваними та непорушними (ст. 21), їх зміст і обсяг при прийнятті нових законів або внесенні змін до чинних законів не може бути звужений (ст. 22). За таких умов зупинення дії законів України щодо надання пільг, компенсацій і гарантій, які є складовою конституційного права громадян на соціальний захист і достатній рівень життя кожного (ст. 46, 48 Конституції), на думку КСУ, суперечить цим принципам, оскільки призводить до обмеження права на соціальний захист. Зупинення дії положень законів, якими визначено права і свободи громадян, їх зміст та обсяг, є обмеженням прав і свобод і може мати місце лише у випадках, передбачених Конституцією. У ст. 64 Конституції вичерпно визначено такі випадки, а саме передбачено, що в умовах воєнного або надзвичайного стану можуть встановлюватися окремі обмеження прав і свобод людини із зазначенням строку дії цих обмежень, та визначено ряд прав і свобод, які не можуть бути обмежені за жодних обставин. Внаслідок зупинення на певний час дії чинних законів України, якими встановлено пільги, компенсації чи інші форми соціальних гарантій, відбувається фактичне зниження життєвого рівня громадян та порушується гарантоване у статті 48 Конституції право кожного на достатній життєвий рівень. Отже, відповідно до ч. 3 ст. 22, ст. 64 Конституції право громадян на соціальний захист, інші соціально-економічні права можуть бути обмежені, у тому числі зупиненням дії законів (їх окремих положень), лише в умовах воєнного або надзвичайного стану на певний строк.

Ця правова позиція також неодноразово знаходила підтримку КСУ, зокрема:

- в Рішеннях КСУ від 20.03.2002р. № 5-рп/2002 по справі № 1-15/2002 (справа щодо пільг, компенсацій і гарантій) та від 01.12.2004р. № 20-рп/2004 по справі № 1-27/2004 (справа про зупинення дії або обмеження пільг, компенсацій і гарантій): **«звуження змісту та обсягу цього права шляхом прийняття нових законів або внесення змін до чинних законів за ст. 22 Конституції України не допускається»;**

- в Рішенні КСУ від 18.06.2007р. № 4-рп/2007 по справі № 1-23/2007 (справа про гарантії незалежності суддів): **«Верховна Рада України діяла всупереч закріпленому ч. 3 ст. 22 Конституції України положенню щодо недопустимості при прийнятті нових законів звуження змісту та обсягу існуючих прав і свобод»;**

- в Рішенні КСУ від 09.07.2007р. № 6-рп/2007 по справі № 1-29/2007 (справа про соціальні гарантії громадян): **«відповідно до ч. 3 ст. 22, ст. 64 Конституції України право громадян на соціальний захист, інші соціально-економічні права можуть бути обмежені, у тому числі зупиненням дії законів (їх окремих положень), лише в умовах воєнного або надзвичайного стану на певний строк».**

- в Рішенні КСУ від 22.05.2008р. № 10-рп/2008 по справі № 1-28/2008 (справа щодо предмета та змісту закону про Державний бюджет України): **«однією з конституційних гарантій прав і свобод людини і громадянина є недопущення їх скасування (ч. 2 ст. 22 Конституції України) чи звуження їх змісту та обсягу при**

прийнятті нових законів або внесенні змін до чинних законів (ч. 3 ст. 22 Конституції України)».

Отже, усталеною позицією КСУ є правова позиція, яка полягає в тому, що норми законів, які звужують права громадян всупереч ст. 22 Конституції, визнаються неконституційними. Цей підхід видається правильним, всупереч позиції висловленій в роботі [4], і відповідає міжнародним принципам прав людини [17, 18].

Так, в резолюції 46/116 Генеральної Асамблеї ООН про скликання Всесвітньої конференції з прав людини мова йде про два принципи прав людини - **неподільності** і взаємопов'язаності. В підсумковій декларації регіональної конференції країн Африки також підтверджується принцип **неподільності** прав. В підсумковій декларації регіональної конференції країн Латинської Америки й Карибського басейну взаємопов'язаність й **неподільність** тлумачаться як «основи, з яких потрібно виходити при вивченні прав людини». В документах Міжрегіональної зустрічі у Страсбурзі мова йде про принципи універсальності (l'universalité), **неподільності** (l'indivisibilité) і солідарності (la solidarité). Особливо чітко і наполегливо ці поняття були визначені в якості фундаментальних принципів прав людини, в доповіді тодішнього Генерального секретаря Ради Європи К.Лялюмьєр: «Я наполягаю на трьох фундаментальних принципах, а саме: універсальності, **неподільності**, солідарності...». При цьому принцип **неподільності** прав людини складає нерозривне ціле громадянських, політичних, економічних, соціальних і культурних прав. Адже тільки якщо всі ці права гарантовані, людина може жити в гідності.

Таким чином, виходячи з принципу неподільності прав, якщо недоторканими визнані політичні права, то недоторканими повинні визнаватися і соціальні права.

Виходячи із зазначених доктринальних положень розглянемо, як спори щодо зменшення рівня соціального забезпечення громадян вирішуються адміністративними судами України. Інтерес до цього питання полягає в тому, що саме в цих судах своє питання у спорі з державою може вирішити конкретна людина.

В якості джерела правосудної правової позиції адміністративних судів з приводу збереження рівня снувального захисту громадян розглянемо низку ухвал Вищого адміністративного суду України (далі – ВАСУ) [19]: від 23.12.2009р. № К-30128/06 та № К-30189/06, від 25.11.2009р. № К-30690/06, від 17.06.2010р. № К-4989/08. Предметом розгляду в даних справах було дотримання гарантій захисту осіб, що підпадають під дію Закону України «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи» від 28.02.91р. № 796-ХІІ (далі – Закон № 796-ХІІ) Згідно ст. 37 цього Закону (в редакції від 17.11.2005р.), громадянам, які проживають на територіях радіоактивного забруднення, виплачується щомісячна грошова допомога у зв'язку з обмеженням споживання продуктів харчування місцевого виробництва та особистого підсобного господарства в таких розмірах: у зоні посиленого радіоекологічного контролю – 30% від мінімальної заробітної плати; у зоні гарантованого добровільного відселення – 40% від мінімальної заробітної плати; у зоні безумовного (обов'язкового) відселення – 50% від мінімальної заробітної плати. Згідно ст. 39 цього Закону (в редакції від 17.11.2005р.), до пенсії непрацюючим пенсіонерам, які проживають на територіях радіоактивного забруднення, провадиться доплата, зокрема, у зоні гарантованого добровільного відселення - дві мінімальні заробітні плати. Слід зазначити, що ці багатостраждальні статті неодноразово зупинялися або змінювалися в бік погіршення для постраждалих осіб Законами України «Про Державний бюджет», але завжди такі зміни визнавалися неконституційними з мотивів невідповідності ст. 22 Конституції України, зокрема згаданими вище Рішеннями КСУ від 09.07.2007р. № 6-рп/2007 та від 22.05.2008р. № 10-рп/2008. Суть спору, розглянутого адміністративними судами, полягала в тому, що відповідні органи

виконавчої влади визначали розмір вказаних доплат не у відповідності із згаданими нормами, а у відповідності із значно нижчими нормами, встановленими Постановою Кабінету Міністрів України від 26.07.1996р. № 836 «Про компенсаційні виплати особам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи».

Виходячи із суті спору, ВАСУ зазначив, що згідно ст. 62 Закону №796-ХІІ, Кабінет Міністрів України має повноваження визначати порядок надання роз'яснення щодо застосування цього Закону; рішення КМУ з цього приводу є обов'язковими для виконання міністерствами та іншими центральними органами державної виконавчої влади України, місцевими органами державної виконавчої влади, всіма суб'єктами господарювання незалежно від їх відомчої підпорядкованості та форм власності.

Частиною 1 ст. 67 Закону №796-ХІІ передбачено, що конкретні розміри всіх доплат, пенсій і компенсацій підвищуються Кабінетом Міністрів України відповідно до зміни індексу вартості життя і зростання мінімальної заробітної плати. Отже, ВАСУ прийшов до висновку, що Законом України № 796-ХІІ не уповноважено Кабінет Міністрів України зменшувати конкретні суми компенсацій і допомоги, змінювати розмір бази нарахувань пенсій, встановлений законом, а надано право роз'яснення порядку застосування цього Закону. Встановлення конкретних (зменшених) сум для обчислення грошової допомоги Кабінетом Міністрів України не є виконанням норм Закону України «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи», оскільки вказані дії Кабінету Міністрів України не реалізують встановлені Законом права та гарантії, а змінюють та корегують, встановлені цим законом права та гарантії в бік їх зменшення, чим, в свою чергу, **порушують його норми**, оскільки статтею 71 Закону № 796-ХІІ чітко встановлено, що дія положень цього Закону не може призупинятися іншими законами, крім законів про внесення змін до цього Закону.

Виходячи із загальних засад пріоритетності законів над підзаконними актами, при конкуренції норм суди повинні керуватися актом вищої дії, в даному випадку – Законом № 796-ХІІ.

Отже, ВАСУ визнав, що здійснення виплати грошової допомоги згідно Постанови Кабінету Міністрів України № 836 від 26.07.96р. є неправомірним, тобто таким, що не відповідає нормам законів України та Конституції України, як Основного закону держави.

У відповідності до статті 22 Конституції України конституційні права і свободи гарантуються і не можуть бути скасовані. При прийнятті нових законів або внесенні змін до чинних законів не допускається звуження змісту та обсягу існуючих прав і свобод. Законами України «Про Державний бюджет» на відповідний рік встановлюється розмір прожиткового мінімуму, який застосовується для встановлення розмірів мінімальної заробітної плати. Органи державної влади повинні керуватися нормами Конституції України і законів України виходячи з мінімальних соціальних гарантій, встановлених законами України, і не можуть порушувати норми статті 22 Конституції України, які є нормами прямої дії. Інакше при наявності конституційного права на соціальний захист невикористання мінімальних гарантій, визначених законом, є порушенням державою своїх конституційних зобов'язань перед громадянами України.

При вирішенні справ про соціальний захист суд має керуватися принципом верховенства права (ст.8 Кодексу адміністративного судочинства України), відповідно до якого, зокрема, людина, її права та свободи визнаються найвищими цінностями та визначають зміст і спрямованість діяльності держави. Суд застосовує принцип верховенства права з урахуванням судової практики Європейського Суду з прав людини.

Базові норми щодо застосування практики Європейського Суду з прав людини встановлює Закон України «Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини» від 23 лютого 2006 року № 3477-IV, який регулює відносини, що виникають у зв'язку з обов'язком держави виконати рішення Європейського суду з прав людини у справах проти України; з необхідністю усунення причин порушення Україною Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод і протоколів до неї; з впровадженням в українське судочинство та адміністративну практику європейських стандартів прав людини; зі створенням передумов для зменшення числа заяв до Європейського суду з прав людини проти України. Так, статтю 17 зазначеного Закону встановлено, що суди застосовують при розгляді справ Конвенцію та практику Суду як джерело права.

З огляду на це, ВАСУ зазначає, що правовідносини, що виникають в процесі реалізації права особи на отримання грошової допомоги як потерпілої внаслідок Чорнобильської катастрофи, ґрунтуються на принципі юридичної визначеності. Зазначений принцип не дозволяє державі посилаючись на відсутність певного нормативного акта, який визначає механізм реалізації прав та свобод громадян, закріплених у конституційних та інших актах. Як свідчить позиція Суду ЄС у справі *Yvonne van Duyn v. Home Office (Case 41/74 van Duyn v. Home Office)*, принцип юридичної визначеності означає, що зацікавлені особи повинні мати змогу покладатися на зобов'язання, взяті державою, навіть якщо такі зобов'язання містяться у законодавчому акті, який загалом не має автоматичної прямої дії. Така дія зазначеного принципу пов'язана з іншим принципом – відповідальності держави, який полягає у тому, що держава не може посилаючись на власне порушення зобов'язань для запобігання відповідальності. При цьому, якщо держава чи орган публічної влади схвалили певну концепцію, в даному випадку це надання грошової допомоги особам, які визнані потерпілими внаслідок Чорнобильської катастрофи, така держава чи орган вважатимуться такими, що діють протиправно, якщо вони відступлять від такої політики чи поведінки, зокрема, щодо фізичних осіб, без завчасного повідомлення про зміни в такій політиці чи поведінці, оскільки схвалення такої політики чи поведінки дало підстави для виникнення обґрунтованих сподівань у фізичних осіб стосовно додержання державою чи органом публічної влади такої політики чи поведінки.

Також ВАСУ взяв до уваги практику Європейського суду з прав людини, зокрема, справа «Кечко проти України», «Бурдов проти Росії», № 59498/00, пар. 35, ECHR 2002-III (*mutatis mutandis*), справа *Yvonne van Duyn v. Home Office (Case 41/74 van Duyn v. Home Office)*; справа про принцип юридичної визначеності). На першу справу, зокрема, звертається увага у листі Верховного суду України від 07.2006р. № 1-5/400. Зазначеним листом Верховний суд України акцентує увагу на те, що реалізація особою права, що пов'язане з отриманням бюджетних коштів, яке базується на спеціальних та чинних на час виникнення спірних правовідносин нормативно-правових актів національного законодавства, не може бути поставлена у залежність від бюджетних асигнувань. Крім того, у випадках коли з набуттям чинності певним законом, його нормами призупиняється дія положень закону, що був прийнятий раніше, до спірних правовідносин застосовується закон, що діяв на момент виникнення у особи відповідного права.

На підставі викладеного, ВАСУ дійшов висновку про правомірність вимог позивачів щодо визначення соціальних доплат, на рівні, встановленому відповідними нормами Закону України «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи», а не заниженими нормами, встановленими Постановою Кабінету Міністрів України.

Аналогічного підходу слід очікувати від адміністративних судів і при розгляді

соціальних виплат для такої категорії громадян похилого віку, як «діти війни». У відповідності до статті 6 Закону України «Про соціальний захист дітей війни» від 18.11.2004р. № 2195-IV (далі – Закон № 2195-IV), який набрав чинності з 01.01.2006р., таким громадянам з 01.01.2006р. повинна виплачуватись щомісячна надбавка до пенсії у розмірі 30 відсотків мінімальної пенсії за віком.

Але всупереч ст. 22 Конституції України, якою передбачено, що при прийнятті нових законів або внесенні змін до чинних законів не допускається звуження змісту та обсягу існуючих прав і свобод, пунктом 17 статті 77 та статтею 110 Закону України «Про Державний бюджет України на 2006 рік» від 20.12.2005 року та пунктом 12 статті 71 Закону України «Про Державний бюджет України на 2007 рік» від 19.12.2006 року дію статті 6 Закону України «Про соціальний захист дітей війни» було зупинено на 2006 та 2007 роки відповідно. Пунктом 41 розділу II Закону України «Про Державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 28.12.2007 року положення статті 6 закону було викладено в новій редакції, і при цьому право на державну соціальну допомогу дітям війни було обмежено.

Проте, згаданими вище Рішеннями КСУ від 09.07.2007р. № 6-рп/2007 та від 22.05.2008р. № 10-рп/2008 положення, що призупиняли дію статті 6 Закону № 2195-IV, були визнані такими, що не відповідають Конституції України (є неконституційними) та втратили свою чинність з дня їх ухвалення. Таким чином, допомога, передбачена статтею 6, повинна була виплачуватись у розмірі 30 відсотків мінімальної пенсії за віком за 2006 – 2010 роки. Відмова органів Пенсійного фонду України здійснювати такі виплати вимушують громадян звертатися за захистом своїх порушених прав до суду.

Висновки та пропозиції. Відповідно до міжнародної правової традиції, принципі неподільності прав людини означає також і безумовне право людини на достойний соціальний захист. Як Конституційний Суд України, так і Вищий адміністративний суд України, у відповідності з цією доктриною, виходять з того, що право на соціальний захист, встановлене ст. 46 Конституції України, підпадає під захист ст. 22 Конституції України, відповідно до якої при прийнятті нових законів або внесенні змін до чинних законів не допускається звуження змісту та обсягу існуючих прав і свобод. При цьому Вищий адміністративний суд України встановлює, що порушення вказаного принципу одночасно порушує і міжнародні зобов'язання України в контексті недотримання Конвенції про захист прав людини і основних свобод, з урахуванням її тлумачення Європейським судом з прав людини, зокрема, у справі «Кечко проти України».

Вказані підходи застосовані Вищим адміністративним судом України при розгляді спорів навколо «чорнобильських» пільг. Було б обґрунтованим очікувати аналогічних підходів Вищого адміністративного суду України і при розгляді справ «дітей війни».

РЕЗЮМЕ

З урахуванням правових позицій Конституційного Суду України і Вищого адміністративного суду України розглянути проблеми реалізації прав громадян на соціальний захист. Показано, що виходячи з принципів верховенства права, такі права не можуть звужуватись. Підкреслюється принцип неподільності прав людини, які включають, також, і соціальні права. Розглянута практика застосування адміністративними судами України цих положень у справах про соціальні пільги особам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи.

Ключові слова: соціальне забезпечення, нестабільність законодавства, судова влада, Конституція.

РЕЗЮМЕ

С учетом правовых позиций Конституционного Суда Украины и Высшего административного суда Украины рассмотрены проблемы реализации прав граждан на социальную защиту. Показано, что исходя из принципов верховенства права, такие права не могут суживаться. Подчеркивается принцип неделимости прав человека, которые включают, также, и социальные права. Рассмотрена практика применения административными судами Украины этих положений в делах о социальных льготах лицам, пострадавшим вследствие Чернобыльской катастрофы.

Ключевые слова: социальное обеспечение, нестабильность законодательства, судебная власть, Конституция.

SUMMARY

Taking into account legal positions of the Constitutional Court of Ukraine and the Higher administrative court of Ukraine problems of realization of the rights of citizens on social protection are considered. It is shown that proceeding from principles of leadership of the right, such rights can't be narrowed. The principle of indivisibility of human rights which include, also, and the social rights is underlined. Practice of application of these positions by administrative courts of Ukraine in affairs about social privileges to the persons who have suffered owing to Chernobyl accident is considered.

Keywords: social maintenance, legislation instability, judicial authority, Constitution.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Малиновський В.Я. Державне управління: Навчальний посібник / В.Я. Малиновський. – [вид. 2-ге, доп. та перероб.]. – К.: Атіка, 2003. – 575с. – ISBN 966-8074-73-4.
2. Управління соціальним захистом населення України / І.Ф. Гнибіденко, М.К. Орлатий, М.В. Кравченко, Н.А. Сич // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління». Випуск 1/2010. – 2010. - № 1. – С. 12 – 20.
3. Верланов С. Соціальні права людини і громадянина у практиці Конституційного суду України: межі захисту / С. Верланов // Право України. 2010. – № 2. – С. 108 – 113.
4. Лемак В. Принцип верховенства права в Україні: основні загрози / В. Лемак // Право України. 2010. – № 3. – С. 44 – 51.
5. Рудкевич І.В. Чинники впливу на розвиток соціального захисту населення на рівні держави / І.В. Рудкевич // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління». Випуск 2/2010. – 2010. - № 2. – С. 129 – 133.
6. Оклей І. В. Правове регулювання пенсійного забезпечення та надання соціальних послуг в системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування : автореф. дис. ... канд. юр. наук / І.В. Оклей. – Х., 2008. – 18 с.
7. Ріппа М. Б. Державне пенсійне забезпечення в Україні та шляхи його розвитку : автореф. дис. ... канд. економ. наук / М.Б. Ріппа. – К., 2007. – 20 с.
8. Якимів А. І. Розвиток системи пенсійного забезпечення в Україні : автореф. дис. ... канд. економ. наук / А.І. Якимів. – Львів, 2005. – 25 с.
9. Сивак С.М. Правові проблеми пенсійного забезпечення в Україні : автореф. дис. ... канд. юр. наук / С.М. Сивак. – К., 1999. – 17 с.
10. Белінська О.Г. Державне управління видатками пенсійного фонду України : автореф. дис. ... канд. наук держ. управління / О.Г. Белінська. – К., 2003. – 20 с.
11. Скоробагатько А. В. Правове регулювання пенсійного забезпечення наукових працівників : автореф. дис. ... канд. юр. наук / А.В. Скоробагатько. – Одеса, 2004. –

- 19 с.
12. Князькова Л. М. Правові питання забезпечення пенсіями за вислугу років працівників органів внутрішніх справ : автореф. дис. ... канд. юр. наук / Л.М.Князькова. – Харків, 2001. – 19 с.
 13. Шумило М. М. Правове регулювання пенсійного забезпечення державних службовців : автореф. дис. ... канд. юр. наук / А.В.Скоробагатько. – Одеса, 2009. – 20 с.
 14. Абубекерова А. З. Механізм ефективного фінансування пільгових пенсій в Україні : автореф. дис. ... канд. економ. наук / А.З. Абубекерова. – Донецьк, 2009. – 16 с.
 15. Дідковська Т. О. Правове регулювання пенсійного забезпечення працівників на роботах зі шкідливими і важкими умовами праці : автореф. дис. ... канд. юр. наук / Т.О.Дідковська. – Харків, 2008. – 19 с.
 16. Белкін Л.М. Судова практика призначення пенсій санітаркам рентгенкабінетів за пільгами СРСР / Л.М.Белкін // Соціальне страхування. – 2007. – № 9 (801). – С. 59 – 60.
 17. Шилов С.Е. Риторика либеральной империи. Алгоритмы Правого дела / С.Е.Шилов. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://lit.lib.ru/s/sergej_e_s/text_0020.shtml
 18. Мучник А.Г. Философия достоинства, свободы и прав человека / А.Г.Мучник. – К.: Парламентское издательство, 2009.- 672 с.
 19. Єдиний державний реєстр судових рішень. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/>.

УДК 35.075.1

ПИТАННЯ РЕФОРМУВАННЯ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВИКОНАВЧОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

К.В. Бернатович, головний спеціаліст відділу державної виконавчої служби Головного управління юстиції у Донецькій області

Найважливішими нагальними завданнями, що постали перед Україною, є вихід із тривалої економічної кризи, підвищення авторитету влади та приведення вітчизняної законодавчої бази до рівня, що надав би передумови до вступу нашої країни до ЄС. На наш погляд, вирішення цих завдань неможливе без чіткої та прозорої системи виконання рішень суду, а також інших виконавчих документів, що підлягають виконанню органами Державної виконавчої служби (далі – ДВС) України.

Виконання рішень, ухвал, постанов судів є заключною стадією судового процесу. Її особливістю у сучасних українських умовах є те, що часто сторони, які програли судовий процес, у край рідко із власної волі виконують рішення, ухвали, постанови судів. А без їхнього виконання судочинство стане непотрібним елементом української правової системи.

Саме для покращення виконання рішень судів, а також інших виконавчих документів у 2005 році відбулося реформування органів ДВС України. Між тим, вказане реформування недостатнім чином обговорювалося у ЗМІ та пройшло непомітно для більшості українських громадян. Питанням виконання рішень різних судів у дореформенний час присвячували свої наукові праці Б. Бачук [1; 2; 3], О. Бачун [4], М.А. Бояринцева [5], З.В. Клепай [6], Л.В. Скомороха [7], В. Солодкий [8], Ю. Сульженко [9], І.Х. Темкіжев [10], М. Шупеня [1; 2; 3] та ін. Проте через

багатогранність відносин із виконання судових рішень комплексні питання реформування органів ДВС залишилися у більшій мірі за межами проведених досліджень.

Тому метою статті є надання оцінки реформуванню органів ДВС у 2005 році і визначення шляхів подальшого розвитку цього процесу.

Перш ніж перейти до теперішнього етапу реформування ДВС України, необхідно розглянути історію становлення цих органів. Ліквідація інституту державних виконавців при судах і виникнення ДВС України відбулися внаслідок обрання Україною нового шляху розвитку права. До прийняття Конституції елементи виконавчої й судової гілок влади переміжались в інституті судового виконання рішень. І хоча статтею 6 Конституції України було проголошено принцип розділення влади на законодавчу, виконавчу та судову [11], проте і зараз державні виконавці ДВС не є повністю незалежними від органів судової влади. Так, накладення арешту на грошові кошти боржника є можливим лише за умови рішення суду. А це, на нашу думку, не зовсім відповідає статті 6 Конституції України. Подальшим кроком реформування органів ДВС України стало прийняття 24 січня 1999 року Закону України «Про виконавче провадження» [12]. Цей Закон остаточно виділив виконавчу службу із судових органів і, як тоді вбачалося, надав органам ДВС незалежність. Однак реформування органів ДВС кінця 1990-х років своєї мети не досягло – результат виконання судових рішень суттєво не покращився. Про це свідчать підсумки роботи ДВС України за 2004 рік (останній рік перед досліджуваним нами реформуванням). За статистичними даними в Україні протягом 2004 року органами ДВС України завершено 66 % виконавчих документів і фактично виконано 34,6 %. Для порівняння, у європейських державах середня кількість для виконання складає 80 %. Відносно виконання судових рішень про стягнення заборгованості по заробітній платі у 2004 році в Україні завершено 68,5 % виконавчих документів про стягнення заборгованості по зарплаті, а фактично виконано – 41,3 %. У Донецькій області показник є меншим за середній в Україні – завершено 53,4 %, а фактично виконано 29 % виконавчих документів даної категорії [13]. Таким чином, можна зробити висновок, що вихід органів ДВС України зі складу судової гілки влади не призвів до підвищення показників роботи державних виконавців до європейського рівня.

Відповідно до статті 1 Закону України «Про державну виконавчу службу» у тій редакції, що діяла до початку реформування органів ДВС України, останні входили до системи органів Міністерства юстиції України (далі – Мінюст) [14].

Умови і порядок виконання рішень судів та інших органів (посадових осіб), що відповідно до Закону підлягають примусовому виконанню в разі невиконання їх у добровільному порядку, визначає Закон України «Про виконавче провадження» в редакції від 23.12.2004 року [12]. Статтею 10 Закону України «Про державну виконавчу службу» в редакції від 11.05.2004 року визначаються організаційні засади контролю за діяльністю державних виконавців. Зокрема контроль за діяльністю державних виконавців здійснювали Мінюст або Департамент ДВС Мінюста, а Головне управління юстиції Мінюста в АРК, управління Мінюста в областях, містах Києві та Севастополі – через відповідні відділи ДВС України [15].

Таким чином, до реформування органи ДВС України склалися з Департаменту ДВС, регіональних і територіальних органів ДВС, які були структурними одиницями відповідних управлінь юстиції.

Слід відмітити, що коли органи ДВС України знаходилися у структурі Мінюста, вертикаль цієї служби не була конкретною і тому ускладнювала оперативне реагування у необхідних випадках. Усі керівники ДВС на місцевих рівнях були, як правило, заступниками відповідних начальників управлінь або відділень юстиції. При цьому

останні перебували під впливом керівництва держадміністрацій. На адміністративному рівні органи місцевого самоврядування через органи юстиції часто втручалися у роботу ДВС. Отже, для підняття ефективності органів ДВС було мало зробити зовнішні зміни, як-то прийняття демократичної Конституції України та законів України «Про державну виконавчу службу» та «Про виконавче провадження». Це свідчить про необхідність подальшого реформування з метою покращення результатів роботи органів ДВС. Тому в рамках реформування ДВС України та на виконання Указу Президента України «Питання Міністерства юстиції України» від 20 квітня 2005 року за № 701/2005, яким було надано завдання Кабінету Міністрів України (далі – КМУ) подати пропозиції щодо внесення змін до відповідних актів законодавства стосовно створення у складі Мінюста урядового органу державного управління з питань ДВС України [16]. 23 квітня 2005 року КМУ прийняв Постанову «Про утворення урядового органу управління у складі Міністерства юстиції». Департамент ДВС України створювався як окремий урядовий орган на базі органів ДВС України [17].

Законодавчо процес реформування органів ДВС розпочався 23 червня 2005 року, коли Верховна Рада України ухвалила Закон України «Про внесення змін до законів України «Про Державну виконавчу службу» та «Про виконавче провадження» [18].

Для реалізації вказаного Закону 19 серпня 2005 року було підписано Наказ Мінюста № 1482/н «Про ліквідацію відділів Державної виконавчої служби територіальних управлінь юстиції» [19]. Відповідно до цього наказу першими фактичними кроками реформування ДВС України були ліквідація відділів ДВС Головного управління юстиції Мінюста в АРК, обласних, Київського та Севастопольського міських, районних, районних у містах, міських, міськрайонних управліннях юстиції. Крім того, начальникам відповідних органів наказувалося здійснити у встановленому чинним законодавством порядку заходи щодо ліквідації згідно із цим наказом відділів ДВС України. На підставі вказаного наказу Мінюста 26 серпня 2006 року Донецьким обласним управлінням юстиції України було видано наказ № 192/І «Про ліквідацію відділів Державної виконавчої служби районних, районних у містах, міських, міськрайонних управлінь юстиції Донецької області» [20]. Відповідно до нього були затверджені заходи щодо організації виконання наказу Мінюста, а також створені ліквідаційні комісії. Таким чином, наприкінці серпня 2005 року процес реформування ДВС України набув реального наповнення.

При цьому слід зазначити, що Наказом директора Департаменту ДВС № 46/к від 26.10.2005 року було утворено територіальні органи виконавчої служби. А остаточно етап реформування ДВС України у 2005 році закінчився виданням Наказу директора Департаменту Державної виконавчої служби № 51/7 від 04.11.2005 року «Про прийняття документації та коштів» [21], яким були утворені комісії із прийняття від органів ДВС України відповідних управлінь юстицій, що ліквідуються, незавершених виконавчих проваджень та визначеної цим наказом документації до 01.12.2005 року.

Таким чином, реформування ДВС Мінюста в окремий орган, підпорядкований безпосередньо Міністрові юстиції, мало сприяти Мінюсту у забезпеченні законності дій державних виконавців і більш оперативному реагуванню на ведення справ, що вимагали щоденного контролю. Така схема повинна була сприяти наведенню порядку у виконавчому господарстві і забезпеченню виконання судових рішень у суворій відповідності із законом.

При розгляді доцільності проведення реформування органів ДВС України необхідно звернутися до досвіду європейських держав стосовно виконання рішень судів та інших органів.

Так, у Франції виконавче провадження реалізується не тільки судовими виконавцями, але й генеральними прокурорами, прокурорами республіки, командирами

й офіцерами поліцейських сил. У дисциплінарному плані судові виконавці у Франції підпорядковані прокурорам республіки. У Греції до основних органів виконавчого провадження теж належать не тільки виконавець, але й нотаріус, який здійснює виконання судових актів про стягнення грошових коштів. У ФРН виконавче провадження здійснюють реєстратори суду, які мають спеціальний сертифікат, що надає їм право виконувати рішення суду. У США функції виконавчого провадження здійснюють шерифи та їхні заступники, маршальська служба на федеральному рівні, судові пристави, а також приватні юридичні агентства. В Ізраїлі виконавча служба знаходиться при магістратських судах [22].

Отже на підставі отриманих даних можемо зробити висновок, що за кордоном виконавче провадження здійснюють різні державні органи та комерційні організації. Таким чином, новели українського законодавства, якими ДВС було відділено в єдиний окремий урядовий орган, не мають аналогів у світовій практиці.

Процес реформування надає можливість відповісти на окремі процедурні питання. Серед таких питань є питання «чому при розгляді у судах спеціальної та загальної юрисдикції справ за участю територіальних органів ДВС деякі судді приймаючи рішення вказували, що створені Наказом директора Департаменту ДВС № 46/к від 26.10.2005 року територіальні органи виконавчої служби є правонаступниками ліквідованих відділів ДВС територіальних управлінь юстиції?». Щоб надати відповідь на поставлене питання необхідно розглянути законодавчі моменти реформування органів ДВС.

Згідно зі статтями 167, 170 ЦК України держава може створювати юридичні особи публічного права у випадках та у порядку, встановлених Конституцією України та законом. Також держава набуває і здійснює цивільні права та обов'язки через органи державної влади в межах їхньої компетенції, встановленої законом [23]. Крім того, частиною 3 статті 3 Закону України «Про державну виконавчу службу» визначається, що органи ДВС мають статус юридичної особи. Відповідно до статті 104 ЦК України юридична особа припиняється в результаті передання всього свого майна, прав та обов'язків іншим юридичним особам – правонаступникам (злиття, приєднання, поділу, перетворення) або в результаті ліквідації. Це надає підстави зробити висновок, що реформування ДВС взагалі було можливо тільки шляхом ліквідації чи перетворення.

Згідно з теорією цивільного права ліквідація юридичної особи – це регламентована законом процедура, у результаті якої відбувається припинення діяльності юридичних осіб без переходу прав та обов'язків у порядку правонаступництва до інших осіб [24, с. 74]. На відміну від ліквідації, перетворенням юридичної особи є зміна її організаційно-правової форми. При цьому слід зазначити, що в разі перетворення до нової юридичної особи переходять усе майно, усі права та обов'язки попередньої юридичної особи. Різниця між перетворенням і ліквідацією органів ДВС полягає у тому, що при перетворенні відбувається правонаступництво прав та обов'язків від суб'єкта, який припиняє свою діяльність, до іншого. А при ліквідації правонаступництва не відбувається, і права та обов'язки припиняються.

Відповідно до пункту 1 частини 1 статті 110 ЦК України юридична особа ліквідується за рішенням її учасників або органу юридичної особи, уповноваженої на це установчими документами, у тому числі у зв'язку із закінченням строку, на який було створено юридичну особу, досягненням мети, для якої її створено, а також в інших випадках, передбачених установчими документами. 30 листопада 2005 року за наказом Міністра юстиції України відділи ДВС територіальних управлінь юстиції було ліквідовано, а всіх працівників – звільнено. Тобто ліквідація вказаних юридичних осіб відбулася за рішенням посадової особи, яка згідно з українським законодавством має відповідні повноваження. Крім того, як було зазначено вище, згідно з чинним

законодавством держава може створювати юридичні особи публічного права у випадках та порядку, установлених Конституцією України та законом. Відповідно до цього, створення ДВС відбулося на підставі Указу Президента України від 20 квітня 2005 року № 701/2005 «Питання Міністерства юстиції України» [16], яким було надано завдання КМУ подати пропозиції щодо внесення змін до відповідних актів законодавства стосовно утворення у складі Мінюста урядового органу державного управління з питань ДВС, передбачивши утворення відповідних територіальних органів для реалізації покладених на нього завдань.

Отже, реформування органів ДВС у 2005 році відбулося відповідно до норм національного законодавства шляхом ліквідації відділів ДВС територіальних управлінь юстиції та створенням нового органу – ДВС, яка не є і не може бути правонаступником ліквідованих відділів ДВС. Крім того, вказане реформування органів ДВС було позитивно відзначено у пункті 6.9 Резолюції 1466 (2005) Парламентської Асамблеї Ради Європи щодо України, ухваленої сесією ПАРЕ [25].

Таким чином, після реформування Департамент ДВС став урядовим органом державного управління, що діяв у складі Мінюста, на яке і зараз покладається реалізація єдиної державної політики у сфері примусового виконання рішень. До складу Департаменту ДВС входили: ДВС АРК, областей та міст Київ і Севастополь, ДВС у районах, містах, районах у містах.

Утворення нового урядового органу – Департаменту ДВС повинно було скасувати порядок подвійного підпорядкування службовців ДВС, сприяти підвищенню якості та кількості виконаних судових рішень та документів.

Між тим, указане реформування недостатнім чином забезпечило функціонування органів ДВС як таких, що мають можливості захищати права та свободи людини. Тому зміни в керівництві Міністерства юстиції України, які сталися у листопаді 2006 року, призвели до чергового реформування органів виконання рішень судів. Так, при вступі на посаду міністра юстиції О.В. Лавриновичем відзначалися зміни у загальній структурі міністерства за останні перед цим 1 рік і 9 місяців. На його думку не всі ці зміни були вдалим: поява кількох органів урядового управління не дала очікуваного результату. А стосовно державної виконавчої служби, на думку О.В. Лавриновича, результат був негативним. Міністром відзначалося, що реформування цієї системи, яке відбувалося у 2005 році, не мало на меті покращення виконання судових рішень у країні [26]. Тому уже у 2006 році розпочався новий етап реформування органів ДВС України.

Отож, реформування органів ДВС, що відбувалося в 2005 році, виявилось невдалим мабуть тому, що при усіх наявних плюсах запропонована структура не створювала можливостей для ефективного контролю за діяльністю органів ДВС, на які покладені функції з примусового виконання судових рішень.

На даний час, система органів виконання рішень судів в Україні складається з Департаменту ДВС Мінюста України, відділів ДВС Головного управління юстиції Мінюста України в АРК, обласних, Київського та Севастопольського міських управлінь юстиції; районних, міських (міст обласного значення), районних у містах відділів державної виконавчої служби відповідних управлінь юстиції.

Продовження реформування системи органів ДВС сприятиме підвищенню ефективності діяльності таких органів та забезпеченню реалізації прав громадян і суб'єктів господарювання.

Проте слід зазначити, що одним реформуванням органів ДВС, що відбулося у 2005 році і продовжується дотепер розвиток ДВС України закінчуватися не повинен. Зараз в умовах подальшого реформування характерні такі питання, що потребують додаткового розвитку:

- надання службовцям органів ДВС статусу працівників суду та правоохоронних органів;

- створення у структурі органів ДВС інституту приватних державних виконавців;

- створення у структурі ДВС інституту виконавчої міліції.

Для цього необхідно буде розробити і прийняти Закон України «Про виконавчу міліцію» та внести відповідні зміни до Законів України «Про державну виконавчу службу», «Про виконавче провадження» і «Про державний захист працівників суду і правоохоронних органів», у яких передбачити умови продовження реформи. Але це вже тема іншої статті.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто особливості та надано оцінку реформуванню органів Державної виконавчої служби у 2005 році і визначено подальші шляхи розвитку цього процесу.

Ключові слова: державна виконавча служба, реформування, суд, законодавство.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены особенности и дана оценка реформированию органов Государственной исполнительной службы в 2005 году и определены дальнейшие пути развития этого процесса.

Ключевые слова: государственная исполнительная служба, реформирование, суд, законодательство.

SUMMARY

In the article the features of reformation of organs of Government executive service in 2005 were considered; it was appraised and the further ways of development of this process are certain.

Keywords: Government executive service, reformation, court, legislation.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Шупеня М., Бачук Б., Ботезат О. Здійснення контролю за законністю виконавчого провадження / М. Шупеня, Б. Бачук, О. Ботезат // Право України. – 2005. – № 8. – С. 8-10.
2. Шупеня М., Бачук Б., Ботезат О. Реформування органів державної виконавчої служби / М. Шупеня, Б. Бачук, О. Ботезат // Право України. – 2005. – № 11. – С. 8-10.
3. Шупеня М., Бачук Б., Ботезат О. Прокурорський нагляд та участь прокурора у виконавчому провадженні / М. Шупеня, Б. Бачук, О. Ботезат // Право України. – 2006. – № 1. – С. 37-40.
4. Бачун О. Розгляд скарг на дії та бездіяльність органів Державної виконавчої служби щодо виконання рішень, ухвал господарського суду / О. Бачун // Право України. – 2002. – № 8. – С. 58-62.
5. Бояринцева М.А. Нормативне регулювання та практичні аспекти виконання рішень, ухвал, постанов господарських судів / М.А. Бояринцева // Вісник господарського судочинства. – 2003. – № 1. – С. 56-59.
6. Клепай З.В. Аспекти виконання судових актів у проекті Господарського процесуального кодексу / З.В. Клепай // Вісник господарського судочинства. – 2003. – № 1. – С. 54-56.
7. Скомороха Л.В. Державна виконавча служба: історія і сучасність / Л.В. Скомороха, Л. Скомороха // Право України. – 2005. – № 8. – С. 94-98.

8. Солодкий В. Участь прокурора у виконавчому провадженні / В. Солодкий // Вісник прокуратури. – 2003. – № 3. – С. 6-11.
9. Сульженко Ю. Статус державних виконавців та Державної виконавчої служби України / Ю. Сульженко // Право України. – 2003. – № 10. – С. 113-117.
10. Темкіжев І.Х. Проблемні питання застосування в судовій практиці окремих положень Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» / І.Х. Темкіжев // Вісник господарського судочинства. – 2003. – № 1. – С. 48-51.
11. Конституція України : прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 30. — Ст. 141.
12. Про виконавче провадження: Закон України : Закон України від 21 квітня 1999 року № 606—XIV / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. — 1999. — № 24. — Ст. 207.
13. Офіційний сайт Міністерства юстиції України [Електронний ресурс] / Міністерство юстиції України. — Режим доступу : www.minjust.gov.ua/0/3129.
14. Про державну виконавчу службу: Закон України від 24 березня 1998 року № 202/98—ВР / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. — 1998. — № 36—37. — Ст. 243.
15. Про державну виконавчу службу: Закон України в редакції від 11 травня 2004 року № 1701-IV / Верховна Рада України // <http://zakon.rada.gov.ua>.
16. Питання Міністерства юстиції України: Указ Президента України від 20 квітня 2005 року № 701/2005 / Президент України // www.guds.gov.ua/control/ru/publish/article.
17. Про утворення урядового органу державного управління у складі Міністерства юстиції: Постанова Кабінету Міністрів України від 23 квітня 2005 року № 320 / Кабінет Міністрів України // Офіційний вісник України. — 2005. — № 17. — Ст. 907.
18. Про внесення змін до законів України «Про державну виконавчу службу» та «Про виконавче провадження»: Закон України від 23 червня 2005 року № 2716—IV / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. — 2005. — № 17. — Ст. 907.
19. Про ліквідацію відділів Державної виконавчої служби територіальних управлінь юстиції: Наказ Міністерства юстиції України від 19 серпня 2005 року № 1482/н / Міністерство юстиції України // <http://zakon.rada.gov.ua>.
20. Про ліквідацію відділів Державної виконавчої служби районних, районних у містах, міських, міськрайонних управлінь юстиції Донецької області: наказ Донецького обласного управління юстиції України від 26 серпня 2005 року № 192/І / Донецьке обласне управління юстиції України // <http://zakon.rada.gov.ua>.
21. Про прийняття документації та коштів: наказ директора Департаменту Державної виконавчої служби України від 4 листопада 2005 року № 51/7 / Департамент Державної виконавчої служби України // <http://zakon.rada.gov.ua>.
22. Решетникова І. Исполнительное производство за рубежом / І. Решетникова // Право и экономика. – 2001. – № 3. – С. 21-25.
23. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року № 435-IV / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 40-44. — Ст. 356.
24. Цивільне право в Україні: курс лекцій : у 6 т. / [Р. Б. Шишка, О. Л. Зайцев, Є. О. Мічурін та ін.] ; за ред. Р. Б. Шишки та В. А. Кройтора. — Харків: Національний університет внутрішніх справ, 2004. — Т. 1. — 417 с.

25. Про виконання обов'язків та зобов'язань Україною : Резолюція Парламентської Асамблеї Ради Європи від 5 жовтня 2005 року № 1466 (2005) / Парламентська Асамблея Ради Європи // www.minjust.gov.ua/0/7119.
26. Очікуване повернення Лавриновича // Юридичний вісник України. – 2006. – № 45 (11-17 листопада 2006 року). – С. 3.

УДК 351.811.12

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРАКТИКИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНІЧНИХ ЗАСОБІВ ФІКСАЦІЇ ПОРУШЕНЬ ПДР ПІДРОЗДІЛАМИ ДАІ МВС УКРАЇНИ

Бугрім О.В., викладач кафедри організації служби та дізнання в підрозділах ДАІ факультету БДР ДЮІ ЛДУВС ім. Е.О. Дідоренка

Баканов В.А., курсант 417 навчального взводу. факультету БДР ДЮІ ЛДУВС ім. Е.О. Дідоренка

Сучасна практика застосування технічних засобів фіксації порушень ПДР підрозділами ДАІ вимагає її вдосконалення шляхами використання достатньої кількості високоточних новітніх приладів для визначення та фіксації порушень правил дорожнього руху водіями, які під час керування автомобілем перебувають у стані алкогольного чи наркотичного сп'яніння.

Актуальність проблеми, що вирішується в даній науковій статті полягає в тому, що саме з вини водіїв, які під час керування автомобілем перебувають у стані алкогольного чи наркотичного сп'яніння, скоюється найбільша кількість резонансних ДТП з тяжкими наслідками. Наступна таблиця показує кількість таких ДТП в Україні за останні два роки в динаміці [4]

	Усього ДТП		У тому числі ДТП з постраждалими					
			усього		загинуло		травмовано	
	2008 р.	2009 р.	2008 р.	2009 р.	2008 р.	2009 р.	2008 р.	2009 р.
Всього	312751	229885	51279	37049	7718	5348	63254	45675
З вини водіїв	235222	170418	41491	29657	6078	4158	54068	38715
З вини нетверезих водіїв автотранспорту	7783	5153	2997	1770	420	235	3980	2361

Дослідженнями в контексті розглядуваної проблематики займалися такі вчені як І.М. Сеченов, А.Ю. Єгоров, П.Д. Бабанов, В.Д. Менделевич, Л.Г. Леонова, Н.Л. Бочкарьова, О.В. Волков

Однак залишається невирішеною проблема точного визначення ступеня алкогольного сп'яніння водія. Сьогодні ж, за наявності європейського рівня штрафів за керування автомобілем у нетверезому стані, проблема ця стає гостро актуальною.

Мета даної наукової статті полягає в напрацюванні напрямків вдосконалення практики застосування технічних засобів фіксації порушень ПДР підрозділами ДАІ, і, зокрема-новітніх алкотестерів, спроможних на високоточне визначення вмісту алкоголю в крові водія.

За даними останніх наукових досліджень, будь яка кількість спожитого алкоголю впливає на функціонування організму людини. Це особливо небезпечно для тих, хто керує транспортним засобом.

Для того щоб вплинути на людину частинкам алкоголю, які містяться в пиві, вині чи горілці процеси травлення не потрібні. Вони, ці частинки, настільки малі, що безпосередньо всмоктуються організмом і за допомогою кровотоку швидко потрапляють до головного мозку, а там, завдяки специфічним хімічним властивостям миттєво викликають відповідні психологічні ефекти. Етиловий спирт відноситься до знеболюючих і заспокійливих речовин (діє на мозок як снодійне). Засинання мозку відбувається поступово і починається від центрів, здійснюючих контроль над різними функціями - викликає тимчасове вивільнення деяких загальмованих процесів, тому після декількох чарок людина переживає стан пожвавлення, збудження і стимуляції. Тільки пізніше проявляється істинна дія алкоголю, яка призводить до послідовного приспання і затримання чергових функцій мозку, аж до стану втрати рівноваги і координації, коми, а інколи навіть до зупинки життєво необхідних процесів.

Управління транспортом вимагає перш за все дуже чіткої рухово-зорової координації, тому що 90% інформації яку сприймає водій - це зорова інформація. Саме цю функцію алкоголь порушує в першу чергу і дуже швидко. Тому вживання будь якої кількості алкоголю робить неможливим безпечне керування транспортним засобом.

Шкідливий вплив алкоголю на водія виявляється так :

- погіршує координацію рухів - ускладнює одночасне виконання двох і більше функцій;
- зменшує швидкість реакцій - подовжується час реакції (наприклад гальмування) при попаданні в небезпечну ситуацію;
- значно погіршує зір - що створює проблеми з розпізнанням дрібниць, джерел світла, знаків, пішоходів і інших перешкод;
- обмежує поле зору - зменшує нормальне поле зору - від 180° до більш вузького, через що водій може не помітити транспортного засобу, який наближується з боку;
- спричиняє помилкову оцінку відстані та швидкості - автомобіль, дерево, смуга можуть видаватися більш далеко ніж є насправді.

Керування транспортними засобами у стані алкогольного чи наркотичного сп'яніння є актуальною проблемою сьогодення не тільки для України, але й для країн СНД. Для її вирішення необхідні технічні засоби, які б дозволяли співробітнику Державтоінспекції безпомилково виявляти таких водіїв.

Отже, чітке визначення ступеня алкогольного сп'яніння водія допоможе уникнути багатьох трагедій на дорогах.

В Україні для встановлення осіб, які знаходяться у стані алкогольного сп'яніння підрозділи ДАІ частіше за все використовували такий технічний засіб, як трубка «контроль тверезості». Ця трубка діє дуже просто: в ній знаходиться хімічний реагент, який реагує з алкоголем у повітрі. Тому особі, що перевіряється на факт знаходження у стані алкогольного сп'яніння пропонують дмухнути до цієї трубки. Якщо особа знаходиться у стані алкогольного сп'яніння, реагент у продовж 1-2 хвилин з жовтого кольору стає зеленим. Трубка «контроль тверезості» може виявити лише сам факт сп'яніння, але вона не може виявити на скільки п'яний водій. Як відомо рівень сп'яніння вимірюється у проміле, що означає вміст алкоголю у крові людини. В Україні допустимим рівнем алкоголю у крові є 0,2 проміле, тому трубка «контроль тверезості» не доцільна у застосуванні зараз, бо вона не може здійснити такий вимір.

Для випадків, коли необхідно встановити точний рівень алкоголю використовується обстеження на стан сп'яніння в закладах охорони здоров'я, де рівень сп'яніння визначають за допомогою медичних засобів та аналізів.

Що стосується регламентування законом дій із проведення огляду на стан сп'яніння, це вказано у кодексі України про адміністративні правопорушення, наказі МВС України N 400/666 від 09.09.2009 «Про затвердження інструкції про виявлення у водіїв транспортних засобів ознак алкогольного, наркотичного чи іншого сп'яніння або перебування під впливом лікарських препаратів, що знижують увагу та швидкість реакції».

В наказі МВС України №400 від 09.09.2009 вказано, що огляд проводиться уповноваженою особою Державтоінспекції МВС на місці зупинки транспортного засобу з використанням спеціальних технічних засобів, дозволених до застосування МОЗ та Держспоживстандартом [3]

На перший погляд, можна було б вважати що все начебто добре: є засоби в лікарні, у наявності правова база. Але у розвинутих країнах, навіть у Росії, вже використовуються такий технічний засіб, як «Алкотестер». Цей засіб не є таємницею та його ефективність доведена на практиці.

Розрізняють 2-а види алкотестерів:

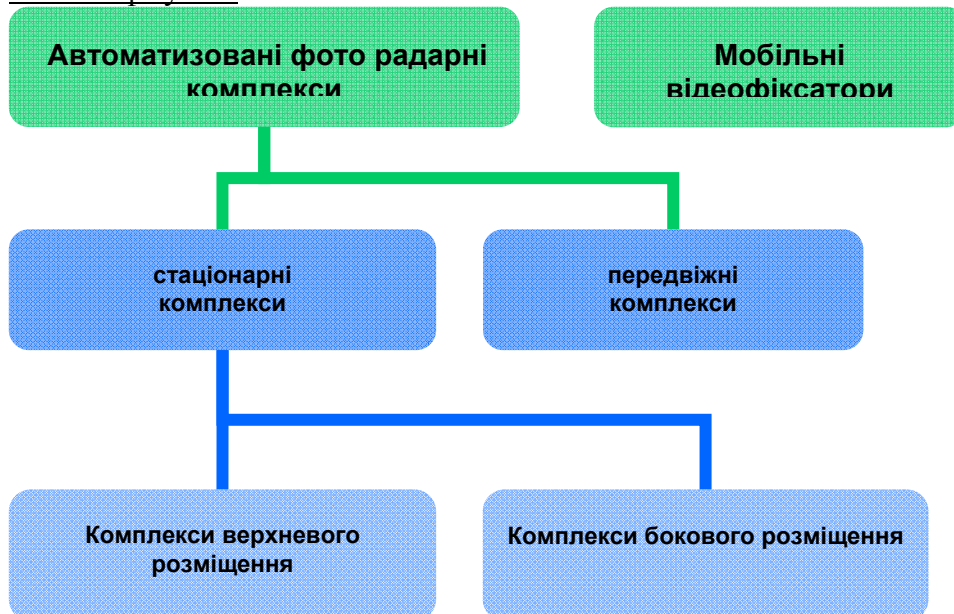
1. Професійний (який використовується ДАІ)
2. Напівпрофесійний.

Їх різниця полягає лиш у тому, що професійний оснащений відеокамерою, і це є великим плюсом, тому що фактично доказова база забезпечена. Також цей пристрій одразу зазначає рівень алкоголю в крові водія, що також є його привілеєм у порівнянні з іншими.

Потрібно підкреслити і те, що вони при всіх своїх перевагах коштують чималі гроші (один алкотестер німецького виробництва - 18 тисяч гривень). Тож, якщо порахувати кошти для забезпечення всіх підрозділів ДАІ (треба не 1 мільйон гривень), проблема очевидна. Але деякі підрозділи знаходять кошти для їх придбання, так, на дорогах Вінницької, Полтавської, Чернігівської, Житомирської областей алкотестери вже проходять випробування.

Не єдиною проблемою в Україні є пияцтво за кермом. Багато проблем і з іншими порушеннями ПДР, але за допомогою технічного прогресу можна відзначити, що створюються стаціонарні комплекси фото- та відео фіксації, які фіксують порушення ПДР майже без втручання людей у сам процес.

Їх класифікують:



За спроможністю використання на дорозі вони поділяються на мобільні та автоматизовані. Мобільні прилади призначені для використання інспектором. Вони

можуть бути встановлені в салоні патрульного автомобіля чи знаходитись у руках інспектора, в іншому випадку необхідна участь оператора в керівництві цією технікою.

Автоматизовані комплекси у більшості випадків не потребують втручання оператора на дорозі, їх технічні можливості забезпечують автоматичну фіксацію порушень. Автоматизовані комплекси поділяються за засобом розміщення на стаціонарні та пересувні системи.

Стаціонарні встановлюються на спеціалізованих інженерних спорудах найбільш небезпечних ділянках доріг, як над проїжджою частиною, так і на узбіччі.

На узбіччі можуть розташовуватись і пересувні комплекси. Вони закріплюються на спеціальних треногах, і можуть бути легко переміщені у необхідну точку. Передача даних відбувається по беспроводниковому цифровому каналу зв'язку (Wi-Fi).

Апаратура повинна забезпечувати:

1. Високу якість зображення, достатню для візуального чи автоматичного розпізнавання номерних знаків;
2. Точне вимірювання швидкості;
3. Алгоритм роботи повинен забезпечувати співвідношення виміряної швидкості та зафіксованої фотографії;
4. Збереження заданого об'єму інформації;
5. Можливість передачі даних у серверний центр;
6. Виконання норм стійкості з механіки та кліматика.

Перераховані потреби є узагальненими, універсальними, для всіх систем фото- та відеофіксації порушень ПДР. Однак у різних системах ці потреби уточнюють і виконуються з деякими особливостями.

Мобільні комплекси. В якості доказової бази при їх використанні, повинна визнаватися не одна фотографія з виміряною швидкістю, а й серія послідовних знімків. Вони показують розвиток ситуації на дорозі, дозволяють краще оцінити передумови випадку. Тільки в цьому разі результат вимірювання радаром самої швидкості цілі у потоці може бути порівняний з конкретною ціллю, яка дійсно рухається швидше за потік, і цей факт підтверджено відеозаписом. Інформація про порушення знаходиться на зйомній флеш-карті, перенос даних до центрального сервера відбувається за допомогою цієї карти або з залученням беспроводних технологій.

Автоматичні комплекси. Загальним для них є потреба абсолютної надійності вимірювань, упевненість у тому, що вимірювання швидкості належить зафіксованому на фотографії автомобілю. Згідно з умовами застосування, виключається можливість трактовки отриманої інформації обслуговуючим персоналом. Тому необхідно, щоб поля зору телекамер збігалися з зоною обзору радіолокатора. Ці потреби висувуються для припинення помилкової відеофіксації автомобілей, які опинились поблизу правопорушника. На це ж направлено застосування спеціальних алгоритмів обробки даних. Апаратура повинна забезпечувати можливість автоматичного розпізнавання номерних знаків. Усі комплекси оснащуються ІК-підсвіткою, можуть використовуватись за будь-якої погоди, бо є герметичними. До складу комплексу повинен входити серверний пост для обробки отриманої інформації. Данні тримаються на жорсткому носії у датчиках і можуть передаватися на центральний сервер по провідним, оптичним і беспроводниковим каналам зв'язку.

Деякі додаткові особливості мають **Пересувні Автоматичні комплекси.** Ця апаратура націлена для виявлення не тільки швидкісних порушень. Вона дозволяє фіксувати порушення правил проїзду З/Д переїздів, пересічення безперервної смуги розмітки, порушення правил парковки тощо. Відсутність зовнішньої системи живлення висуває особливі потреби до енергетичної частини економічної системи. Разом з тим, до комплексу входить апаратура мобільного поста, котра встановлюється в

патрульному автомобілі й забезпечує відображення на комп'ютері фото автомобіля-порушника. Стійкий радіозв'язок повинен бути забезпечений на відстані приблизно 1.5км. Крім того, для забезпечення обліку роботи пересувної апаратури повинен бути передбачений сервер для тримання інформації.

Ключовою особливістю перерахованих систем є можливість однозначного виявлення факту порушення. Одна фотографія у співвідношенні з виміряною у той же момент швидкістю є підтверженою достовірністю отриманих даних і може бути юридичними доказом факту порушення ПДР.

Власне, принцип відповідальності власника транспортного засобу під час фіксації порушення діючими в автоматичному режимі спеціальними засобами фото-, кіно- або відеозйомки запроваджується ст. 14-1 Кодексу України про адміністративні правопорушення (далі КУпАП) (в редакції, чинній з 18.11.2008 р.). При цьому, ч. 2 вказаної статті містить норму: за наявності обставин, що свідчать про скоєння правопорушення іншою особою, власник в 10-денний строк з моменту винесення постанови має право повідомити про це органу або посадовій особі, яка винесла постанову. При цьому виконання постанови призупиняється, а ДАІ здійснює заходи з метою встановлення справжнього порушника.

Нарешті, для власника автомобіля існує й можливість оскарження такої постанови в загальному порядку. Між тим, ст. 288 КУпАП не робить винятку з можливості оскарження постанов для тих з них, котрі винесені за результатами фотофіксації. Оскаржена постанова може бути або вищестоящому начальнику тієї особи, котра винесла постанову, або до районного чи прирівняного до нього суду

Крім того, ст. 14-1 КУпАП недвозначно говорить про те, що така фіксація і «заочне» винесення постанов у відношенні власника транспортного засобу можлива, якщо порушення зафіксовано засобами, працюючими в автоматичному режимі. Інакше кажучи – без участі людини.

Необхідно пам'ятати ще ось про що. Для того, аби постанова була законною, в ній повинні бути вказані реквізити приладу, котрим фіксувалось порушення. Якщо це засіб вимірювальної техніки – то повинні бути відомі реквізити документів про допуск типу засобу вимірювальної техніки до використання в Україні, а також перевірки конкретного екземпляра приладу. Це – прямі вимоги Закону України «Про метрологію і метрологічну діяльність» до вимірів, результати котрих використовуються в якості доказів або здійснюються на замовлення суду, правоохоронних органів.

Але і це ще не все. Коли постанову за фото, наданим підлеглими, виносить начальник будь-якого підрозділу ДАІ, потрібно, аби було точно відомо, хто саме проводив саму фотофіксацію. Чому? Тому що згідно п. 12.4 Інструкції з діяльності підрозділів дорожньо-патрульної служби Державтоінспекції МВС України (затверджена наказом МВС від 27.03.2009 N 111), до використання спеціальних засобів допускаються співробітники, які вивчили інструкції до приладів і здали заліки з правил їх використання [2]. Тому в постанові має бути відображено, хто ж використовував прилад. Якщо його використання не було повністю автоматичним, то в цьому випадку, як згадано вище, взагалі не можна виносити постанови у відповідності із ст. 14-1 КУпАП.[1]

На дорогах України упроваджуються комплекси відеоспостереження за учасниками дорожнього руху і розпізнавання номерних знаків авто, які дозволяють перевірити номер автомобіля по базах даних ДАІ України в режимі реального часу. Згідно з наявною статистикою на сьогоднішній день, під час експлуатації такої системи в Черкаській області виявлено 15 автомобілів, що знаходилися в розшуку, зафіксовано 185 номерних знаків, які розшукувалися і з яких 14 використовувалися на нерозмитнених транспортних засобах. Також виявлені 234

транспортних засоби, водії яких, згідно даним автоматизованої бази даних "Адмінпрактика", позбавлені права управління, повідомляє «Автосвіт».

До підрозділів ДАІ Черкаської області приєдналися і підрозділи ДАІ Київської області, які закупили і сертифікували прибор для автоматичної фіксації перевищення швидкості руху транспортних засобів під назвою «Тукан» (виробник США, коштує 120 тисяч гривень) і вже працює на дорогах.

У зв'язку з цим, зараз в окремих регіонах України в ініціативному порядку упроваджуються такі технічні засоби додатково до впровадження "Візірів". Програмно-апаратний комплекс відеоспостереження, модифікації відомого комплексу "Потік", який є на озброєнні українською ДАІ. Даний комплекс може просто стояти на узбіччі та знімати весь потік транспорту в автоматичному режимі.

Підбиваючи підсумки викладеного вище, можна зробити висновок про те, що проблеми з використанням технічних засобів ДАІ МВС України в нашій державі існують, але й способи вирішення проблемних питань теж у наявності. Так, наприклад, виявлення на дорогах осіб у нетверезому стані є актуальною проблемою, та все ж таки спосіб її вирішення вираховується у гривнях. Можна було б обійтися і без закупівлі алкотестерів, але ж не всі водії хочуть їздити по закладах охорони здоров'я, тому точне визначення на місці стану водія є вкрай необхідним.

Що ж стосується автоматичної фіксації порушень ПДР, то інспектора можна ввести в оману, а високоцифрові технології – ні. Зараз же розробляються усілякі способи омани інспекторів та шукаються прогалини у законодавстві, щоб використовувати їх у власних цілях щодо уникнення покарання водіями-порушниками. Та і встановлення цього обладнання значно б поліпшило і без того складну роботу ДАІ, так як воно практично всю роботу з виявлення порушників робило б автоматично.

В подальшому необхідно буде вирішувати такі проблеми:

1. Відсутність або недостатня кількість технічних засобів ДАІ, а також наявність застарілих за відсутності нових.

2. Сертифікація і тарифікація технічних засобів фіксації порушень ПДР.

3. Створення системного підходу на рівні законодавства при застосуванні заходів адміністративного впливу до порушників ПДР, виявлених та зафіксованих за допомогою технічних засобів.

Ми вбачаємо такі практичні кроки вирішення зазначених проблем:

1. Цільове фінансування на державному та обласному рівнях придбання й покриття експлуатаційних витрат на технічні засоби фіксації порушень ПДР підрозділами ДАІ МВС України.

2. Спрощення процедури сертифікації і тарифікації технічних засобів фіксації порушень ПДР.

РЕЗЮМЕ

В даній науковій статті досліджуються існуючі проблеми застосування технічних засобів фіксації порушень водіями ПДР підрозділами ДАІ МВС України, та можливі шляхи їх розв'язання.

Ключові слова: правила дорожнього руху, транспорт, технічні засоби, порушення.

РЕЗЮМЕ

В приведенной научной статье исследуются существующие проблемы применения технических средств фиксации нарушений водителями ПДД подразделениями ГАИ МВД Украины, и возможные пути их разрешения.

Ключевые слова: правила дорожного движения, транспорт, технические средства, нарушения.

SUMMARY

The problems of application of hardwares of fixing of violations the drivers of rules of the traffic road and way of their permission are examined in this scientific article.

Keywords: traffic regulations, transport, technology, infringements.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Кодекс України «Про Адміністративні правопорушення» станом на 15 січня 2009р./ - Харків «Одіссей» 2009р. - 310с.
2. Наказ МВС України від 27.03.2009 №111 «Про затвердження Інструкції з питань діяльності підрозділів дорожньо-патрульної служби Державтоінспекції МВС України»
3. Наказ від 09.09.2009 N 400/666 «Про затвердження інструкції про виявлення у водіїв транспортних засобів ознак алкогольного, наркотичного чи іншого сп'яніння або перебування під впливом лікарських препаратів, що знижують увагу та швидкість реакції».
4. Дорожньо-транспортні пригоди в Україні. Департамент ДАІ МВС України. Інформаційно-статистичні дані за 12 місяців 2009 року.

УДК 346.5 (477)

ПРОБЛЕМЫ РАССМОТРЕНИЯ МОНОПОЛЬНОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СУДЕБНЫХ РЕШЕНИЯХ

Валитов С.С., доцент кафедры хозяйственного права Донецкого национального университета

Эффективность защиты экономической конкуренции в Украине во многом определяется обоснованностью принятия антимонопольными и судебными органами решений, в том числе и при определении монопольного или доминирующего положения субъектов хозяйствования на рынке. Наличие последнего является определяющим для квалификации антимонопольными органами действий субъектов хозяйствования как злоупотребление своей монопольной властью, а недоказанность его позволяет судебным органам отменять принятые решения.

Несмотря на наличие значительной судебной практики, Обзорных писем и Рекомендаций Высшего хозяйственного суда Украины проблема применения антимонопольно-конкурентного законодательства, разграничения компетенции между антимонопольными и судебными органами при определении монопольного (доминирующего) положения остается одной из самых острых [1-4].

Отдельные правовые и экономические аспекты определения монопольного (доминирующего) положения в решениях антимонопольных и судебных органов рассматривались в научных работах отечественных и зарубежных исследователей: С. Авдашевой, А. Костусева, В. Мамутова, А. Мельниченко, Н. Розановой, А. Шаститко и др.

Целью данной статьи является анализ действующей практики рассмотрения монопольного (доминирующего) положения субъектов хозяйствования в судебных решениях и подготовка предложений по разграничению компетенции между судебными и антимонопольными органами по этому вопросу с учетом законодательства Европейского Союза.

Изучение практики хозяйственных судов по рассмотрению конкурентных дел, в которых определяется монопольное (доминирующее) положение субъектов хозяйствования на рынке позволяет отметить следующее.

Так, в пункте 15.4 Рекомендаций Президиума Высшего хозяйственного суда Украины отмечается, что в разрешении спора по делу, обстоятельства которого связаны с определением границ товарного рынка и/или монопольного положения субъекта хозяйствования на нем, хозяйственный суд не должен опять определять такие границы и/или монопольное положение после того, как это сделал орган Антимонопольного комитета Украины (далее – Комитет), и в такой способ перебирать на себя полномочия указанного органа.

Компетенция хозяйственных судов относительно проверки обоснованности решения органа Антимонопольного комитета Украины об установлении монопольного (доминирующего) положения субъекта хозяйствования на рынке, состоит в проверке соблюдения органами Комитета соответствующих положений законодательства о защите экономической конкуренции [1; 2].

Далее отмечается, что хозяйственный суд в разрешении спора не должен осуществлять исследование рынков товаров, в том числе товарные и территориальные границы рынка, вопросы формирования цен на рынках товаров и т.д., определять собственными силами монопольное (доминирующее) положение субъектов хозяйствования на рынке, поскольку соответствующие полномочия осуществляются исключительно органами Комитета [1; 2].

В постановлении Высшего хозяйственного суда Украины от 10.02.2009 по делу против ОАО «Пролетарская железная дорога» и п. 2 Обзорного письма Высшего хозяйственного суда Украины делается вывод: хозяйственный суд не имеет права самостоятельно или путем назначения судебной экспертизы определять наличие или отсутствие монопольного (доминирующего) положения субъекта хозяйствования на определенном товарном рынке, что является исключительной компетенцией Комитета [4].

Кроме того, Высший хозяйственный суд Украины и его Президиум пришли к выводу о том, что акты законодательства Украины не содержат исчерпывающего и установившегося перечня (а соответственно и определений) всех возможных рынков товаров (услуг) в понимании Закона Украины «О защите экономической конкуренции» и других актов законодательства о защите экономической конкуренции [2; 3].

Такие утверждения имеют под собой как минимум два основания. Первое – определение монопольного или доминирующего положения субъектов хозяйствования на рынке требует специальных знаний, в том числе экономики, а также соответствующей подготовки. При этом необходимо отметить, что во многих хозяйственных судах отсутствует даже специализация для рассмотрения конкурентных дел. Как следствие, вторая причина заключается в том, что в соответствии со ст. 7 Закона Украины «Об Антимонопольном комитете Украины» проведение исследований рынка, определять границы товарного рынка, а также положение, в том числе монопольное (доминирующее), субъектов хозяйствования на этом рынке и принимать соответствующие решения является исключительной компетенцией Комитета [5].

Вместе с тем на практике все обстоит иначе. Так, Донецким отделением Комитета (далее – Отделение) было рассмотрено дело о злоупотреблении

монопольным положением оператором кабельного телевидения (далее – Оператор), который обжаловал решение Отделения.

В обоснование иска истец ссылается на неверное определение ответчиком товарных грани рынка по предоставлению возможности пересмотра пакетов программ по использованию многоканальных (кабельных) телесетей, безосновательное исключение ответчиком из перечня субъектов хозяйствования тех субъектов, которые используют другие телеинформационные системы (MITRIC, MMDS и другие), неправомерное использование соответствующих временных методических рекомендаций относительно определения основных типов товарных рынков, неполное выяснение ответчиком всех обстоятельств распространения программ, не определены потенциальные конкуренты.

В судебном заседании истец объяснил, что для надлежащего рассмотрения дела следует определить понятие «товар» в понимании статьи 1 Закона Украины «О защите экономической конкуренции» и рассмотреть вопрос относительно аналогичности предоставленных услуг, для чего назначить экспертизу. Отделение возразило против назначения экспертизы, а истец предоставил вопросы, которые необходимо было поставить перед экспертизой.

Для возможности полного и объективного рассмотрения спора по сути и для разъяснения вопросов, которые требуют специальных знаний, хозяйственный суд определением назначил судебную экспертизу, которую поручил Киевскому Научно-исследовательскому институту судебных экспертиз.

Таким образом, назначая судебную экспертизу, в которой эксперт, исследуя вопросы взаимозаменяемости программных услуг, фактически определяет товарные границы рынка, суд тем самым взял на себя полномочия Комитета, поскольку проведение исследований рынка является исключительной компетенцией Комитета.

Судебной экспертизой было установлено, что услуги, которые предоставляют операторы/провайдеры с использованием разнообразных телекоммуникационных сетей, а именно: системы кабельного телевидения (аналоговый формат), системы кабельного телевидения (цифровой формат), системы приема многоканального эфирного телевидения (MITRIC, MMDS) (аналоговый и цифровой форматы), системы коллективного приема спутникового телевидения, системы приема цифрового эфирного телевидения (DVD-T), – можно считать взаимозаменяемыми услугами, исходя из основных потребительских свойств программной услуги, которые должны быть обеспечены исполнителем как участником рынка телекоммуникационных услуг. Согласно выводу судебной экспертизы услуга доступа к телепрограммам (программная услуга) состоит в удовлетворении потребностей потребителей в получении на телеприемники изображения и сопровождающего звука в акустической системе, а параметры сигнала являются стандартизированными, то есть способ доставки (ретрансляции) телепрограмм не влияет на потребительские свойства услуги.

В соответствии с Методикой определения монопольного (доминирующего) положения (далее – Методика), товарные границы рынка определяются путем формирования группы взаимозаменяемых товаров (товарных групп), в пределах которой потребитель при обычных условиях может легко перейти от потребления одного товара к потреблению другого [6].

То есть, согласно положениям законодательства о защите экономической конкуренции, во время определения товарных границ рынка имеет значение позиция потребителя.

С учетом этого, во время определения товарных границ задействованного рынка должна учитываться и возможность (невозможность) технической взаимозаменяемости услуги, которая предоставляется с использованием многоканальной кабельной

телесети, и совокупность других факторов, в частности, подобность потребительских характеристик соответствующих услуг (функциональное назначение, физические характеристики и т.д.), условия потребления и реализации, разница в ценах, информированность потребителя о существовании товаров-заменителей.

Отделение при выяснении вопроса относительно взаимозаменяемости программных услуг исходило из комплекса обстоятельств, которые определяют взаимозаменяемость таких услуг, а соответственно и товарные границы рынка, в частности возможностей провайдеров услуг, анализа поведения потребителей, разницы в ценах, существования разного оборудования, необходимого для пользования отдельными услугами из числа исследуемых.

В соответствии со статьей 42 Хозяйственного процессуального кодекса Украины вывод экспертизы был оценен хозяйственным судом по правилам, установленным статьей 43 этого Кодекса [7].

Поэтому суд указывает, что отделение согласно Методике определения монопольного (доминирующего) положения субъектов хозяйствования на рынке при доказывании монопольного положения, определения товарных границ рынка учитывало интересы потребителей. Территориальные границы рынка были определены путем установления минимальной территории, за пределами которой с точки зрения потребителя приобретение товаров является невозможным или нецелесообразным. Территориальные границы рынка с экономической точки зрения являются пространством, где предложение определенного товара способно взаимодействовать со спросом на него, поэтому территориальные границы рынка определены с учетом спроса, исходя из носителей спроса. Поэтому суд считает, что Отделение доказало факт занятия истцом монопольного положения на рынке, правильно применив установленные Методикой нормы.

Оператор обжаловал решение суда в апелляционной инстанции, которая указала, что при принятии оспариваемого решения ответчиком неправильно применено положение п. 10.2 Методики, в котором указано, что монопольным (доминирующим) положением субъекта (субъектов) хозяйствования признается положение, когда доля одного субъекта хозяйствования на рынке превышает 35%, если он не доказал, что: имеет конкурента (конкурентов) на рынке; ощущает значительную конкуренцию вследствие отсутствия ограниченности возможностей доступа других субъектов относительно закупки сырья, материалов и сбыта товаров, отсутствия барьеров для вступления на рынок других субъектов хозяйствования, отсутствия льгот или других обстоятельств.

Судебная коллегия приняла ссылку заявителя апелляционной жалобы на то, что Отделением для расчета доли истца не были взяты все участники соответствующего рынка, а именно: ООО «ТРК «Мир», ООО «Телерадиокомпания «Медиа», ООО «Фирма «Сигма» г. Киев, ответчиком не определены потенциальные конкуренты истца, как это предусмотрено разделом 9 Методики, не установлено количество участников рынка.

Неверное определение перечня участников рынка, констатировала коллегия, является нарушением п. 2.1.3 Методики и привело к неверному определению доли истца на рынке, чем соответственно не соблюдены и предписания п. 2.1.8, п. 8.1, п. 84 Методики.

Постановлением Донецкого апелляционного хозяйственного суда было отменено решение Отделения в связи с недоказанностью монопольного положения Оператора на рынке телекоммуникационных услуг.

В постановлении Высшего хозяйственного суда Украины на кассационную жалобу Отделения отмечается, что суд апелляционной инстанции:

не указав в постановлении по делу доказательств на опровержение указанных доводов Отделения;

оставив без внимания приведенные в оспариваемом решении Отделения критерии определения ответчиком территориальных границ соответствующего рынка (с учетом необходимости обустройства кабельными сетями каждого отдельного дома) и имеющиеся фактические препятствия для свободной замены потребителями исполнителя услуг кабельного и/или спутникового телевидения в аналоговом или цифровом формате (в частности, по поводу существенной разницы в стоимости необходимого оборудования и стоимости соответствующего подключения);

не опровергнув установленный Отделением и проверенный местным судом факт занятия Обществом монопольного положения на рынке телекоммуникационных услуг в территориальных границах собственных и арендованных сетей в г. Донецке (с учетом фактического распределения (изолированности) сетей каждого оператора/провайдера, в том числе и в границах одного административного района города), –

неправильно применил указанные в его постановлении предписания положений утвержденной в установленном порядке Методики определения монопольного (доминирующего) положения субъектов хозяйствования на рынке и пришел к ошибочному выводу относительно необходимости отмены решения местного суда по делу.

С учетом вышеизложенного, оспариваемое постановление апелляционного хозяйственного суда подлежит отмене в соответствии с частью первой статьи 11110 Хозяйственного процессуального кодекса Украины, а решение суда первой инстанции при отсутствии предусмотренных законом оснований для его изменения или отмены должно быть оставлено в силе как такое, что соответствует установленным предыдущими судебными инстанциями фактическим обстоятельствам и принятое с соблюдением норм материального и процессуального права.

Практически одновременно постановлением Высшего хозяйственного суда Украины отменяется решение Комитета, которым действие субъекта хозяйствования признаны нарушением законодательства о защите экономической конкуренции в виде злоупотребления монопольным положением на рынке программных услуг, которые предоставляются с использованием многоканальной кабельной телесети.

В постановлении указано, что Комитет ограничил предмет исследования программной услугой, которая предоставляется с использованием многоканальной кабельной телесети, не сравнив программные услуги, которые предоставляются с помощью различных технических средств, по показателям взаимозаменяемости, указанным в пункте 5.1 Методики; программные услуги, которые предоставляются провайдерами программных услуг с использованием телекоммуникационных сетей, которые функционируют в соответствии с требованиями действующего законодательства, являются взаимозаменяемыми (в том числе по потребительским свойствам); Комитет, определив товарные границы рынка как программную услугу, которая предоставляется с использованием многоканальной кабельной телесети, нарушил пункт 5.1 Методики.

Свое решение Высший хозяйственный суд Украины обосновывает выводом судебной экспертизы, в которой эксперт, исследуя взаимозаменяемость программных услуг, фактически определил товарные границы рынка. Суд тем самым перенял на себя полномочия Комитета, поскольку согласно ст. 7 Закона Украины «Об Антимонопольном комитете Украины» проведение исследований рынка, определение границ товарного рынка относится к исключительной компетенции органов Комитета.

При этом эксперт делает вывод о взаимозаменяемости соответствующих программных услугах руководствуясь лишь анализом законодательства о телекоммуникации, без учета требований Методики. В частности, его вывод относительно подобности потребительских характеристик соответствующих программных услуг ограничивается только оценкой возможности пересмотра потребителем определенного количества каналов.

Вместе с тем, Комитет, выясняя вопрос относительно взаимозаменяемости программных услуг, исходил из комплекса обстоятельств, в частности возможностей провайдеров программных услуг, анализа поведения потребителей, разницы в ценах, существования различного оборудования, необходимого для пользования отдельными услугами, из числа исследуемых. При этом, учитывая подпункт 5.1 пункта 5 Методики и положения законодательства о телекоммуникации, законодательства о телевидении и радиовещании услуга доступа к пакету телепрограмм многоканальной (кабельной) телесети не является взаимозаменяемой с услугами других видов вещания, и услуги доступа к программам многоканальной кабельной сети и многоканальной эфирной сети не могут считаться взаимозаменяемыми, поскольку для потребителя они отличаются организационно-техническими возможностями конечного оборудования, его стоимостью и размерами тарифов.

Проблема заключается в том, что дальнейшее продолжение хозяйственными судами практики определения товарных границ рынка без учета соответствующих показателей взаимозаменяемости, предусмотренных положениями глав 4 и 5 Методики, руководствуясь только положениями отраслевого законодательства, без учета позиции потребителя, приведет к неправильному определению рыночного влияния соответствующих субъектов хозяйствования и соответственно оценки их поведения требованиям законодательства о защите экономической конкуренции.

Другими словами, суд, отклоняясь от требований Методики, всегда сможет расширить товарные и территориальные границы рынка до таких размеров, которые исключают наличие монопольного (доминирующего) положения субъектов хозяйствования. А следовательно, сузят сферу применения антимонопольно-конкурентного законодательства, тем самым ослабив защиту конкуренции и потребителей, как это видно на нашем примере.

Кроме того в постановлении Высшего хозяйственного суда Украины указано, что Комитетом неверно с нарушением пункта 6.1 Методики определено территориальными границами рынка территорию города Киева, где расположена многоканальная кабельная телесеть, которая используется субъектом хозяйствования.

Вместе с тем в постановлении Комитета отмечается, что субъект хозяйствования, учитывая положения пункта 6.1 Методики, занимает монопольное положение в территориальных границах собственных сетей с учетом фактического распределения (изолированности) сетей каждого провайдера, в том числе в пределах одного административного района города. Кроме того, вещание провайдера многоканальной (кабельной) телесети ограничивается не только географическими границами, а и территорией размещения его многоканальной кабельной телесети. В этих территориальных границах провайдер не имеет ни единого конкурента при условии, если эта сеть не пересекается с сетью других провайдеров, которые предоставляют аналогичные и взаимозаменяемые услуги.

Такой вывод Комитета полностью соответствует пункту 6.1 Методики, согласно которому территориальные (географические) границы рынка определенного товара (товарной группы) определяются путем установления минимальной территории, за пределами которой с точки зрения потребителя приобретение товаров (товарной

группы), которая принадлежит к группе взаимозаменяемых товаров (товарной группы), является невозможным или нецелесообразным.

Указанная позиция Комитета подтверждена также Высшим хозяйственным судом Украины в постановлении от 27.01.2009 по делу № 14/593-07.

Сравнительный анализ рассмотренных судебных дел показывает, что они являются аналогичными, поскольку в них субъекты хозяйствования обжаловали решения органов Комитета, которые признали их действия злоупотреблением монопольным положением на рынке программных услуг, которые предоставляются с использованием многоканальной кабельной телесети. Постановления Высшего хозяйственного суда Украины содержат разное применение материальных норм антимонопольно-конкурентного законодательства.

Эффективный судебный контроль гарантирован Договором о создании Европейского союза. В соответствии с п. 4 ст. 230 и ст. 231 любое физическое или юридическое лицо может подать апелляцию на решение Комиссии, которое непосредственно касается его прав и интересов или которое касается другой стороны, однако при этом имеет прямое и непосредственное на него влияние, и требовать отмены такого решения путём обращения в суд.

В целом судебный контроль может касаться оценки доказательств, фактов, соблюдения процессуальных гарантий расследования по делам, правовой оценки содержания решений. В ЕС этот подход заложен во втором пункте статьи 230 Договора о Европейском Союзе. Практика рассмотрения дел о защите конкуренции свидетельствует, что наиболее часто причинами для отмены решений Комиссии являются процессуальные нарушения, игнорирование прав ответчика. Следовательно, в данном направлении осуществляется расширенный судебный контроль.

С другой стороны, существуют определенные вопросы, которые связаны с решениями конкурентных органов и не могут полностью контролироваться судами. Речь идёт об оценке сложных экономических понятий, фактов, когда судья не имеет никаких оснований считать, что его решение лучше, чем решение специализированного государственного органа.

В антимонопольно-конкурентном праве к таким сложным экономическим понятиям относится определение монопольного положения субъектов хозяйствования, состояния конкуренции на рынке. Оценка этих понятий не может быть обеспечена только правильным применением методик, для этого требуется ещё и экономическое образование со специальной подготовкой, которая даётся в конкурентных ведомствах.

Данные обстоятельства предполагают определённые ограничения для судебной компетенции, поскольку суд не должен заменять оценку органа по вопросам конкуренции своей собственной оценкой. Законодательство ЕС предусматривает решение этой проблемы, предоставляя Комиссии достаточные полномочия при рассмотрении сложных экономических проблем. Решения, которые базируются на экономических оценках, могут быть отменены только в случаях наличия процессуальных ошибок или ошибок в применении материальных норм.

Изложенное свидетельствует о системе ограничения в ЕС судебного контроля, которая базируется на приоритете прав специализированного органа по вопросам конкуренции относительно оценки экономических показателей.

Хозяйственные суды при рассмотрении дел должны проверять правильность применения органами Антимонопольного комитета Украины соответствующих правовых норм, в частности, Методики определения монопольного (доминирующего) положения субъектов хозяйствования на рынке. Однако суды не должны перенимать на себя не характерные для суда функции, которые осуществляются исключительно органами Антимонопольного комитета Украины, и заново устанавливать товарные,

территориальные (географические), временные границы определенных товарных рынков после того, как это уже сделано указанными органами, и на основании этого делать выводы о наличии либо отсутствии монопольного (доминирующего) положения субъекта хозяйствования на рынке

Таким образом, с целью совершенствования законодательства о защите экономической конкуренции целесообразно часть 1 ст. 60 Закона Украины «О защите экономической конкуренции» дополнить следующим содержанием: «Решения, которые базируются на определении монопольного положения субъектов хозяйствования на рынке либо оценки состояния конкуренции, могут быть отменены только в случаях наличия процессуальных ошибок или ошибок в применении материальных норм» [8, с. 207-208].

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены проблемы практики применения антимонопольно-конкурентного законодательства при злоупотреблении монопольным положением субъектами хозяйствования на рынке. Разработаны предложения по разграничению полномочий антимонопольных и судебных органов при определении монопольного (доминирующего) положения в судебных решениях.

Ключевые слова: судебные решения, антимонопольно-конкурентное законодательство, монопольное положение, судебные органы.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуті проблеми практики вживання антимонопольно-конкурентного законодавства при зловживанні монопольним положенням суб'єктами господарювання на ринку. Розроблені пропозиції по розмежуванню повноважень антимонопольних і судових органів при визначенні монопольного (домінуючого) положення в судових рішеннях.

Ключові слова: судові рішення, антимонопольно-конкурентне законодавство, монопольне положення, судові органи.

SUMMARY

The article deals with the problems of the antitrust-competition legislation implementation in the cases of abuse of dominant position by economic entities in the market. The propositions on the division of powers between antimonopoly authorities and the courts in determining the monopoly (dominant) position on the market in judicial decisions have been developed.

Keywords: judicial decisions, antitrust-competition legislation, monopoly position, courts.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Про деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних із застосуванням конкурентного законодавства (за матеріалами спорів, розглянутих у касаційному порядку Вищим господарським судом України): Оглядний лист Вищого господарського суду України від 24.10.2006 р. № 01-8/2361 // Вісник господарського судочинства. – 2006. – № 6. – С. 101-137.
2. Про деякі питання практики застосування конкурентного законодавства: Рекомендації Президії Вищого господарського суду України від 29.10.2008 р. № 04-5/247 // Вісник господарського судочинства. – 2008. – № 6. – С. 6-13.
3. Про деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних із застосуванням конкурентного законодавства: Оглядний лист Вищого господарського суду України від 22.10.2008 р. № 01-8/634 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //

- <http://www.arbitr.gov.ua/news/413>.
4. Про деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних із застосуванням конкурентного законодавства: Оглядовий лист Вищого господарського суду України від 25.11.2009 р. № 01-8/627 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.arbitr.gov.ua/news/776>.
 5. Про Антимонопольний комітет України: Закон України від 26 листопада 1993 р. № 3659 // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 50. – Ст. 472; 2000. – № 41. – Ст. 343; 2002. – № 12-13. – Ст. 92; 2003. – № 10-11. – Ст. 86; 2004. – № 13. – Ст. 181; 2006. – № 14. – Ст. 118.
 6. Про затвердження Методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку: Розпорядження Антимонопольного комітету України від 5 березня 2002 р. № 49-р // Офіційний вісник України. – 2002. – № 14. – Ст. 778.
 7. Господарський процесуальний кодекс України від 6 листопада 1991 р. № 1798 // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 6. – Ст. 56; 2001. – № 36. – Ст. 188; 2002. – № 32. – Ст. 221.
 8. Валитов С.С. Правовое регулирование конкуренции в Украине: монография / С.С. Валитов; НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: Юго-Восток, Лтд., 2009. – 307 с.

УДК 331.106.53

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ НОРМАТИВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРУДОВОГО ДОГОВОРУ

Васильченко Н.В., асистент Бердянського університету менеджменту і бізнесу

Трудовий договір займає особливе місце в трудовому праві. Він є основним гарантом захисту та можливістю здійснення людиною свого конституційного права на працю. Захист цього права – найважливіше завдання науковців.

З переходом суспільства в ринкові умови загострилися певні протиріччя пов'язані з «моральним» старінням Кодексу законів про працю України, прийнятого в 1971 році. Колізійність норм трудового законодавства обумовлена об'єктивними причинами і проявляється у відставанні норм від суспільних відносин, що динамічно розвиваються в капіталістичному середовищі. Якість захисту прав людини і громадянина в таких умовах знижується і з'являється привід для неправомірної поведінки як з боку роботодавця, так і з боку найманого працівника.

Проблеми інституту трудовий договір досліджувалися ученими-юристами, що спеціалізуються в сфері трудового права. Серед найбільш відомих теоретичні розробки спеціалістів у цій галузі Н. Болотіна, Г. Чанишева, В. Венедіктов, В. Прокопенко, Л. Грузінова, А. Процевський, П. Пилипенко, Н. Хуторян, В. Горевий та ін. Однак низка проблем досі залишається не вирішеною.

Мета статті: аналіз правових норм діючого трудового законодавства стосовно трудового договору, виявлення протиріч і внесення пропозицій або доповнень до КЗпП України, до Проекту Трудового кодексу, якій, ми сподіваємось, буде нарешті прийнято.

Перш за все, розглянемо питання щодо змісту трудового договору. Це - сукупність умов, які визначають взаємні права та обов'язки сторін. В учбовій та науковій літературі прийнято ці умови поділяти на необхідні (основні) та додаткові. Провідні вчені Н.Б. Болотіна та Г.І. Чанішева визначають їх як обов'язкові та факультативні.

Не можемо погодитись з думкою цих визнаних в науці трудового права фахівців щодо «штучності» такого розподілу. Вони вважають, що деякі умови, які на перший погляд можуть здатися менш важливими, насправді для працівника мають більше значення ніж основні умови. На сторінках підручника «Трудове право» наводиться приклад про надання дитині працівника місця в дитячому закладі [1, с. 166]. Вважаємо, що умови слід поділяти на основні та факультативні не дивлячись на різне значення, яке їм можуть приділяти роботодавець і працівник, тому що саме цей розподіл гарантує включення в трудовий договір необхідних мінімальних гарантій в сфері праці та уніфікує форму трудового договору як документу.

Розподіл умов трудового договору за ознакою їх значення відображається в Проекті трудового кодексу (далі Проект), який було внесено народними депутатами України В.Г.Хара, Я.М.Сухим, О.М.Стояном. Стаття 40 цього Проекту обов'язковими умовами трудового договору визначає наступні:

1) місце роботи (із зазначенням для роботодавця – юридичної особи структурного підрозділу);

2) час початку дії трудового договору (якщо трудовий договір укладається до виникнення трудових відносин) та час початку роботи. У разі укладення трудового договору на визначений строк – тривалість цього строку;

3) трудова функція, яку буде виконувати працівник: найменування професії, спеціалізації, кваліфікації, посади відповідно до встановленої класифікації професій та кваліфікаційних характеристик;

4) оплата праці;

5) режим праці та відпочинку;

6) охорона праці.

До додаткових належать усі інші умови трудового договору, зокрема ті, що стосуються умов праці, випробування, застережень щодо нерозголошення комерційної таємниці та іншої захищеної законом інформації, професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівника тощо. Додатковими умовами можуть встановлюватися обов'язки роботодавця щодо покращання умов праці, виробничого побуту, умов відпочинку, надання працівникові соціально-культурних, соціально-побутових благ. [2]

Такі нормативні положення будуть вимагати введення уніфікованої форми документу «Трудовий договір», в якій будуть зазначені обов'язкові умови, тобто основні права, обов'язки і відповідальність. Всі інші умови будуть вноситись в цю форму на договірних основах, нагадуємо, що ці умови не повинні погіршувати стан працівника в порівнянні з законодавством (стаття 9 Кодексу про працю України, далі Кодекс). Наявність типової форми з обов'язковими умовами і можливість, що повинна надаватись законом, включати факультативні, договірні умови реалізують принцип трудового права щодо державного та договірного регулювання праці.

Стосовно необхідних умов, без яких трудовий договір не можна вважати укладеним, зазначимо, що однією з них є угода про сам факт прийняття на роботу, яка оформлюється словом «приймається» або «прийняти». На нашу думку, слово «приймається» доречно змінити на слово «наймається», яке точно відповідає терміну «найманий працівник». Саме воно як найкраще відповідає характеру правовідносин, що встановлюються: найманий працівник має здатність і бажання працювати, а

власник засобів виробництва оплачує його працю. Найм присутній там, де є право власності на засоби виробництва.

Крім розглянутої умови обов'язковою є умова про місце роботи, під яким розуміється певне підприємство, установа, організація, що належить власнику, розташоване на певній території. Конкретизація місця роботи в трудовому договорі, наприклад: певний підрозділ, цех, відділ має далекоглядне значення з погляду на те, що при встановленні факту відсутності працівника на роботі більш трьох годин без поважної причини (стаття 40 п.4 КЗпП) роботодавцю буде простіше довести провину працівника, якщо відсутність його буде пов'язана з конкретним місцем в будівлі (кабінетом), на території (цех) або в приміщенні (робочий стіл № 3).

Дивлячись на вищезазначене доречним було б запропонувати внести зміни до згаданої статті Кодексу, щодо зміни слова «робота» на словосполучення «робоче місце», відповідно внести зміни в статтю 104, абзац 1 Проекту.

Не менш «болючим» питанням в трудовому праві є питання щодо визначення сторін трудового договору. Відповідно до Кодексу це роботодавець і найманий працівник. На стороні роботодавця як сторона трудового договору виступає власник або уповноважений ним орган чи фізична особа [3].

У діючому законодавстві України визначення терміна «роботодавець» міститься в ст. 1 Закону «Про податок з доходів фізичних осіб», де роботодавець взагалі визначається як працедавець. Працедавець – юридична особа (її філія, відділення, інший відокремлений підрозділ чи її представництво) або фізична особа суб'єкт підприємницької діяльності (включаючи само зайнятих осіб), яка укладає трудові договори (контракти) з найманими особами та несе обов'язки із сплати їм заробітної плати, а також нарахування, утримання та сплати цього податку до бюджету, нарахувань на фонд оплати праці, інші обов'язки, передбачені законами [4].

Чинний Кодекс законів про працю взагалі не дає чіткого визначення поняття «роботодавець». Ставимо під сумнів приєднання до суб'єкта «роботодавець» уповноваженого власником органу. І на це є ряд причин. Уповноважена власником особа — це по суті керівник адміністрації як сукупності посадових осіб підприємства. Адміністрація підприємства, установи, організації як комплекс службових осіб, що здійснюють управління цим підприємством, установою, організацією в межах наданих їм прав, тобто виконавчо-розпорядчий орган підприємства, сама перебуває з власником у відносинах найму. Всі службові особи, що входять до складу адміністрації, поряд з іншими найманими працівниками входять до складу трудового колективу, є суб'єктами трудових відносин як наймані працівники. Їх відмінність від інших працівників полягає в тому, що внаслідок свого службового становища і виконуваної функції ці особи несуть відповідальність за здійснення виробничого процесу або окремого його циклу.

Якщо визнати, що трудовий договір укладається з уповноваженим власником органом або службовою особою, то припинення власником з цією особою трудових відносин повинно викликати припинення трудового договору з працівниками, які були прийняті ним на роботу, оскільки припинила своє існування одна із сторін трудового договору. Між тим, особливо на державних підприємствах, в установах, організаціях, досить часто можуть замінюватись службові особи, в тому числі керівні. Але навіть при такій заміні працівники залишаються працювати при укладенні трудового договору на роботі визначений строк або безстроково, бо ці договори уклалися з підприємством, установою, організацією, а не з службовими особами адміністрації чи органом, уповноваженим на управління виробництвом [5, 107].

Тому суб'єктом трудових відносин – роботодавцем, уповноваженим власником орган бути не може. Визнання ж уповноваженого власником органу роботодавцем, означає можливість пред'явлення до нього майнових претензій, що впливають з цих

відносин. У дійсності ж ці претензії пред'являються до підприємства, до того суб'єкта правовідносин, який володіє засобами виробництва. Іншими словами можна сказати, що той, хто володіє, той має право давати. Роботу може дати (звідси і слово «роботодавець») тільки власник засобів виробництва, яким уповноважена особа або орган ніколи не будуть. «Орган – це установа, яка виконує певні задачі в той чи іншій області суспільного життя (освіта, охорона здоров'я)» [6]. Отже це юридична особа, відповідно, якщо її теж визнати роботодавцем, то це буде «роботодавець у роботодавця»? Уповноважена особа – це керівник підприємства, якого за ч.1 ст. 43 ' КЗпП можуть звільнити за ініціативою власника підприємства без згоди профспілки. [3]. Виходить, якщо уповноважена особа – роботодавець, то за названою статтею він може звільнити самого себе?

Ще одне протиріччя в законодавстві, яке ми знайшли стосується не відповідності визначення «уповноважений їм орган» тим вимогам, які йому висувають. Це стосується ст. 9 Закону «Про організації роботодавців», в якій імперативною нормою встановлено, які необхідно надати дані при реєстрації осіб, що беруть участь в установочному з'їзді, серед них: повне найменування роботодавця, юридична адреса, відомості, що підтверджують факт використання найманої праці. В ст.1 визначення роботодавця дано в тій самій редакції, яку ми піддаємо критиці. Отже, якщо за цим визначенням уповноважений орган – роботодавець, чи має він найменування та юридичну адресу? Звичайно ні, всі ці дані стосуються саме юридичної особи, а не органу цієї особи [7].

Все це доказує, що роботодавцем не може бути уповноважена власником підприємства особа або орган, а роботодавцем буде тільки юридична особа, або фізична особа, які наділені цивільною правоздатністю та дієздатністю і можуть бути відповідачами у суді.

Нагадаємо, що навіть юридична особа публічного права відповідно до статті 329 ЦК набуває права власності. Отже будь – яка юридична особа, яка використовує найману працю буде називатись роботодавцем [8].

Однак, з твердженням, яке досі часто зустрічається в науковій та навчальній літературі, що уповноважений власником орган не є суб'єктом трудових відносин, а лише органом підприємства чи установи, погодитись теж не можна. Назріла необхідність розглядати цього суб'єкта правовідносин з кардинально нової позиції, наділяти окремим правовим статусом і відокремлювати від таких суб'єктів, як роботодавець та працівник. Потребує розгляду питання про те, до кого звертається працівник, коли пише заяву про прийняття на роботу? В ній він чітко зазначає «директору», але ж директор сам знаходиться у наймі. Просити прийняти можна тільки у того, хто в змозі дати, а дати можна те, чим володієш.

Значимо, що в зарубіжному трудовому праві не застосовується термін «власник або уповноважений ним орган». Сторонами індивідуального трудового правовідношення є найманий працівник і роботодавець (підприємець). В останні роки в актах і документах МОП використовується термін «роботодавець». [1, 101].

Крім того, в статті 24 Проекту Трудового кодексу України зазначено, що роботодавець – це юридична (підприємство, установа організація) або фізична особа, яка в межах трудових відносин використовує працю фізичних осіб [2]. На нашу думку, це не зовсім так, оскільки ст. 83 Цивільного кодексу України наводить такі організаційно – правові форми юридичних осіб: товариства, установи, інші форми, встановлені в законі. [7].

З вище сказаного можна зробити висновок, що простежується законодавчій різнобій у визначенні суб'єкта трудового права - роботодавця. Ця проблема не тільки ускладнює правозастосування, а й законотворчу діяльність. Розробка нових законів продовжує «клонування» невдалих дефініцій, які в точності переносяться в

розроблений нормативно – правовий акт. Прикладом такого перенесення є нещодавно прийнятий Закон «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення впливу світової фінансової кризи на сферу зайнятості населення». В ньому поняття «роботодавець» викладається в тій самій редакції, про яку говорилось вище: «Роботодавець – власник підприємства, установи, організації або уповноважений ним орган незалежно від форм власності, виду діяльності та господарювання та фізичні особи, які використовують найману працю» [9]. Отже, виникла нагальна проблема у виробленні єдиних критеріїв визначення поняття роботодавця як суб'єкта трудових правовідносин.

У законодавстві про працю розрізняють загальну правову модель трудового договору і її модифікації в залежності від терміну, особливостей характеру роботи, що виконується, кількості трудових функцій, що виконуються, порядку виникнення трудових правовідносин та ін. Однак зазначимо, що класифікацію видів трудового договору не розроблено й досі.

Відповідно до законодавства прийнято ділити трудові договори на безстрокові, що укладається на невизначений строк; на визначений строк, встановлений за погодженням сторін та такі, що укладаються на час виконання певної роботи .

Розподіл трудових договорів за критерієм «строковості» чітко прописано в діючому Кодексі (ст. 23) та в Проекті (ст. 43). Не враховується такі критерії розподілу по видам як: волевиявлення сторін, форма укладання, характер виконуваної роботи, особливості сторін трудового договору.

Щодо волевиявлення сторін, слід сказати, що підставою укладання трудового договору є не тільки взаємна згода сторін, але і випадки, коли трудовий договір укладається на підставі: призначення на посаду; обрання на посаду; результатів конкурсу; рішення суду.

Форма укладання трудового договору, як правило, письмова. На це вказує стаття 24 КЗпП. Однак Кодекс не виключає виникнення трудових правовідносин, коли видання наказу роботодавцем було затримано, а працівник фактично вже почав виконувати трудові обов'язки. Крім того письмова форма договору має на увазі оформлення певних документів, які можуть бути у вигляді: типової форми трудового договору або заяви, яка містить волевиявлення особи, що наймається, наказу, що містить волевиявлення особи, яка приймає на роботу. Зауважимо, що не можна розглядати процедуру «заява – наказ» як усну форму укладання трудового договору, тому що в цій процедурі присутні два документа, які по своїй суті є письмовим доказами закріплення волевиявлення сторін.

Трудовий договір, як ми зазначали, бажано укладати в письмовій формі. Ч. 1 ст. 24 КЗпП України дає перелік випадків, де обов'язково повинен бути укладений трудовий договір в письмовій формі. Однак, знову постає питання щодо визначення «письмова форма трудового договору». Якщо розглядати її як типову форму, то як назвати форму укладання, при якій оформлюється наказ після того як було подано заяву? Форма «заява – наказ» не може бути не в якому разі усною, тому що усна форма – це словесне волевиявлення сторін, яке не передбачає оформлення письмових доказів цього волевиявлення. Письмове волевиявлення – це закріплення його в певних документах. Типова форма, наказ, заява – це все документи різних видів, а їх наявність свідчить про письмову форму укладання трудового договору. Ст. 24 КЗпП говорить про те, що заключення трудового договору оформлюється наказом чи розпорядженням власника або уповноваженого їм органу про зарахування працівника на роботу. В будь якому випадку розпорядження власника присутнім буде, і, здебільшого, це буде письмове його волевиявлення.

Отже, для вдосконалення правового регулювання відношень пов'язаних з трудовим договором нами пропонується:

1. Ввести розподіл умов трудового договору на основні та факультативні і в цьому ми підтримуємо норми Проекту, а саме ст. 40 цього закону; розробити на цій підставі типову форму документу «Трудовий договір».

2. Використовувати термін «наймається» під час оформлення розпорядчої документації.

3. Детально описувати місце роботи під час оформлення документу «Трудовий договір». Внести зміни до п.1 статті 40 КЗпП: замість слова «робота» в словосполученні «відсутність на роботі більш ніж три години» використовувати - «на робочому місці».

4. Не розглядати уповноважений власником орган як роботодавця і сторону трудового договору. Роботодавець – це юридична або фізична особа, яка в межах трудових відносин використовує працю фізичних осіб. При розробці концептуальних положень завжди пам'ятати, що роботодавець – це володар засобів виробництва. Однак не слід і зменшувати роль уповноваженого власником органу і «знімати» його з шаблони суб'єктів трудового права.

5. Науковцям необхідно приділити більше уваги розробці класифікаційної схеми видів трудового договору. Не використовувати термін «усна форма» в інституті трудового договору, який не відповідає дійсності. Не може бути усним те, що має підтвердження в документі.

Отже, норми, що регулюють відносини в сфері трудового договору потребують доопрацювання. Пропозиції, які були нами висловлені, сподіваємось, будуть враховані провідними вченими і юристами – практиками для впевненості сторін трудового договору в тому, що умови праці і засоби виробництва будуть захищені, що в свою чергу дасть позитивний вплив на розвиток національної економіки і соціальний захист громадян.

РЕЗЮМЕ

Статтю присвячено дослідженню інституту трудового договору в трудовому праві. Окреслено деякі проблеми правового регулювання правовідносин пов'язаних з укладанням трудового договору. На підставі проведеного дослідження визначено шляхи вдосконалення теоретичного і практичного аспектів розвитку цього правового інституту трудового права.

Ключові слова: трудовий договір, умови, місце роботи, роботодавець, класифікація.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена исследованию института трудового договора в трудовом праве. Определены некоторые проблемы правового регулирования правоотношений связанных с заключением трудового договора. На основании проведенного исследования предлагаются пути усовершенствования теоретических и практических аспектов развития этого правового института трудового права.

Ключевые слова: трудовой договор, условия, место работы, работодатель, классификация.

SUMMARY

The article is devoted to researching of institute of labour contract in a labour law. It is outlined some problems of the legal adjusting of legal relationships related to the conclusion

of labour treaty. It is determined the ways of perfection of theoretical and practical aspects this legal institute of labour right development on the basis of the conducted research.

Keywords: labour contract, conditions, workplace, employer, classification.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Болотіна Н.Б. Трудове право України / Н. Болотіна, Г. Чанишева. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2001. – 564 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
2. Проект Трудового кодексу України (від 4 грудня 2007 р.) [Електронний ресурс]: Верховний Суд України. — Режим доступу: <http://www.scourt.gov.ua/clents/vs.nst/>
3. Кодекс законів про працю: за станом на 10 вересня 2009 р. – Х.: ТОВ "Одіссей", 2009. – 136 с.
4. Про податок з доходів фізичних осіб [Текст]: Закон України від 22 травня 2003 р., № 889 – IV // ВВР. – 2003 р. – № 37. – Ст. 308.
5. Прокопенко В.І. Трудове право України / В.І. Прокопенко – Харків : Консум, 2000. – 480 с.
6. Советский энциклопедический словарь [под. председательством А.М.Прохорова] – М. : Советская энциклопедия, 1979 . – 1600 с. с илл.
7. Про організації роботодавців [Текст]: Закон України від 24 травня 2001 р., № 2436 - III // ВВР. - 2001. - N 32.- Ст. 171
8. Цивільний кодекс України: за станом на 01 вересня 2007 р. / Х.: "Одіссей", 2007. – 367 с.
9. Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення впливу світової фінансової кризи на сферу зайнятості населення [Текст]: закон України від 25.12.2008 р. №799 - VI [Електронний ресурс]: Верховна Рада України. – Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=799-17>

УДК 347.73

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЗАСТОСУВАННЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ЗАХОДІВ ВПЛИВУ ЗА ПОРУШЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ

Воротіна Н.В., кандидат юридичних наук, доцент, старший науковий співробітник Інституту держави і права ім. В.М. Корецького Національної академії наук України

На даному етапі свого розвитку Україна розпочала новий етап реформування фінансового законодавства. 8 липня 2010 року було прийнято новий Бюджетний кодекс України, який набирає чинності з 1 січня 2011 року. У листопаді 2010 року планується прийняти і Податковий кодекс, проекти якого готувалися вже більше десятка років (податкове законодавство нерозривно пов'язане із бюджетним, особливо в аспекті бюджетних доходів).

В умовах такого глобального реформування законодавства усі питання, пов'язані із функціонуванням бюджетної системи, набувають все більшої актуальності. При цьому слід наголосити, що дуже важливим у державі є не тільки те, які правила встановлені у нормативно-правових актах, а й те, як вони виконуються і які наступають наслідки за їх невиконання. У цьому зв'язку актуальними є питання відповідальності за порушення бюджетного законодавства. В сучасних умовах, коли, нажаль, кількість

порушень у бюджетній сфері досить велика, ці проблеми важливо та необхідно вивчати.

Питання відповідальності за порушення бюджетного законодавства у тій чи іншій мірі досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені – фахівці у галузі фінансового права, як О.В.Болтінова, Л.К.Воронова, О.Ю. Грачова, А.І. Іванський, М.В. Карасьова, М.П. Кучерявенко, Л.А. Савченко, І.А.Сікорська, В.Д.Чернадчук та ін. Але, не дивлячись на це, ще багато аспектів у цій сфері є малодослідженими, тим більше, в умовах нового бюджетного законодавства України. Тому вважаємо обрану тему статті дуже актуальною та своєчасною. Досліджуючи питання відповідальності за бюджетні правопорушення плануємо аналізувати норми нового Бюджетного кодексу України, та, у випадку необхідності, здійснювати їх порівняльний аналіз із нормами чинного кодексу.

Метою статті є дослідження правових основ відповідальності та заходів впливу за порушення бюджетного законодавства та виявлення деяких актуальних проблем правового регулювання у цій сфері.

У чинній редакції Бюджетного кодексу України глава 18, що присвячена відповідальності, має назву "Відповідальність за бюджетні правопорушення". У новому кодексі її назва "Відповідальність та заходи впливу за вчинені порушення бюджетного законодавства". При цьому ст. 116 чинного кодексу – це "Поняття бюджетного правопорушення", а ст. 116 нового – "Порушення бюджетного законодавства".

На перший погляд, видається, що мало що змінилося. Але хотілося б проаналізувати по-перше, терміни, що використовуються у цих кодексах, а також звернути увагу на текст вказаних статей. На наш погляд, це надзвичайно важливо для розуміння тих змін, які відбуваються у нашому бюджетному законодавстві.

У ст. 116 чинного Бюджетного кодексу визначене поняття "бюджетного правопорушення" – це недотримання учасником бюджетного процесу встановленого Бюджетним кодексом та іншими нормативно-правовими актами порядку складання, розгляду, затвердження, внесення змін, виконання бюджету чи звіту про виконання бюджету. Стаття 116 нового кодексу не використовує термін "бюджетне правопорушення", а визначає поняття "порушення бюджетного законодавства" – це порушення учасником бюджетного процесу встановлених цим Кодексом чи іншим бюджетним законодавством норм щодо складання, розгляду, затвердження, внесення змін, виконання бюджету та звітування про його виконання.

У цьому зв'язку необхідно зазначити, що традиційно у юридичній науці підставою для юридичної відповідальності є або правопорушення, або злочин. У тексті нового Бюджетного кодексу вилучено поняття бюджетного правопорушення. На наш погляд, це пов'язано також із тим, що законодавець не визнає фінансово-правової відповідальності, хоча про її існування аргументовано заявляє маса науковців [3, с.3 – 501; 6, с.1 – 18; 4, с. 214 – 222;]. Бюджетно-правова відповідальність розглядається як різновид фінансово-правової відповідальності, науковцями навіть виділені її особливості [4, с. 214 – 222, 5, с. 183 – 191]. Аналізуючи Бюджетний кодекс [1], можна зробити висновок про те, що законодавець підміняє поняття «бюджетно-правова відповідальність» на «заходи впливу за порушення бюджетного законодавства». Підтримуючи існування фінансової відповідальності та одного з її видів – бюджетно-правової відповідальності слід зауважити, що законодавцю, нарешті, слід визнати очевидні речі та замінити назву ст. 117 Бюджетного кодексу на «Бюджетно-правова відповідальність».

У статті 116 нового Бюджетного кодексу [1] здійснений перелік порушень бюджетного законодавства – це: включення недостовірних даних до бюджетних запитів; порушення встановлених термінів подання бюджетних запитів або їх

неподання; визначення недостовірних обсягів бюджетних коштів при плануванні бюджетних показників; планування надходжень або витрат державного бюджету (місцевого бюджету), не віднесених до таких Бюджетним кодексом чи законом про Державний бюджет; порушення встановленого порядку або термінів подання проекту закону про Державний бюджет (проекту рішення про місцевий бюджет) на розгляд Верховної Ради України (Верховної Ради Автономної Республіки Крим, місцевої ради); порушення встановленого порядку або термінів розгляду проекту та прийняття закону про Державний бюджет (рішення про місцевий бюджет); прийняття рішення про місцевий бюджет з порушенням вимог Бюджетного кодексу чи закону про Державний бюджет (в тому числі щодо складання бюджету в частині міжбюджетних трансфертів, доходів та видатків місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів); порушення вимог цього Бюджетного кодексу щодо затвердження державного бюджету (місцевого бюджету) з дефіцитом або профіцитом; включення до складу спеціального фонду бюджету надходжень з джерел, не віднесених до таких Бюджетним кодексом чи законом про Державний бюджет; зарахування доходів бюджету на будь-які рахунки, крім єдиного казначейського рахунка (за винятком коштів, що отримуються установами України, які функціонують за кордоном), а також акумулювання їх на рахунках органів, що контролюють справляння надходжень бюджету; зарахування доходів бюджету до іншого, ніж визначено Бюджетним кодексом чи законом про Державний бюджет, бюджету, в тому числі внаслідок здійснення поділу податків і зборів (обов'язкових платежів) та інших доходів між бюджетами з порушенням визначених розмірів; здійснення державних (місцевих) запозичень, надання державних (місцевих) гарантій з порушенням вимог Бюджетного кодексу; прийняття рішень, що призвели до перевищення граничних обсягів державного (місцевого) боргу чи граничних обсягів надання державних (місцевих) гарантій; розміщення тимчасово вільних коштів бюджету з порушенням вимог Бюджетного кодексу; створення позабюджетних фондів, порушення вимог Бюджетного кодексу щодо відкриття позабюджетних рахунків для розміщення бюджетних коштів; порушення порядку або термінів подання, розгляду і затвердження кошторисів та інших документів, що застосовуються в процесі виконання бюджету, затвердження у кошторисах показників, не підтверджених розрахунками та економічними обґрунтуваннями; порушення порядку або термінів подання і затвердження паспортів бюджетних програм (у разі застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі); порушення встановлених термінів доведення документів про обсяги бюджетних асигнувань до розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня або одержувачів бюджетних коштів; порушення порядку та термінів відкриття (закриття) рахунків в органах Державного казначейства; взяття зобов'язань без відповідних бюджетних асигнувань або з перевищенням повноважень, встановлених Бюджетним кодексом чи законом про Державний бюджет; порушення порядку реєстрації та обліку бюджетних зобов'язань, включаючи необґрунтовану відмову в реєстрації або несвоєчасну реєстрацію бюджетних зобов'язань; порушення вимог Бюджетного кодексу при здійсненні попередньої оплати за товари, роботи та послуги за рахунок бюджетних коштів, а також порушення порядку і термінів здійснення такої оплати; здійснення платежів за рахунок бюджетних коштів без реєстрації бюджетних зобов'язань, за відсутності підтверджених документів чи при включенні до платіжних документів недостовірної інформації, а також безпідставна відмова у проведенні платежу органами Державного казначейства; нецільове використання бюджетних коштів (відповідно до ст.119 кодексу нецільовим використанням бюджетних коштів є їх витрачання на цілі, що не відповідають: бюджетним призначенням, встановленим законом про Державний бюджет (рішенням про місцевий бюджет); напрямам

використання бюджетних коштів, визначених у паспорті бюджетної програми (у разі застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі) або в порядку використання бюджетних коштів; бюджетним асигнуванням (розпису бюджету, кошторису, плану використання бюджетних коштів); порушення вимог Бюджетного кодексу при здійсненні витрат державного бюджету (місцевого бюджету) у разі несвоєчасного набрання чинності законом про Державний бюджет (несвоєчасного прийняття рішення про місцевий бюджет); надання кредитів з бюджету чи повернення кредитів до бюджету з порушенням вимог цього Кодексу та/або встановлених умов кредитування бюджету; здійснення бюджетними установами запозичень у будь-якій формі або надання бюджетними установами юридичним чи фізичним особам кредитів з бюджету всупереч Бюджетному кодексу; здійснення видатків, кредитування місцевого бюджету, які мають проводитися з іншого бюджету; здійснення видатків бюджету чи надання кредитів з бюджету без встановлених бюджетних призначень або з їх перевищенням всупереч Бюджетному кодексу чи закону про Державний бюджет; порушення вимог Бюджетного кодексу щодо виділення коштів з резервного фонду бюджету; порушення встановлених вимог щодо застосування бюджетної класифікації; включення недостовірних даних до звітів про виконання державного бюджету (місцевого бюджету), річного звіту про виконання закону про Державний бюджет (рішення про місцевий бюджет), а також порушення порядку та термінів подання таких звітів; порушення встановлених вимог щодо ведення бухгалтерського обліку та складання звітності про виконання бюджетів; порушення встановлених порядку або термінів подання фінансової і бюджетної звітності бюджетних установ, а також подання такої звітності у неповному обсязі; невідповідність даних, наведених у фінансовій і бюджетній звітності бюджетних установ, даним бухгалтерського обліку; включення недостовірних даних до звітів про виконання паспортів бюджетних програм (у разі застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі), а також порушення порядку та термінів подання таких звітів; видання нормативно-правових актів, що зменшують надходження бюджету або збільшують витрати бюджету; здійснення видатків на утримання бюджетної установи одночасно з різних бюджетів всупереч Бюджетному кодексу чи закону про Державний бюджет; порушення вимог щодо оприлюднення та доступності інформації про бюджет; інші випадки порушення бюджетного законодавства учасником бюджетного процесу.

Слід зазначити, що чинний Бюджетний кодекс [2] не містив подібного переліку порушень. Аналізуючи вказаний перелік необхідно звернути увагу на те, що він не є вичерпним, крім перерахованих, порушеннями бюджетного законодавства можуть бути і "інші порушення бюджетного законодавства учасником бюджетного процесу".

Стаття 118 чинного Бюджетного кодексу [2] визначає заходи, що застосовуються до розпорядників та одержувачів бюджетних коштів за вчинені ними бюджетні правопорушення. Державні органи та інші учасники бюджетного процесу у межах своєї компетенції можуть вчиняти такі дії щодо тих розпорядників бюджетних коштів та одержувачів, яким вони довели відповідні бюджетні асигнування: застосування адміністративних стягнень до осіб, винних у бюджетних правопорушеннях; зупинення операцій з бюджетними коштами. Накладення на особу заходу стягнення за бюджетне правопорушення не звільняє її від відшкодування заподіяної таким правопорушенням матеріальної шкоди.

У новому Бюджетному кодексі [1] це називається не просто "заходи", а "заходи впливу" за порушення бюджетного законодавства (ст. 117 кодексу). Причому, вони визначені не лише для розпорядників бюджетних коштів та одержувачів, яким вони довели відповідні бюджетні асигнування, а для всіх учасників бюджетного процесу. У

статті вміщений не тільки перелік заходів впливу, а й чітко визначено, за які саме порушення вони застосовуються, ст. 120 кодексу конкретизує деякі з них.

Серед заходів впливу за порушення бюджетного законодавства виділені: попередження про неналежне виконання бюджетного законодавства з вимогою щодо усунення цього порушення; зупинення операцій з бюджетними коштами (згідно із ст. 120 кодексу воно полягає у зупиненні будь-яких операцій із здійснення платежів з рахунку порушника, воно можливе на строк до 30 днів у межах поточного бюджетного періоду, якщо інше не передбачено законом); призупинення бюджетних асигнувань (передбачає припинення повноважень на взяття бюджетного зобов'язання на відповідну суму на строк від одного до трьох місяців у межах поточного бюджетного періоду шляхом внесення змін до розпису бюджету (кошторису); зменшення бюджетних асигнувань (передбачає позбавлення повноважень на взяття бюджетного зобов'язання на відповідну суму на строк до завершення поточного бюджетного періоду шляхом внесення змін до розпису бюджету (кошторису) та у разі необхідності з подальшим внесенням змін до закону про Державний бюджет (рішення про місцевий бюджет); повернення бюджетних коштів до відповідного бюджету; зупинення дії рішення про місцевий бюджет; безспірне вилучення коштів з місцевих бюджетів (передбачає стягнення органами Державного казначейства коштів з місцевих бюджетів до державного бюджету, в тому числі і за рахунок зменшення обсягу трансфертів (дотації вирівнювання) місцевим бюджетам на відповідну суму); інші заходи впливу, які можуть бути визначені законом про Державний бюджет України.

Крім того, ст. 118 визначено компетенцію учасників бюджетного процесу щодо прийняття рішень про застосування конкретних заходів впливу до порушників бюджетного законодавства. А ст.124 визначає порядок оскарження рішення про застосування заходу впливу: воно може бути оскаржено в органі, що його виніс, або в суді протягом 10 днів з дня його винесення, якщо інше не передбачено законом. Оскарження не зупиняє виконання цього рішення, а у разі визнання його судом повністю чи частково незаконним особою, щодо якої воно було винесено, поновлюються обмежені таким рішенням права. Рішення суду може бути оскаржено у встановленому законом порядку.

Норма нового Бюджетного кодексу [1], що визначає відповідальність за порушення бюджетного законодавства (ст. 121), зазнала деяких змін у порівнянні із чинним Бюджетним кодексом. Вона визначає, що посадові особи, з вини яких допущено порушення бюджетного законодавства, несуть цивільну, дисциплінарну, адміністративну або кримінальну відповідальність згідно з законом. Порушення бюджетного законодавства, вчинене розпорядником чи одержувачем бюджетних коштів, може бути підставою для притягнення до відповідальності згідно з законами України його керівника чи інших відповідальних посадових осіб, залежно від характеру вчинених ними діянь. Але ця стаття не містить уточнення, передбаченого відповідною нормою чинного кодексу [2], про те, що посадові особи органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування, а також підприємств, установ та організацій, які вчинили бюджетне правопорушення, несуть передбачену законом цивільно-правову відповідальність згідно з законом незалежно від накладення передбачених цим Кодексом заходів стягнення на розпорядника чи одержувача бюджетних коштів.

Необхідно також звернути увагу на те, що у зв'язку із прийняттям нового Бюджетного кодексу [1] було внесено цілий ряд змін до багатьох законодавчих актів [7]. Аналізуючи ці зміни, можна констатувати, що багато із них значно деталізує перелік порушень бюджетного законодавства, за які настає відповідальність. Так, у чинному Кодексі України про адміністративні правопорушення (ст. 164-12) [8]

порушенням законодавства про бюджетну систему вважалося лише використання бюджетних коштів усупереч їх цільовому призначенню або недотримання порядку проведення операцій з бюджетними коштами. Згідно із внесеними до кодексу [8] змінами порушеннями бюджетного законодавства є: включення недостовірних даних до бюджетних запитів, що призвело до затвердження необґрунтованих бюджетних призначень або необґрунтованих бюджетних асигнувань; порушення вимог Бюджетного кодексу при здійсненні попередньої оплати за товари, роботи та послуги за рахунок бюджетних коштів, а також порушення порядку і термінів здійснення такої оплати; здійснення платежів за рахунок бюджетних коштів без реєстрації бюджетних зобов'язань, за відсутності підтвердних документів чи при включенні до платіжних документів недостовірної інформації, а також безпідставна відмова у проведенні платежу органами Державного казначейства; порушення вимог Бюджетного кодексу при здійсненні витрат державного або місцевого бюджету у разі несвоєчасного набрання чинності законом про Державний бюджет (несвоєчасного прийняття рішення про місцевий бюджет) на відповідний рік. За такі порушення передбачено накладення штрафу на посадових осіб від тридцяти до п'ятдесяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, а якщо ж ці дії вчинені особою, яку протягом року було піддано адміністративному стягненню за такі ж порушення – від п'ятдесяти до сімдесяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Порушеннями бюджетного законодавства, за які настає адміністративна відповідальність визнано також: взяття зобов'язань без відповідних бюджетних асигнувань або з перевищенням повноважень, встановлених Бюджетним кодексом чи законом про Державний бюджет на відповідний рік; включення до складу спеціального фонду бюджету надходжень з джерел, не віднесених до таких Бюджетним кодексом чи законом про Державний бюджет; зарахування доходів бюджету на будь-які рахунки, крім єдиного казначейського рахунку (за винятком коштів, що отримуються установами України, які функціонують за кордоном), а також акумуляції їх на рахунках органів, що контролюють справляння надходжень бюджету; зарахування доходів бюджету до іншого, ніж визначено Бюджетним кодексом чи законом про Державний бюджет, бюджету, в тому числі внаслідок здійснення поділу податків і зборів (обов'язкових платежів) та інших доходів між бюджетами з порушенням визначених розмірів; здійснення державних (місцевих) запозичень, надання державних (місцевих) гарантій з порушенням вимог Бюджетного кодексу; прийняття рішень, що призвели до перевищення граничних обсягів державного (місцевого) боргу чи граничних обсягів надання державних (місцевих) гарантій; розміщення тимчасово вільних коштів бюджету з порушенням вимог Бюджетного кодексу; створення позабюджетних фондів, порушення вимог Бюджетного кодексу щодо відкриття позабюджетних рахунків для розміщення бюджетних коштів; надання кредитів з бюджету чи повернення кредитів до бюджету з порушенням вимог Бюджетного кодексу та/або встановлених умов кредитування бюджету; здійснення бюджетними установами запозичень у будь-якій формі або надання бюджетними установами юридичним чи фізичним особам кредитів з бюджету всупереч Бюджетному кодексу; порушення вимог Бюджетного кодексу України щодо виділення коштів з резервного фонду бюджету. Такі порушення тягнуть за собою накладення штрафу на посадових осіб від п'ятдесяти до сімдесяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, а якщо вони вчинені особою, яку протягом року було піддано адміністративному стягненню за такі ж порушення – від сімдесяти до вісімдесяти п'яти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Змінами до Кодексу про адміністративні правопорушення [8] передбачений ще один блок порушень бюджетного законодавства, які підлягають адміністративній

відповідальності: здійснення видатків, кредитування місцевого бюджету, які відповідно до Бюджетного кодексу мають проводитися з іншого бюджету; здійснення видатків бюджету чи надання кредитів з бюджету без встановлених бюджетних призначень або з їх перевищенням всупереч Бюджетному кодексу чи закону про Державний бюджет; нецільове використання бюджетних коштів; видання нормативно-правових актів, що зменшують надходження бюджету або збільшують витрати бюджету всупереч закону; здійснення видатків на утримання бюджетної установи одночасно з різних бюджетів всупереч Бюджетному кодексу чи закону про Державний бюджет. Такі порушення тягнуть за собою накладення штрафу на посадових осіб від сімдесяти до вісімдесяти п'яти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, а якщо вони вчинені особою, яку протягом року було піддано адміністративному стягненню за такі ж порушення – від вісімдесяти п'яти до ста неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Уточнено також норми Кримінального кодексу України [9], які передбачають кримінальну відповідальність за злочини у бюджетній сфері. Якщо раніше ст. 210 кодексу мала назву "Порушення законодавства про бюджетну систему України", то тепер вона називається "Нецільове використання бюджетних коштів, здійснення видатків бюджету чи надання кредитів з бюджету без встановлених бюджетних призначень або з їх перевищенням". Також уточнено спектр злочинів у бюджетній сфері – за чинним законодавством кримінальна відповідальність настає за використання бюджетних коштів усупереч їх цільовому призначенню або недотримання порядку проведення операцій з бюджетними коштами, а згідно із змінами до Кримінального кодексу – за нецільове використання бюджетних коштів службовою особою, а так само здійснення видатків бюджету чи надання кредитів з бюджету без встановлених бюджетних призначень або з їх перевищенням всупереч Бюджетному кодексу чи закону про Державний бюджет, якщо предметом таких дій були бюджетні кошти у великих розмірах. Такі дії караються штрафом від ста до трьохсот неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або виправними роботами на строк до двох років, або обмеженням волі на строк до трьох років, з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років або без такого, а якщо предметом таких діянь були бюджетні кошти в особливо великих розмірах або вчинені повторно, або за попередньою змовою групою осіб – обмеженням волі на строк від двох до п'яти років або позбавленням волі на строк від двох до шести років, з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років.

Уточнено також текст ст. 211 кодексу [9]. У чинному кодексі кримінальній відповідальності підлягає видання службовою особою нормативно-правових або розпорядчих актів, які *змінюють* доходи і видатки бюджету всупереч встановленому законом порядку, якщо предметом таких дій були бюджетні кошти у великих розмірах. Відповідно до внесених змін конкретизовано, за які саме зміни доходів і видатків бюджету, що стали наслідком прийняття нормативно-правових актів, настає кримінальна відповідальність: "видання службовою особою нормативно-правових актів, що *зменшують надходження* бюджету або *збільшують витрати* бюджету всупереч закону, якщо предметом таких дій були бюджетні кошти у великих розмірах. Згідно із попередньою редакцією статті до кримінальної відповідальності можна було притягнути також і службових осіб, що видали нормативно-правові акти, що збільшують надходження бюджету або зменшують його витрати.

Таким чином, дослідивши зміни у правовому регулюванні відповідальності та заходів впливу за порушення бюджетного законодавства, які набирають чинності з 1 січня 2011 року, слід констатувати, що основною тенденцією цих змін є конкретизація

та деталізація тих порушень у бюджетній сфері, за які може наступити той чи інший вид відповідальності або можуть бути застосовані заходи впливу.

На нашу думку, в цілому, це слід сприймати як позитивну тенденцію, тому що це обмежує можливості органів, що мають право притягнення до відповідальності, призначати покарання за будь-які, неправомірні, на їх погляд, дії, та зобов'язує їх керуватися конкретним переліком неправомірних дій. Це також має спростити реалізацію законодавства у сфері відповідальності за бюджетні правопорушення. Що ж стосується кількості та обґрунтованості визначення неправомірних дій у бюджетній сфері, то це питання потребує додаткових ґрунтовних досліджень.

Слід також запропонувати українському законодавцю визнати, нарешті, існування фінансової відповідальності як окремого виду юридичної відповідальності та її складової частини, підвиду – бюджетної відповідальності, змінивши відповідним чином норми нового Бюджетного кодексу.

РЕЗЮМЕ

У статті досліджені актуальні питання правового регулювання відповідальності та заходів впливу за порушення бюджетного законодавства України. Проаналізовані норми чинного та нового Бюджетного кодексу України, досліджені зміни, що сталися в адміністративному та кримінальному законодавстві України у частині відповідальності за порушення у бюджетній сфері. Звернута увага на проблему існування фінансово-правової та бюджетно-правової відповідальності.

Ключові слова: бюджетне законодавство, правове регулювання, відповідальність, Бюджетний кодекс.

РЕЗЮМЕ

В статье исследованы актуальные вопросы правового регулирования ответственности и мер принуждения за нарушение бюджетного законодательства Украины. Проанализированы нормы действующего и нового Бюджетного кодекса Украины, исследованы изменения, которые произошли в административном и уголовном законодательстве Украины в части ответственности за нарушения в бюджетной сфере. Обращено внимание на проблему существования финансово-правовой и бюджетно-правовой ответственности.

Ключевые слова: бюджетное законодательство, правовое регулирование, ответственность, Бюджетный кодекс.

SUMMARY

In the article are investigational pressing questions of the legal adjusting of responsibility and measures of compulsion for violation of budgetary legislation of Ukraine. The norms of the operating and new Budgetary code of Ukraine are analysed, changes which happened in the administrative and criminal legislation of Ukraine in part of responsibility for violations in a budgetary sphere are investigational. Paid regard to problem of existence of financially-legal and budgetary-legal responsibility.

Keywords: budget legislation, legal regulation, responsibility, Budget code.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 8.07.2010 р. №2456-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: portal.rada.gov.ua.
2. Бюджетний кодекс України: Закон України від 21.06.2001 р. №2542-III (з наст. змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: portal.rada.gov.ua.

3. Іванський А.Й. Фінансово-правова відповідальність: теоретичний аналіз: монографія / А.Й. Іванський. – О.: Юридична література, 2008. – 504 с.
4. Болтинова О.В. Бюджетное право: учебное пособие / О.В. Болтинова. – М.: Норма, 2009. – 288 с.
5. Бюджетное право: учебное пособие / Под. ред. М.В. Карасевой. – М.: Ексмо, 2010. – 320 с. – (Российское юридическое образование).
6. Сікорська І.А. Правова відповідальність за порушення бюджетного законодавства: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / І.А.Сікорська. – Ірпінь, 2004ю – 18 с.
7. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Бюджетного кодексу України: Закон України від 8.07.2010 р. №2457-VI (з наст. змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: portal.rada.gov.ua.
8. Кодекс України про адміністративні правопорушення: Закон України від 7.12.1984 р. №8073-X (з наст. змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: portal.rada.gov.ua.
9. Кримінальний кодекс України: Закон України від 5.04.2001 р. №2341-III (з наст. змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: portal.rada.gov.ua.

УДК 351.811.12

НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ У СФЕРІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ДОРОЖНЬОГО РУХУ

Гребельников В.А., старший викладач кафедри організації служби та дізнання в підрозділах ДАІ факультету безпеки дорожнього руху ДЮІ ЛДУВС ім. Е.О.Дідоренка, кандидат юридичних наук

Юдін М.С., курсант 4-го курсу факультету безпеки дорожнього руху Донецького юридичного інституту Луганського державного університету внутрішніх справ ім. Е.О. Дідоренка

На даному етапі Україна перебуває в умовах поступового соціально-економічного зростання, що зумовлює підвищення рівня життя окремих верств населення, веде до невпинного збільшення автомобільного парку країни. Вже зараз на обліку в Державтоінспекції знаходиться близько 13 млн. автотранспортних засобів, і тенденція збільшення їхньої кількості зберігається кожного року. Як наслідок, значно посилюється інтенсивність руху на автошляхах, збільшується кількість дорожньо-транспортних пригод (далі ДТП) а це, у свою чергу, ставить перед суспільством комплекс нових завдань, спрямованих на створення умов безпечного руху.

Досліджуваними в даній статті питаннями займаються такі вчені як Шамрай В.О., Проценко Т.О., Поліщук В.П., Рейцен Е.А., Дубніков О.М., Сочавський З.О., Холмянський Я.Д.

Дана стаття спрямована на поглиблення розвитку результатів наукових досліджень вищевказаних вчених у сфері організації дорожнього руху та його безпеки.

Мета наукової статті – дослідження стану аварійності на автошляхах, причин, що призодять до ДТП, аналіз законодавчих актів, що прийняті в сфері безпеки дорожнього руху, а також визначення напрямків, на які необхідно звернути увагу при подальшому реформуванні законодавства про доржній рух.

У даному науковому дослідженні наведені нижче терміни використовуються в такому значенні:

Дорожньо-транспортна пригода – подія (небезпечний випадок), що сталася під час руху дорожньо-транспортного засобу, унаслідок якої загинули або травмовані люди чи завдані матеріальні збитки.

Загиблі – люди, які внаслідок ДТП на місці скоєння чи від одержаних травм протягом 30 діб.

Травмовані – люди, які внаслідок ДТП одержали тілесні ушкодження будь-якого ступеня тяжкості і протягом 3 діб звернулися за медичною допомогою до лікувально-профілактичного закладу.

Матеріальні збитки – втрати, який юридична та/або фізична особа зазнала у зв'язку із знищенням або пошкодженням речей, а також витрати, які особа здійснила або повинна здійснити для відновлення свого порушеного права.

Місце концентрації ДТП - ділянка дороги протяжністю до 150 м у населеному пункті та протяжністю до 250 м за його межами, на яких протягом трьох останніх повних календарних років кількість ДТП становить дванадцять та більше, або чотири та більше з потерпілими

Наявність великої кількості місць концентрації ДТП є великою проблемою для сучасних міст України. Вони дають левову частку приросту кількості дорожньо-транспортних пригод.

Заходи з удосконалення дорожніх умов на ділянках (місцях) концентрації ДТП слід розробляти з урахуванням видів ДТП та детального аналізу причин їх скоєння, за даними карток обліку ДТП.

Під час щорічного комісійного обстеження ділянок (місць) концентрації ДТП необхідно встановити і зафіксувати існуючі дорожні умови та перевірити наявність чи відсутність недоліків в експлуатаційному стані та утриманні автомобільних доріг, організації дорожнього руху, що сприяли виникненню зафіксованих видів ДТП та можуть впливати в подальшому на виникнення аварійності на даній ділянці дороги. Обстеження ділянок (місць) концентрації ДТП проводиться візуально, або із застосуванням, у разі необхідності, спеціальних приладів та засобів у відповідності з вимогами нормативних документів.

Для визначення заходів з підвищення безпеки руху на ділянках (місцях) концентрації ДТП слід ретельно обстежити дорожні умови на суміжних з ними ділянках по 300 м в обох напрямках руху; за умови складних ділянок пересіченої місцевості – додатково по 500 м в обох напрямках руху для виявлення впливу дорожніх умов на суміжних ділянках на аварійність виявленої ділянки (місця) концентрації ДТП.

При проведенні комісійного обстеження необхідно:

– визначити інтенсивність руху, якщо такі дані не були отримані попередньо;
– провести додаткові заміри транспортно-експлуатаційних показників дорожніх покриттів;

– визначити відповідність геометричних параметрів і характеристик, стану облаштування автомобільних доріг та застосування технічних засобів чинним нормативним документам та проекту (схемі) організації дорожнього руху.

– детально проаналізувати види ДТП та причини їх скоєння в тому числі з урахуванням сезонного утримання доріг та пори доби (день, ніч, сутінки);

– визначити заходи підвищення безпеки руху шляхом ліквідації недоліків в експлуатаційному утриманні, експлуатаційному стані доріг та ліквідації причин, пов'язаних з виникненням аварійності на даній ділянці дороги.

Заходи з підвищення безпеки руху та зниження аварійності на ділянках (місцях) концентрації ДТП чи суміжних з ними ділянках, підлягають виконанню у повному

обсязі у терміни зазначені в картці обліку ділянки (місця) концентрації ДТП. Заходи з удосконалення дорожніх умов на ділянках і місцях концентрації ДТП розділяють на три групи: невідкладні, першочергові, перспективні.

Невідкладні - заходи, що можуть бути здійснені у процесі експлуатаційного утримання, а саме:

- профілювання та планування узбіч і укосів на окремих ділянках;
- забезпечення водовідводу з поверхні дорожнього одягу і земляного полотна;
- забезпечення освітлення на ділянках доріг у межах населених пунктів та на транспортних розв'язках, штучних спорудах, де встановлено потребу освітлення.
- встановлення нових та заміна пошкоджених існуючих дорожніх знаків, встановлення напрямних пристроїв, світлоповертаючих елементів;
- нанесення або поновлення дорожньої розмітки з використанням, за необхідності, вставок розмічальних дорожніх;
- обрізання гілок дерев та ліквідація чагарникової порослі на узбіччях і смузі відведення з метою забезпечення нормативної бокової видимості та видимості дорожніх знаків;
- інші заходи, що відносяться до експлуатаційного утримання доріг.

Першочергові - заходи, що виконують у процесі поточного (планово-попереджувального) ремонту, і включають в себе:

- влаштування поверхневих обробок та інших шарів зносу для підвищення шорсткості, поліпшення рівності покриттів і вирівнювання поперечного профілю;
- ремонт елементів дорожнього освітлення;
- ліквідація неорганізованих з'їздів;
- ремонт віражів на горизонтальних кривих;
- влаштування і ремонт огорожень у небезпечних місцях;
- інші роботи з поточного (планово-попереджувального) ремонту, виконання яких може сприяти попередженню аварійності на конкретній ділянці (місці) концентрації ДТП.

Перспективні - заходи, що можуть бути виконані при капітальному ремонті та реконструкції, наприклад:

- зміна геометричних параметрів дороги у плані та профілі;
- будівництво нових мостів, шляхопроводів, пішохідних переходів в різних рівнях, перехідно-швидкісних смуг, встановлення огорожень у небезпечних місцях, довжиною понад 500 м;
- влаштування автобусних зупинок, автопавільйонів, майданчиків для зупинки транспортних засобів;
- влаштування системи водовідводу;
- влаштування тротуарів, велосипедних доріжок довжиною понад 500 м;
- інші роботи передбачені при виконанні капітального ремонту та реконструкції, які включаються до проектно-кошторисної документації у встановленому порядку .

На взяті на облік ділянки (місця) концентрації ДТП власниками доріг складаються картки обліку ділянок (місць) концентрації ДТП з переліком намічених заходів і зазначенням термінів їх виконання, які завіряють члени комісії.

Контроль виконання запланованих заходів на ділянках (місцях) концентрації ДТП необхідно здійснювати при комісійних обстеженнях. У разі виконання запланованих заходів, коли не досягнуто зменшення аварійності, необхідно розробити додаткові заходи направлені на підвищення безпеки руху. Виявлені ділянки (місця) концентрації ДТП слід позначати протягом 5 днів, з часу взяття на облік, дорожніми знаками 1.39 "Інша небезпека (аварійно - небезпечна ділянка разом з табличкою 7.2.1 "Зона дії")".

Верховна Рада України прийняла пакет змін та доповнень до Кодексу України про адміністративні правопорушення і Кримінального кодексу України та цілого ряду законів України таких як «Про дорожній рух», «Про автомобільний транспорт», «Про автомобільні дороги», «Про перевезення небезпечних вантажів», «Про порядок ввезення (пересилання) в Україну митного оформлення й оподаткування особистих речей, товарів та транспортних засобів, що ввозяться пересилаються громадянами на митну територію України», «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів».

Згадані зміни призначені перш за все покращити ситуацію на дорогах України, зменшити кількість правопорушень пов'язаних з порушенням правил дорожнього руху та як наслідок зменшити кількість загиблих та постраждалих в автоаваріях.

Разом з тим такі зміни направлені і на певну адаптацію законодавства України до вимог Європейського Союзу, впорядкування питань підготовки водіїв, контролю за станом транспортних засобів та т. ін.

Слід зазначити, що ці кроки повинні певною мірою оздоровити ситуацію на вулицях і дорогах України.

Аналіз аварійності в Україні свідчить про те, що в період з 1995 року до 2000 року зберігалася стійка тенденція до зниження аварійності. Однак у квітні 2001 року Верховною Радою України були прийняті поправки до Кодексу України про адміністративні правопорушення, окремі положення яких лібералізували відповідальність за порушення правил дорожнього руху та змінили порядок заходів впливу на порушників. Цей фактор, а також різкий ріст кількості автотранспорту за останні роки, спричинили збільшення як кількості ДТП, так і тяжкості їх наслідків. Відтоді масштаби дорожньо-транспортного травматизму в Україні значно випереджали аналогічні показники аварійності більшості країн світу. Починаючи з 2001 року, в Україні закріпилася тенденція збільшення кількості дорожньо-транспортних пригод. У 2007 році показники аварійності досягли найвищого рівня.

Прийняття Верховною Радою України 24 вересня 2008 року Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення регулювання відносин у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху» стало вагомим поштовхом до тенденції зниження аварійності в Україні.

Із 17 листопада 2008 року (моменту вступу в дію даного закону) до 1 січня 2009 року після підвищення розмірів штрафів за порушення правил дорожнього руху та вдосконалення механізму притягнення до адміністративної відповідальності порушників ПДР кількість автопригод із постраждалими зменшилася на 41,5%, загиблих у ДТП осіб – на 42,6%, травмованих учасників дорожнього руху – на 43,7%.

У 2010 році позитивні тенденції щодо зниження рівня аварійності та тяжкості її наслідків збереглися.

Так, за 8 місяців цього року, порівняно з аналогічним періодом 2008 року, кількість дорожньо-транспортних пригод із потерпілими зменшилася на 30,8%, загиблих у ДТП осіб – на 36,2%, травмованих учасників дорожнього руху – на 30,6%.

Якщо у 2007 році щодобово на автошляхах держави в середньому гинуло 26 осіб, то впродовж 2008 року зазначений показник знизився до 21 особи. При цьому в період із 17 листопада по 31 грудня 2008 року він зменшився до 15 загиблих, а в січні – липні 2009 року вже складав 13 загиблих на добу.

Нові норми законодавства та відповідна організація роботи підрозділів Державтоінспекції з його виконання стали головними чинниками зниження рівня аварійності у державі.

Сучасні погляди у дослідженнях з адміністративного права, теорії права доводять твердження про те, що забезпечення дорожнього руху неможливо розглядати у відриві

від соціального середовища існування, тому що воно виступає соціальним явищем, а не тільки сукупністю певних технічних засобів[5].

В якості висновків доцільно зазначити, що при подальшому реформуванні законодавства у питаннях безпеки дорожнього руху на автошляхах треба звертати увагу на такі напрямки:

по-перше, питання забезпечення безпеки дорожнього руху необхідно розглядати комплексно з розробкою відповідної Концепції (Програми), яка передбачала певні етапи в її реалізації;

по-друге, комплексне реформування повинна зазнати не тільки Державтоінспекція, а й інші органи державної влади та місцевого самоврядування як структурно, так і функціонально;

по-третє, реформування Державтоінспекції повинно здійснюватися послідовно в прямій залежності від реформування правоохоронних органів у цілому та МВС зокрема [5];

по-четверте, нормативна основа здійснення державою діяльності в сфері забезпечення безпеки дорожнього руху повинна бути побудована на принципово нових засадах, які б відповідали суті теорії і практики українського адміністративного права на сучасному етапі, побудованого, як “права забезпечення і захисту прав людини”;

по-п’яте, врахування міжнародного досвіду та його можливості запровадження в Україні;

по-шосте, створення вітчизняної моделі забезпечення безпеки дорожнього руху;

по-сьоме, проблеми безпеки дорожнього руху повинні розглядатися як складові національної безпеки.

РЕЗЮМЕ

Проведено дослідження в сфері безпеки дорожнього руху, надано статистику кількості дорожньо-транспортних пригод за останні 15 років та причини, які до них призвели. Досліджуються законодавчі акти, які були прийняті для зниження кількості ДТП та постраждалих в них, проаналізовано до яких наслідків вони призвели. Вказані напрямки на які треба звертати увагу при реформуванні законодавства.

Ключові слова: дорожньо-транспортна пригода, загиблі, травмовані, матеріальні збитки.

РЕЗЮМЕ

Проведены исследования в сфере безопасности дорожного движения, предоставлено статистику количества дорожно-транспортных происшествий за последние 15 лет и причины, которые к ним привели. Исследуются законодательные акты, которые были приняты для снижения количества ДТП и пострадавших в них, проанализирован к которым последствий они привели. Указанные направления на которые надо обращать внимание при реформировании законодательства.

Ключевые слова: дорожно-транспортное происшествие, гибели, травмированные, материальные убытки.

SUMMARY

An investigation in the field of road safety, given the statistics the number of accidents for the last 15 years and the reasons which led to them. Establishment of laws investigates acts, which were accepted by to reduce the number of accidents and victims in them, analyzed the consequences of which they led. Vkazani directions on who should pay attention to reformuvanni legislation.

Keywords: road traffic accident, deaths, injured, loss of property.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Корниенко М.В. Реформа міліції. Попытка № 3 // “Зеркало недели”. – 2006. – 25 марта.
2. Закон України “Про дорожній рух”
3. Закон України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення регулювання відносин у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху”. № 586 – VI.
4. Новиков В.В. Адміністративно-правові основи профілактики порушень правил дорожнього руху: Автореф. дис. канд. юрид. наук. – К.М., 1997; Гусаров С.М. Адміністративно-правові засади управлінської діяльності Державної автомобільної інспекції України щодо забезпечення безпеки дорожнього руху: Автореф. дис. канд. юрид. наук. – Х., 2002; Васильєв А., Мілашевич А. Правове управління транспортною системою України: окремі проблеми // Право України . – 2000. - № 1.- с.14.
5. Про Концептуальні засади реформування системи Міністерства внутрішніх справ. Рішення колегії МВС України № 1км/2 від 11 березня 2006р.

УДК 343.6.

ПРОБЛЕМИ ПОНЯТТЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ЗА КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВИМИ ОЗНАКАМИ ОРГАНІЗОВАНИХ ЗЛОЧИННИХ УГРУПУВАНЬ

Дергачов Є. В., Київський національний університет імені Тараса Шевченка, консультант Юридичної клініки «Pro bono»

У час розбудови незалежної, демократичної, правової, соціальної Української держави великого значення набуває забезпечення прав та свобод людини, одним із напрямків якого є боротьба зі злочинністю. За результатами соціологічних опитувань боротьба зі злочинністю, особливо її організованими формами, фігурує в числі перших найнебезпечніших загроз суспільству. Вченими і правоохоронцями констатовано, що організована злочинність становить своєрідну вищу стадію розвитку злочинності і є найбільш стійким та консолідованим проявом першої. У преамбулі Рамкової Конвенції ООН проти організованої злочинності від 21 липня 1997 року підкреслюється усвідомлення державами-учасницями цієї Конвенції того факту, що “організована злочинність у її національних і транснаціональних аспектах дестабілізує міжнародні відносини, включаючи міжрегіональне, регіональне, субрегіональне і двостороннє співробітництво, за допомогою впливу на політику, засоби масової інформації, органи державного управління, судову владу та економіку за рахунок створення структур комерційного і підприємницького характеру” [1].

Метою дослідження є визначення класифікації злочинних угруповань та проблеми її закріплення. З урахуванням цього перед дослідженням поставлено наступні завдання: 1) викласти уніфіковану класифікацію злочинних угруповань; 2) дати кримінологічну характеристику злочинних угруповань, що діють в Україні; 3) сформулювати і обґрунтувати пропозиції щодо вдосконалення кримінального законодавства та практики його застосування.

Указом Президента України від 18 лютого 2002 року №143 “Про заходи щодо дальшого зміцнення правопорядку, охорони прав і свобод громадян” боротьбу з організованою злочинністю визнано одним з пріоритетних напрямків діяльності

правоохоронних органів [2]. Необхідність значного посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією зумовила видання Указу Президента України від 6 лютого 2003 року №84 “Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією” [3].

Після розпаду Радянського Союзу в Україні відбулося подальше загострення негативних тенденцій розвитку організованої злочинності. В умовах системної кризи, що вразила фактично усі сфери суспільного життя, в Україні організовані злочинні об'єднання доклали зусиль щодо максимально вигідного використання суспільних проблем у власних інтересах. Фактично справдилися песимістичні прогнози російських кримінологів щодо розвитку ситуації у пострадянських країнах, що була визначена як “одержавлення мафії” і передбачала зубожіння, розруху, дефіцит всього життєво необхідного, соціальну прострацію населення, розрив комунікацій, викачування у населення всіх наявних ресурсів за рахунок монополю високих цін на все, що забезпечує виживання, інтенсивну адаптацію максимально широких верств населення до участі у “чорному виробництві”, що включає наркотики, проституцію (у тому числі дитячу), порнобізнес, вбивства за плату та інші види діяльності, що забезпечують надприбуток при відносно низькокваліфікованій та нетрудомісткій праці, перехід до найбільш трудомістких та рабських форм експлуатації найманої праці у будівництві та аграрному секторі [4].

Приблизно з початку 90-х років минулого століття можна вести мову про формування усталених структур організованої злочинності, здійснення нею активної протидії органам державної влади, спрямованим на припинення її діяльності, встановлення організованою злочинністю контролю майже за всіма сферами суспільного життя, транснаціоналізацію організованої злочинності, продовження її розкладаючого, згубного впливу на суспільні інституції, блага, цінності та відносини.

З метою визначення різних форм прояву організованої злочинності науковцями та практичними працівниками правоохоронних органів вживається багато різних термінів, зокрема злочинна група, зграя, змова, організація, спільнота, асоціація, антигромадське, злочинне, організоване, криміногенне угруповання, об'єднання, формування, співтовариство, кримінальні клани, структури чи групи, мафіозні сім'ї або групи, сітьова структура організованої злочинності, співтовариство за типом мафії, банда, синдикат, бригада бойовиків, корпорація злочинців, організований криміналітет.

Термін “угруповання” можна прийняти як умовне об'єднанче поняття для зручності дослідження та практичного використання у правоохоронній діяльності, оскільки цей термін закріплений законодавчо і широко використовується практичними працівниками та науковцями. Змістом його виступатиме узагальнююче визначення різних типів об'єднань злочинців. Об'єднання може розглядатись як певний союз осіб, а термін “союз” мовознавцями тлумачиться як “взаємні узи, зв'язок, скріплення, поєднання, змикання, тісний зв'язок між людьми, дружба, товариство, умовна згода, поєднання двох або багатьох для відомої мети” [5].

В доктрині проблема класифікації злочинних угруповань має дискусійний характер. Існує багато критеріїв і способів класифікації. Такі відомі науковці-кримінологи як Ю. Адашкевич [4], О.І. Гуров[6], А.І. Долгова[7] тощо, запропонували величезну кількість способів поділу організованих злочинних угруповань. Всі вони є вірними і заслуговують право на життя.

Проаналізувавши типології, викладені у науковій літературі, зазначеній вище, ми пропонуємо зробити це за кількома критеріями, а саме: 1) за кримінально-правовими ознаками злочинних угруповань; 2) за характером складу учасників злочинних угруповань; 3) за рівнем наявних корумпованих зв'язків злочинних угруповань; 4) за видом структурованості злочинних угруповань; 5) за етнічною структурою злочинних

угруповань; 6) за рівнем просторової поширеності діяльності злочинних угруповань; 7) за характером виникнення злочинних угруповань; 8) за наявністю легального прикриття діяльності злочинних угруповань.

Як ми бачимо, наведені критерії для класифікації є різноманітними. Але на нашу думку слід детально розібрати найважливіший вид класифікації згідно із законодавством України.

Основною класифікацією злочинних угруповань, виходячи зі ст.1 Закону України від 30 червня 1993 року “Про організаційно-правові основи боротьби з організованою злочинністю”, слід вважати класифікацію злочинних угруповань, яка впливає з чинного кримінального законодавства, оскільки ця галузь законодавства є провідною у правовому забезпеченні протидії організованій злочинності, тобто класифікацію злочинних угруповань за кримінально-правовими ознаками. Сучасне кримінальне законодавство дозволяє виділити наступні типи організованих злочинних угруповань: 1) організована група; 2) організована група, створена у виправній установі з метою тероризування засуджених або нападу на адміністрацію (ст.392 КК України); 3) банда (ст.257 КК України); 4) не передбачене законом воєнізоване або збройне формування (ст.260 КК України); 5) терористична група чи терористична організація (ч.4 ст.258 КК України); 6) злочинна організація (ст.255 КК України); 7) транснаціональна організація, яка займається порушенням встановленого законом порядку трансплантації органів або тканин людини, вилученням у людини шляхом примушування або обману її органів або тканин з метою їх трансплантації або незаконною торгівлею органами або тканинами людини (ч.5 ст.143 КК України).

1) Ознаками першого типу організованих злочинних угруповань виходячи зі змісту ст. 28 Кримінального кодексу України виступають: 1) множинність учасників, яка передбачає наявність щонайменше трьох осіб; 2) їх попередня зорганізованість у об’єднання; 3) стійкість цього об’єднання; 4) мета об’єднання у вигляді вчинення одного або декількох злочинів; 5) об’єднаність вчинюваних злочинів єдиним планом; 6) розподіл функцій учасників групи, спрямований на досягнення плану; 7) знання цього плану всіма учасниками групи [8].

2) Наступним видом в межах цієї класифікації виступає ще один підвид організованої групи - організована група, створена у виправній установі з метою тероризування засуджених або нападу на адміністрацію. Виходячи із змісту ст. 392 КК України окрім ознак, що властиві будь-якій організованій групі, цей вид характеризується додатковими ознаками специфічного місця діяльності, яким виступають виправні установи, та мети, котрою в даному випадку є тероризування засуджених або вчинення нападів на адміністрацію виправних установ.

3) Третім видом злочинного угруповання в межах класифікації за кримінально-правовими ознаками виступає банда. Виходячи з доктринального тлумачення поняття та усталених положень судової практики у кримінальних справах про бандитизм, враховуючи те, що ст.257 КК України 2001 року редакційно майже не відрізняється від ст.69 КК України 1960 року [9], можна зробити висновок, що банді властиві всі ознаки організованої групи, за винятком специфіки мети, якою виступає вчинення нападів на підприємства, установи, організації чи на окремих осіб та озброєності. Остання ознака передбачає наявність у цього виду угруповання зброї, обізнаність про цю зброю всіх учасників угруповання та припущення ними застосування зброї при вчинюваних угрупованням нападах.

4) Черговим видом злочинного угруповання в межах їх класифікації за кримінально-правовими ознаками виступає не передбачене законом воєнізоване або збройне формування, тобто цей вид злочинного угруповання фактично поділений на два підвиди. Поняття цих підвидів злочинних угруповань законодавчо регламентовані у

примітці до ст.260 КК України. Згідно частини 1 вищезгаданої примітки під воєнізованими слід розуміти формування, які мають організаційну структуру військового типу, а саме: єдиноначальність, підпорядкованість та дисципліну, і в яких проводиться військова або стройова чи фізична підготовка. У частині 2 примітки до ст.260 КК України закріплено, що під збройними формуваннями слід розуміти воєнізовані групи, які незаконно мають на озброєнні придатну для використання вогнепальну, вибухову чи іншу зброю. Специфіка цього виду злочинного угруповання полягає в тому, що воно передбачає досягнення перш за все кінцевої політичної мети, але проміжною метою все одно виступатиме злочинна діяльність. Потрібно визнати, що на цей час виявленню та викриттю цього виду злочинних угруповань не приділяється належної уваги, підтвердженням чого є відсутність закінчених розслідуванням кримінальних справ за фактами створення організованими злочинними групами незаконних воєнізованих або збройних формувань, при тому що не треба навіть проводити глибоких досліджень або значних оперативно-розшукових заходів для того, щоб прийти до висновку, що їх діяльність в Україні має місце.

5) Наступним видом злочинного угруповання згідно класифікації за кримінально-правовими ознаками є терористичне злочинне угруповання, яке, виходячи зі змісту чинного законодавства поділяється на два підвиди: терористичну групу та терористичну організацію, які мають всі ознаки, властиві відповідно організованій злочинній групі та злочинній організації, яка буде характеризуватися нижче, але специфічною ознакою цих злочинних угруповань аналіз сенсу ст.258 КК України, на нашу думку, дозволяє визнати спеціальну мету у вигляді вчинення терористичних актів. Терористичним актом згідно ч.1 ст.258 КК України визнається застосування зброї, вчинення вибуху, підпалу чи інших дій, які створювали небезпеку для життя чи здоров'я людини або заподіяння значної майнової шкоди чи настання інших тяжких наслідків, якщо такі дії були вчинені з метою порушення громадської безпеки, залякування населення, провокації воєнного конфлікту, міжнародного ускладнення, або з метою впливу на прийняття рішень чи вчинення або невчинення дій органами державної влади чи органами місцевого самоврядування, службовими особами цих органів, об'єднаннями громадян, юридичними особами, або привернення уваги громадськості до певних політичних, релігійних чи інших поглядів винного (терориста), а також погроза вчинення зазначених дій з тією самою метою.

6) Шостим видом злочинних угруповань в межах їх класифікації за кримінально-правовими ознаками є злочинна організація. Ознаки злочинної організації визначаються виходячи зі змісту ч.4 ст.28 та ст.255 КК України. Першою ознакою є множинність учасників, яка є тотожною аналогічній ознаці організованої злочинної групи і передбачає наявність щонайменше трьох учасників. Другою, також виходячи зі змісту ч.4 ст.28 КК України, тотожною до такої ж ознаки організованої групи, є ознака стійкості [8]. Додатковими та відмежувальними від організованої групи ознаками виступають: 1) ознака ієрархічності злочинної організації; 2) зорганізованість учасників або структурних частин злочинної організації за попередньою змовою; 3) спеціальна мета злочинної організації у вигляді: а) безпосереднього вчинення учасниками злочинної організації тяжких або особливо тяжких злочинів; б) керівництва чи координації злочинної діяльності інших осіб; в) забезпечення функціонування як самої злочинної організації, так і інших злочинних груп.

7) І останнім видом злочинних угруповань згідно їх класифікації за кримінально-правовими ознаками є транснаціональна організація, яка займається порушенням встановленого законом порядку трансплантації органів або тканин людини, вилученням у людини шляхом примушування або обману її органів або тканин з метою їх трансплантації або незаконною торгівлею органами або тканинами

людини. Виходячи з сенсу ч.5 ст.143 КК України, якою законодавцем криміналізована участь у таких злочинних угрупованнях, можна зробити висновок, що цьому виду злочинного угруповання властиві всі ознаки злочинної організації. Додатковими ознаками виступають: 1) транснаціональний характер діяльності цього злочинного угруповання; 2) спеціалізація цього угруповання на вчиненні порушень встановленого законом порядку трансплантації органів або тканин людини, вилученні у людини шляхом примушування або обману її органів або тканин з метою їх трансплантації або незаконній торгівлі органами чи тканинами людини [8].

Слід зазначити, що ця класифікація, на нашу думку, не є досконалою і остаточною і потребує певного вдосконалення, а також підкреслити, що хоча Кримінальний кодекс України і розширив певною мірою законодавчу базу протидії організованій злочинності, в порівнянні з Кримінальним кодексом 1960 року, але більшість нових норм КК України, зокрема й ті, що фактично визначають види злочинних угруповань, за всієї їх загальної позитивності появи у Кримінальному кодексі, будуть досить важко застосовуваними через ряд причин.

Протидіяти технічній оснащеності організованих злочинних угруповань видається можливим головним чином за допомогою активного вилучення у їх учасників наявних технічних засобів, але, окрім цього, доцільним є вдосконалення чинного кримінального законодавства, зокрема ст.359 КК України, яка встановлює кримінальну відповідальність за незаконне використання спеціальних технічних засобів негласного отримання інформації, оскільки чинна редакція цієї статті залишає поза увагою правозастосовника незаконні придбання, виготовлення, зберігання та збут спеціальних технічних засобів негласного отримання інформації, що, на нашу думку, не сприяє посиленню протидії їх незаконному обігу. Крім того, для більшої зручності правозастосування доцільним видається дати законодавче тлумачення поняття спеціальних технічних засобів негласного отримання інформації.

Доцільним є встановлення кримінальної відповідальності за фінансування організованих злочинних угруповань.

Захист від розвідувальної діяльності злочинних угруповань доцільно здійснювати за допомогою введення до Кримінального кодексу України норми, яка встановлювала б відповідальність за збирання або передачу злочинним угрупованням відомостей, що становлять державну або іншу захищену законом таємницю.

Таким чином, Закон України “Про організаційно-правові основи боротьби з організованою злочинністю” на даний момент не повною мірою відповідає потребам протидії організованій злочинності, тому доцільно викласти цей закон у новій редакції, скоротивши і спростивши його назву, котру можна сформулювати як Закон України “Про заходи протидії організованій злочинності” та внести відповідні зміни та доповнення до базового нормативного акту у цій сфері – Кримінального кодексу України.

РЕЗЮМЕ

У цій статті було визначено класифікації злочинних угруповань та проблеми її закріплення. Було викладено уніфіковану класифікацію злочинних угруповань, визначена кримінологічна характеристика злочинних угруповань, що діють в Україні, сформульовані і обґрунтовані пропозиції щодо вдосконалення кримінального законодавства та практики його застосування.

Ключові слова: класифікація злочинних угруповань, кримінальне законодавство, кримінальна відповідальності.

РЕЗЮМЕ

В этой статье были определены классификации преступных группировок и проблемы ее закрепления. Была изложена унифицированная классификация преступных группировок, определена криминологическая характеристика преступных группировок, которые действуют в Украине, сформулированы и истолкованы предложения, относительно совершенствования уголовного законодательства и практики его применения.

Ключевые слова: классификация преступных группировок, криминальное законодательство, криминальная ответственность.

SUMMARY

Classifications of criminal groups and problem of its fixing were certain in this article. Compatible classification of criminal groups was expounded, description of criminology of criminal groups which operate in Ukraine is certain, formulated and interpreted suggestions in relation to perfection of criminal legislation and practice of his application.

Keywords: classifications of criminal groups, criminal legislation, criminal liability.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Міжнародні правові акти та законодавство окремих країн про корупцію. Упорядн. М.І. Камлик, Є.В. Невмержицький, Л.М. Доля, А.О. Мельник. За ред. Романюка Б.В., Камлика М.І. - К.: Школяр, 1999. - 480 с.
2. Указ Президента України від 14 лютого 2002 року №143 “Про заходи щодо дальшого зміцнення правопорядку, охорони прав і свобод громадян” // Офіційний вісник України. - 2002. - №8. - Ст. 331.
3. Указ Президента України від 6 лютого 2003 року №84 “Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією” // Урядовий кур’єр. - 2003. - №25. - С.14.
4. Организованная преступность-2. Под ред. А.И. Долговой, С.В. Дьякова. – М.: Криминологическая ассоциация, 1993. - 408 с.
5. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. В 4 т. - М.: Гос. издательство иностранных и национальных словарей. – 1956.
6. Шабалин В.А. Организованная преступность в России: взгляд из Америки // Государство и право. - 1996. - №1. - С.88-94.
7. Организованная преступность. Под ред. А.И. Долговой, С.В. Дьякова. - М.: Юридическая литература, 1989. - 352 с.
8. Кримінальний кодекс України. Офіційний текст, прийнятий Верховною Радою України 5 квітня 2001 року // Правовісник. - 2001. - №1. - 251 с.
9. Кримінальний кодекс України від 28.12.1960.

УДК 368.21

**ДО МЕХАНІЗМУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ І ЗДОРОВ'Я ПАСАЖИРІВ
ПРИ ПЕРЕВЕЗЕННЯХ МІСЬКИМ ЕЛЕКТРИЧНИМ ТРАНСПОРТОМ**

Б.В. Дерев'янку, завідувач кафедри господарського та екологічного права, к.ю.н., доцент

В.В. Родіна, науковий співробітник науково-дослідної лабораторії з проблем боротьби із правопорушеннями у сфері господарських і транспортних правовідносин ДЮІ ЛДУВС ім. Е.О. Дідоренка

Міський електричний транспорт є обов'язковою складовою сучасного урбанізованого суспільства. Завдяки йому мільйони людей щоденно потрапляють на роботу і додому, злагоджено функціонує інфраструктура великих міст, тисячі громадян мають роботу, перераховуються значні фінансові ресурси до державного і місцевих бюджетів.

Тому правовідносини, що впливають із правового регулювання діяльності підприємств міського електричного транспорту в Україні, заслуговують на дослідження. Слід сказати, що дослідження правовідносин, пов'язаних із правовим регулюванням перевезень пасажирів, багажу, вантажів, пошти у вітчизняній правовій науці проводилися І.В. Булгаковою, В.К. Гіжевським, Е.Ф. Демським, О.В. Клепіковою, А.В. Мілашевич, В.Й. Развадовським, М.Л. Шелухінін та іншими. Однак їх дослідження стосувалися більшою мірою цивільно-правового та адміністративно-правового регулювання загальних положень транспортного права, договірних відносин, забезпечення схоронності вантажів, дотримання прав сторін договору тощо. Питанням правового регулювання перевезень пасажирів міським електричним транспортом в Україні (і особливо питанням здійснення страхування життя і здоров'я пасажирів при наданні їм послуг підприємствами міського електричного транспорту) уваги майже не приділялося. Між тим зростаюча аварійність в Україні взагалі, у містах зокрема, потребує негайного дослідження питань, пов'язаних зі страхуванням життя і здоров'я пасажирів міського транспорту. Часто учасниками ДТП у містах є трамваї і тролейбуси. При цьому внаслідок конструкційних особливостей у більшості випадків аварії трапляються не з вини водіїв засобів міського електротранспорту. Проте питання відповідальності за шкоду, спричинену життю і здоров'ю пасажирів за участі трамваїв, тролейбусів чи метро, стосуються і міськвиконкомів. При цьому часто компенсаційні виплати покладаються на підприємства міського електричного транспорту або на місцевий бюджет. А це виглядає невірним, оскільки будь-якою справою повинні займатися професіонали: транспортні організації – перевозити людей і вантажі, страхові компанії – брати участь у досудовому та судовому розгляді і відшкодовувати збитки постраждалим.

Тому ціль статті полягає у виробленні і пропозиції механізму страхування життя і здоров'я пасажирів міського електричного транспорту.

Отже, зменшити витрати комунальних підприємств міського електричного транспорту на сьогодні можливо за рахунок перекладення відшкодування збитків, завданих ДТП за участю засобів міського електричного транспорту, на рахунок старахування. Страхова компанія буде відшкодовувати завдану шкоду життю і здоров'ю пасажирів. Крім цього, у випадку належності страхової компанії до

підприємств державної або комунальної власності її прибуток буде поповнювати державний бюджет або бюджет відповідної територіальної громади.

Закон України «Про транспорт» містить бланкетну норму у статті 19 «Страховання працівників, які здійснюють експлуатацію транспортних засобів, а також пасажирів, багажу і вантажів на транспорті», якою за визначенням умов і порядку страхування працівників, які здійснюють експлуатацію транспортних засобів, пасажирів, багажу і вантажів на транспорті, відіслано до чинного законодавства України [1].

Серед чинного законодавства України можна назвати Закон «Про страхування» від 7 березня 1996 року, згідно зі статтею 1 якого страхуванням є вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів [2]. Можна погодитися із таким визначенням зауваживши, що ці відносини можуть бути не лише цивільно-правовими, а й господарсько- та адміністративно-правовими. Й у відносинах між пасажиром та підприємствами міського електричного транспорту ці відносини є комплексними і повинні розглядатися із позицій як цивільного, так і господарського й адміністративного права і законодавства.

При перевезенні пасажирів авіаційним, морським, річковим та залізничним транспортом їх життя і здоров'я підлягає обов'язковому страхуванню. Страхові внески пасажирів не враховуючи їх бажання чи небажання включено до вартості квитка.

При перевезенні пасажирів міжміським автомобільним транспортом (автобусами та мікроавтобусами) їх життя та здоров'я також в обов'язковому порядку страхується. Однак при перевезенні пасажирів таким самим автобусом чи мікроавтобусом, або засобом міського електричного транспорту на відстань, що є більшою ніж при міжміському перевезенні, проте знаходиться в межах одного великого міста, їх життя та здоров'я не страхується. У цьому випадку незрозуміло чому так відбувається. Можливо, міжміські перевезення є більш небезпечними. Однак знаємо, що дорожній рух великого міста також є складним та небезпечним. Тоді виходить, що основний критерій наявності чи відсутності страхування життя і здоров'я пасажирів знаходиться у площині географії. Пасажир, якого перевозять автобусом з одного міста до іншого, є застрахованим. А пасажир, якого перевозять на таку саму відстань таким самим автобусом або тролейбусом у межах одного міста, є незастрахованим. Вважаємо, що така ситуація потребує змін.

Статтею 7 Закону України «Про страхування» визначено види обов'язкового страхування. Серед них пунктом 7 передбачено авіаційне страхування цивільної авіації; пунктом 8 – страхування відповідальності морського перевізника; пунктом 9 – страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів; пунктом 10 – страхування засобів водного транспорту. Нашого питання стосується пункт 6, яким передбачено особисте страхування від нещасних випадків на транспорті [2]. Оскільки уточнення цього пункту у Законі не зроблено, то можна зробити висновок, що мова йде про всі без виключення види транспорту.

Статтею 21 згаданого Закону України «Про транспорт» визначено види транспорту, що становлять єдину транспортну систему України:

- транспорт загального користування (залізничний, морський, річковий, автомобільний і авіаційний, а також міський електротранспорт, у тому числі метрополітен);

- промисловий залізничний транспорт;

- відомчий транспорт;
- трубопровідний транспорт;
- шляхи сполучення загального користування [1].

Отже, міський електротранспорт, у тому числі метрополітен є видом транспорту загального користування.

У статті 1 Закону України «Про міський електричний транспорт» від 29 червня 2004 року відзначено, що міський електричний транспорт є складовою частиною єдиної транспортної системи, призначеною для перевезення громадян трамваями, тролейбусами, поїздами метрополітену на маршрутах (лініях) відповідно до вимог життєзабезпечення населених пунктів [3].

А сказане означає, що відсутність обов'язкового страхування від нещасних випадків на міському електричному транспорті є порушенням керівництвом підприємств міського електричного транспорту названої вище норми Закону України «Про страхування». З іншого боку, підприємства міського електричного транспорту не є страховиками, а тому провиною керівництва цих підприємств є лише неповідомлення про таку ситуацію центрального органу виконавчої влади з питань житлово-комунального господарства і центрального органу виконавчої влади у галузі транспорту.

Отже, страхування життя і здоров'я пасажирів міського електричного транспорту є не просто побажанням, а обов'язковою необхідністю.

З'ясувавши поняття і правову природу самого явища страхування та встановивши нагальну необхідність страхування життя і здоров'я пасажирів засобів міського електричного транспорту, необхідно визначити, які суб'єкти господарювання можуть його здійснювати та на яких умовах.

У названому Законі України «Про страхування» статтю 2 присвячено врегулюванню питань відносно правового статусу страховиків. Зокрема, останніми визнано фінансові установи, які створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю згідно з Законом України «Про господарські товариства» з урахуванням особливостей, передбачених цим Законом, а також одержали у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності. Учасників страховика повинно бути не менше трьох [2]. Дане визначення пояснюється далі. Зокрема, більшість видів страхування здійснюється страховиками-резидентами. А в окремих випадках, встановлених законодавством України, страховиками визнаються державні організації, які створені і діють відповідно до названого Закону. У цьому разі використання слів «державна», «національна» або похідних від них у назві страховика дозволяється лише за умови, що єдиним власником такого страховика є держава [2].

Виходячи з названих та інших положень статті 2 Закону України «Про страхування» державі, громадянам України та суспільним організаціям, а також територіальним громадам не заборонено утворювати страхові компанії.

Після утворення страхової компанії можна буде включити страховий платіж до вартості разового або місячного (тижневого, півмісячного, двомісячного, піврічного, річного тощо як це є в Одесі, Києві та деяких інших містах) проїзного квитка. Певна річ, що на сьогодні калькуляцію вартості квитка вже проведено. Тому додаткову оплату суми страхового платежу можна буде отримати лише внаслідок підвищення вартості проїзду. Певна річ, це є заходом непопулярним, проте нагально необхідним.

Попит на послуги громадського транспорту зворотньопропорційно залежить від ціни. Проте його зниження є меншим, ніж підвищення ціни квитка. Вітчизняним вченим В.І. Тарабановським стверджується, що зростання вартості проїзду на 10 % призводить до скорочення кількості пасажирів на 3,3 %. На його думку відбувається це за рахунок пасажирів, що раніше проїжджали 1-2 зупинки [4, с. 217].

Підприємства міського електричного транспорту знаходяться в одному конкурентному середовищі з іншими перевізниками. Тому одностороннє підняття вартості квитка у засобах міського електричного транспорту на суму страхового платежу зі сталою вартістю проїзду у транспортних засобах інших перевізників зробить їх діяльність неконкурентноздатною. Тому запровадження обов'язкового страхування життя і здоров'я пасажирів повинно мати місце в усіх видах міського транспорту. Тим більше це виглядає вірним через відсутність принципової різниці між перевезенням пасажирів у місті трамваєм, тролейбусом, автобусом чи мікроавтобусом. Згідно із названою нормою пункту 6 статті 7 Закону України «Про страхування», нормою статті 21 Закону України «Про транспорт», нормою статті 1 Закону України «Про міський електричний транспорт» обов'язкове страхування повинно поширюватися і на перевезення пасажирів автомобільним та іншими видами транспорту. І тим більше вірним це виглядає через наявність високої аварійності за участі мікроавтобусів, що здійснюють міські пасажирські перевезення, ніж за участі засобів міського електричного транспорту. Але це є питанням інших досліджень.

Крім цього, зазвичай страховий платіж при страхуванні життя та здоров'я пасажирів становить близько одного відсотка від вартості квитка, а часто і менше. Тому підвищення вартості разового проїзду на 1 чи 2 копійки через запровадження страхування призведе до негативного соціального ефекту і перекреслить усі позитивні задуми і починання. І саме тому обов'язкове страхування життя і здоров'я пасажирів міського електричного транспорту доцільно запроваджувати під час чергового підвищення вартості проїзду через об'єктивне здорожчання електроенергії, запчастин, збільшення рівня оплати праці тощо.

Державна страхова компанія або страховик, утворений на основі комунальної власності, так само можуть здійснювати страхування пасажирів приватних чи колективних перевізників.

Технічно страхування повинно виглядати наступним чином. По-перше, людина - потенційний пасажир уже на вході до транспортного засобу буде купувати разовий проїзний квиток, до вартості якого буде включено страховий платіж. У випадку запровадження обов'язкового страхування пасажир буде об'єктивно зацікавлений у придбанні квитка саме на вході до транспортного засобу та у його збереженні до самого кінця поїздки. Не купивши квиток одразу пасажир ризикує його не отримати після випадку аварії за участю цього транспортного засобу. Не взявши квиток у кондуктора або віддавши його кондуктору за кілька зупинок перед виходом із транспортного засобу, пасажир так само втратить можливість на відшкодування шкоди, завданої аварією його життю і здоров'ю.

По-друге, на квитку має бути зазначено назву й адресу страхової компанії, може бути зазначено суму страхового платежу. Аналогічне, наприклад є зараз на проїзних квитках у поїзді. У випадку аварії та завдання шкоди життю або здоров'ю пасажир його родичі або він особисто зможуть звернутися за вказаною адресою до страхової компанії або до її представництва у певному місті України з вимогою про відшкодування шкоди. Разовий або місячний (тижневий, двомісячний тощо) проїзний квиток буде обов'язковим правопідтверджуючим документом. У випадку, коли страхова компанія відмовить у страховій виплаті, квиток буде виступати обов'язковим елементом серед основних документів при зверненні до суду.

По-третє, особи, які звільняються від оплати проїзду у міському електричному транспорті, також повинні підлягати обов'язковому страхуванню. Уявляється, що технічно вирішити це питання можливо трьома шляхами.

Перший є найбільш прогресивним, проте фінансово більш складним у сучасних умовах. Вважаємо, що пільги з оплати проїзду та звільнення від оплати є атавізмом

радянських часів. Їх наявність є фактором порушення соціальної рівності людей пільгових категорій, адже одні користуються цими пільгами кілька разів на день, у той час як інші – не користуються зовсім. Логічним є підвищення пенсій та соціальних виплат пільговим категоріям громадян і повне скасування пільг на проїзд у міському електричному транспорті. Так зараз є, наприклад, у країнах ЄС та Російській Федерації. Особи, які мають право на безоплатний проїзд у міському електричному транспорті при виконанні службових обов'язків, повинні оплачувати проїзд і компенсувати витрачені гроші за своїм місцем роботи, як це є у країнах Європи, або отримувати у разі необхідності за місцем роботи у користування місячні, піврічні тощо проїзні квитки. У випадку запровадження такої політики в Україні усі пасажери будуть оплачувати проїзд і разом з ним сплачувати страховий внесок. У такому випадку для страхової компанії кількість застрахованих осіб буде максимальною.

Другий шлях розв'язання визначеного завдання полягає у наданні особам, які мають пільгу або право на безоплатний проїзд у міському електричному транспорті, квитків з нульовою вартістю. Цей квиток повинен також містити назву й адресу страхової компанії. І хоча на місці вартості проїзду буде вказано «0 гривень», проте на місці суми страхового платежу може бути вказано, що пасажира застраховано на суму страхового платежу, яка дорівнює відповідній сумі, сплаченій іншими пасажирами. У цьому випадку пасажири, які мають право чи пільгу на безоплатний проїзд, будуть мати право або пільгу на безоплатне страхування свого життя та здоров'я при проїзді у міському електричному транспорті. Певна річ, у цьому випадку страхова компанія буде стикатися зі складнощами, пов'язаними з відшкодуванням із бюджету грошових сум, недоплачених пільговими категоріями пасажирів. Однак позитивом такої ситуації у порівнянні з нині існуючою буде те, що і страхові компанії, і комунальні підприємства міського електричного транспорту, і приватні перевізники засобами автомобільного транспорту за проданими квитками будуть знати точну кількість перевезених пасажирів і точну суму грошової компенсації, яку можна вимагати в якості компенсації з бюджету. На сьогодні визначити кількість безоплатних пасажирів можна лише за посередництва різних розрахункових способів. Можливо це стимулюватиме державу до скасування безоплатного проїзду за рахунок підвищення пенсій, соціальних виплат та компенсації державним службовцям вартості їх проїзду.

Третім шляхом розв'язання визначеного завдання може бути звільнення пільгової категорії пасажирів від оплати проїзду з одночасним примушенням їх до придбання квитків, вартість яких дорівнюватиме сумі страхового платежу (2, 3 або 5 копійок). Певна річ, слово «примушення» є надто гучним у цьому випадку. Певна річ, механізму покарання пільговика за відмову від страхування свого життя та здоров'я немає. Однак сума буде незначною. А особа, що не придбає такий квиток втратить можливість на відшкодування шкоди, завданої ДТП чи іншим нещасним випадком.

По-четверте, кондуктор в офіційних документах вказує точний час знаходження транспортного засобу на маршруті та номери квитків, що були використані пасажирами від однієї кінцевої станції до іншої. Такий обов'язок кондуктора стане більш важливим у випадку запровадження обов'язкового страхування з метою унеможливлення пред'явлення особами, що не були пасажирами засобу міського електричного транспорту під час ДТП або нещасного випадку за його участі, вимог до страхової компанії. Крім цього такий обов'язок необхідний для контролю за кількістю безоплатних квитків. Водій і кондуктор є зацікавленими у завищенні кількості пільгових пасажирів. Квитки можуть ними викидатися або знищуватися, оскільки звітувати за них вирученими грошима непотрібно. Проте їхні підприємства будуть вимагати повернення з бюджету оплати вартості цих квитків. Певна річ, діяльність кондукторів може контролюватися співробітниками Державної служби по боротьбі з

економічними злочинами МВС України, Контрольно-ревізійного управління, податкової інспекції, прокуратури тощо у межах їхньої компетенції. Проте незважаючи на перевірки та можливість притягнення до адміністративної чи кримінальної відповідальності все одно кількість безоплатних пасажирів буде завищуватися кондукторами та водіями. Це також може стати аргументом державі на користь заміни безоплатного проїзду підвищенням соціальних стандартів.

По-п'яте, страхова компанія, що буде здійснювати страхування життя і здоров'я пасажирів міського транспорту, повинна мати свої представництва у більшості міст, в яких здійснює досліджуваний вид господарської діяльності. Або у кожному місті повинна бути своя державна, муніципальна або приватна страхова компанія, яка буде надавати послуги пасажиром міського електричного та автомобільного транспорту. Уявляється, що така вимога впливає з необхідності оперативного інформування представниками транспортної організації представника страхової компанії про ДТП або інший нещасний випадок на транспорті. Представник страховика повинен бути присутнім на місці пригоди з метою встановлення осіб, які постраждали, характеру та попереднього розміру завданої шкоди, надання попереднього висновку про наявність або відсутність причинного зв'язку між пригодою за участю транспортного засобу міського електричного транспорту та завданою шкодою пасажирів, визначення свідків події.

Отже, запровадження обов'язкового страхування життя і здоров'я пасажирів міського електричного транспорту із застосуванням запропонованого механізму його реалізації повинно сприяти підвищенню доходів зновутворених державних і комунальних страхових компаній, забезпеченню захисту пасажирів, переходу до загальнообов'язкової оплати проїзду. Але ці питання є достатньо складними та багатоваріантними, а тому потребують подальших глибоких наукових розвідок.

РЕЗЮМЕ

У статті запропоновано утворення державних (комунальних) страхових компаній, якими здійснюватиметься обов'язкове страхування життя і здоров'я пасажирів міського електричного транспорту. Визначено відповідний механізм такого страхування.

Ключові слова: страхові компанії, пасажир, міський електричний транспорт.

РЕЗЮМЕ

В статье предложено создать государственные (коммунальные) страховые компании, которые будут осуществлять обязательное страхование жизни и здоровья пассажиров городского электрического транспорта. Определен соответствующий механизм такого страхования.

Ключевые слова: страховые компании, пассажир, городской электрический транспорт.

SUMMARY

In the article it is suggested to create state (communal) insurance companies which will carry out obligatory life-insurance and health of passengers of public electric transport. The proper mechanism of such insurance is certain.

Keywords: insurance companies, passenger, public electric transport.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Про транспорт : Закон України від 10 листопада 1994 року № 232/94—ВР / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. — 1994. — № 51. — Ст. 446.

2. Про страхування : Закон України у редакції Закону від 4 жовтня 2001 року № 2745—III / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — № 7. — Ст. 50.
3. Про міський електричний транспорт : Закон України від 29 червня 2004 року № 1914—IV / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. — 2004. — № 51. — Ст. 548.
4. Тарабановский В. И. Городской транспорт как составляющая качества жизни / В. И. Тарабановский // Прометей. — 2004. — № 2 (14). — С. 215-218.

УДК 351.811.12

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У ДІЯЛЬНОСТІ ДАІ З ПРОФІЛАКТИКИ ДОРОЖНЬО-ТРАНСПОРТНОГО ТРАВМАТИЗМУ

Єгоров С.В., викладач кафедри організації служби та дізнання в підрозділах ДАІ ДЮІ ЛДУВС імені Е. О. Дідоренка

У переважаючій кількості країн з розвиненою автомобілізацією спостерігається все зростаюча потреба в підвищенні безпеки дорожнього руху завдяки глибшому розумінню значущості соціально-економічних втрат, які несе суспільство в результаті дорожньо-транспортних пригод (ДТП). Світова статистика свідчить про те, що кількість жертв в результаті аварійності на автомобільному транспорті перевищує їх число при катастрофах на залізничному, авіаційному і морському транспорті. Загибель людей в ДТП відноситься до однієї з основних причин смертності, причому найбільш працездатної частини населення.

В даний час в світі розповсюджується прихована епідемія смертей і травм в результаті ДТП. За оцінкою Всесвітньої організації охорони здоров'я, щороку в результаті ДТП у всьому світі гинуть майже 1,2 млн. людей, а ще 50 млн. чоловік отримують травми. Кожного місяця безмовне цунамі дорожньо-транспортних пригод віднімає 100 000 життів.¹

Смертність і травматизм в результаті ДТП є серйозною проблемою суспільного здоров'я, що росте, – особливо в тих країнах, що розвиваються. По прогнозах Всесвітньої організації охорони здоров'я і Світового банку реконструкції та розвитку якщо не приймати попереджувальних заходів на державному рівні, дорожньо-транспортні пригоди в 2020 році будуть на третьому місці серед причин смертності і інвалідності в світі.

Більш того, у всьому світі в більш ніж 50% дорожньо-транспортних пригод страждають особи у віці від 15 до 44 років.

За підрахунками експертів, Україна опинилася серед країн-лідерів по кількості жертв на 1 мільйон авто – 961. За наслідками дослідження Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) в цьому сумному списку є такі країни, як Росія – 939, Туреччина – 594, Словаччина – 426, Угорщина – 347, Польща – 310, Чехія -235 жертв на 1 млн. автомобілів. На компенсацію збитку від ДТП витрачається від 1 до 3%

© Єгоров С.В., 2010

¹ Доклад о состоянии безопасности дорожного движения в мире. Время действовать. © Всемирная организация здравоохранения, 2009 г. Департамент «Предупреждение травматизма и насилия» ISBN 978 92 4 456384 7 (NLM classification: WA 275) Suggested citation: Global status report on road safety: time for action. Geneva, World Health Organization, 2009 (www.who.int/violence injury prevention/road safety status/2009).

національного доходу держав. У зв'язку з цим в багатьох країнах боротьба з аварійністю на автомобільному транспорті є складовою частиною національної політики, і зважаючи на різноманіття технічних, соціально економічних, культурних, психологічних і інших чинників, що впливають на безпеку руху, переважно вирішується за рахунок реалізації комплексних національних програм.

Об'єднані зусилля щодо поліпшення безпеки дорожнього руху (БДР) в країнах Європейського Союзу (ЄС) базуються на висновках оцінки стану БДР, а також на результатах наукових досліджень. Вважається, що ДТП є дуже складною проблемою, щоб розглядати її методом проб та помилок. Отже, формулювання теоретичних основ опису і прогнозування ДТП, та створення на цій основі відповідних нормативних актів інформаційного забезпечення, є своєчасним і актуальним завданням, що викликає науковий і практичний інтерес.¹

Проблеми забезпечення безпеки дорожнього руху неодноразово розглядалися вченими технічних та юридичних наук, завдяки плідній праці яких створено значний арсенал технічних та правових засобів відвернення загрози заподіяння шкоди життю, здоров'ю людини, а також власності. У їхньому числі слід назвати В. Ф. Бабкова, І. В. Бегму, М. М. Белокобильського, В. І. Борисова, В. Я. Буйленко, А. П. Васильєва, М. І. Вейцмана, Г. І. Грінченко, М. С. Грінберга, В. С. Гуславського, О. А. Дівочкина, Л. Ю. Деляура, В. М. Єрьоміна, В. І. Жулева, В. П. Залугу, Ю. Б. Зонова, Я. А. Калужського, П. П. Карпенка, В. І. Касинюка, В. А. Квашиса, В. Г. Кіслякова, Н. П. Киррилову, З.Г. Корчеву, С. Л. Клейтмана, М. Й. Коржанського, О. І. Коробєєва, Б. А. Куринова, В. Н. Кузнєцова, Л. Я. Лагунова, І. П. Лановенко, М.Є. Лобанова, В. В. Лук'янова, В. А. Мисливого, М. В. Немчинова, В. С. Орлова, Д. С. Самойлова, В. П. Тихого, Я. В. Хомяка, А. І. Чучаєва, В. В. Шештокаса та інших.

Треба зазначити, що фактори безпеки дорожнього руху, інформаційне забезпечення щодо стану та профілактики аварійності на автодорогах України досліджені далеко не повністю. Безпека дорожнього руху пов'язувалась науковцями, насамперед, із поведінкою водіїв транспортних засобів, технічним станом останніх та поведінкою пішоходів чи пасажирів. Тривалий час поза увагою лишались складові частини безпеки, що пов'язані із станом інформаційного забезпечення учасників дорожнього руху, підрозділів ДАІ.

Останніми роками в Україні на державному рівні зроблений ряд великих кроків по нормативно-правовому забезпеченню діяльності у сфері безпеки дорожнього руху. Прийнятий закон «Про дорожній рух», в якому позначені пріоритети державної політики по скороченню дорожньої аварійності. Окреме місце в згаданому законі відведено основним вимогам по забезпеченню безпеки дорожнього руху при проектуванні, будівництві і реконструкції автомобільних доріг. Урядом України була затверджена «Державна програма забезпечення безпеки руху на автомобільних дорогах, вулицях міст, інших населених пунктів і залізничних переїздах на 2003 - 2007 роки» у якій в якості окремого проекту передбачалася послідовна ліквідація ділянок концентрації ДТП на мережі доріг загального користування. В цілому, реалізація вказаної Програми сприяла стабілізації спостережуваного рівня аварійності.

Головними напрямком здійснення комплексу взаємопов'язаних заходів Державної програми забезпечення безпеки руху були:

1. Удосконалення державної системи управління безпекою дорожнього руху.
2. Удосконалення профілактичної та освітньої діяльності у сфері безпеки дорожнього руху.

¹ Сопільник Л. І. Розвиток теорії та засад формування нормативної бази безпеки дорожнього руху: Дис... д-ра техн. наук: 05.01.02 / Національний ун-т "Львівська політехніка". — Л., 2002. — 449арк. —
Бібліогр.: арк. 369-385.

3. Науково-технічне забезпечення безпеки дорожнього руху.
4. Забезпечення безпеки руху на пасажирському автотранспорті.
5. Впровадження передових технологій та новітніх технічних засобів, комплексів та систем керування і нагляду за дорожнім рухом.
6. Розвиток та вдосконалення засобів інформатизації Державтоінспекції МВС України на базі новітніх комп'ютерних технологій.
7. Підвищення експлуатаційних показників та рівня безпеки руху на автомобільних дорогах загального користування.

Основною метою подальшої розробки такого напрямку, як «Розвиток та вдосконалення засобів інформатизації Державтоінспекції МВС України на базі новітніх комп'ютерних технологій» є використання сучасних інформаційних технологій, забезпечення підрозділів Державтоінспекції сучасною комп'ютерною технікою, розвиток і вдосконалення інформаційного обліку даних щодо транспортних засобів та учасників дорожнього руху. При цьому передбачається розроблення та впровадження у практичну діяльність підрозділів ДАІ сучасних автоматизованих інформаційних систем ДАІ на базі новітніх систем керування базами даних, удосконалення інформаційно-обчислювальної мережі департаменту Державтоінспекції МВС України, розвиток вторинних інформаційних мереж рівня район-область тощо. Використання сучасних інформаційних технологій дасть змогу проводити безперервний моніторинг процесу організації дорожнього руху, включаючи збір статистичної інформації.

Цільові програми, направлені на скорочення дорожньої аварійності повинні бути засновані на усесторонньому аналізі статистики ДТП, враховувати як вітчизняний, так і зарубіжний досвід реалізації подібних національних програм. При цьому важливе значення має об'єктивна оцінка динаміки зміни основних показників, що характеризують рівень безпеки руху і його зіставлення з рівнем, досягнутим в інших країнах з розвинутою автомобілізацією. Такі порівняльні оцінки дозволяють визначити основні напрями і вибрати ефективні заходи щодо скорочення дорожньої аварійності.

Ураховуючи досвід попередніх років, слід констатувати, що вирішення наявної проблеми, як і раніше, потребує застосування програмного підходу, що дозволить забезпечити принципи комплексності та системності на основі:

- визначення цілей, завдань і заходів;
- концентрації ресурсів держави на реалізації заходів, що відповідають пріоритетним цілям і завданням у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху;
- підвищення ефективності державного управління у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху.

При застосуванні програмного методу будуть забезпечені:

- розвиток і використання наукового потенціалу під час планування та реалізації заходів, а також формування основ і пріоритетних напрямків профілактики дорожньо-транспортних пригод та зниження тяжкості їх наслідків;
- координація дій суб'єктів управління у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху;
- реалізація комплексу заходів, у тому числі профілактичного характеру, що знижують кількість дорожньо-транспортних пригод з постраждалими і число громадян, які загинули в результаті ДТП.

Здійснення зазначених заходів дозволить досягти позитивного ефекту за рахунок реалізації цільового науково обґрунтованого й системного впливу держави на об'єкти керування з метою підвищення безпеки дорожнього руху.

При цьому основними недоліками підходу до вирішення проблеми без використання програмного методу, як і раніше, будуть:

- організаційна неузгодженість зусиль державних органів влади всіх рівнів, органів місцевого самоврядування та громадських об'єднань;
- неможливість формування єдиних цільових показників (індикаторів);
- неможливість повного та ефективного використання системного й комплексного підходів при розробленні заходів, спрямованих на забезпечення безпеки дорожнього руху;
- відсутність ефективних механізмів координації і контролю заходів щодо підвищення безпеки дорожнього руху, а також послідовності їх реалізації;
- відсутність системного планування дій та використання наявних ресурсів;
- неефективність використання фінансових коштів, що спрямовуються на здійснення діяльності органів виконавчої влади у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху.

Від якості функціонування системи транспорту залежать умови існування як окремих громадян, так і суспільства в цілому, а якість транспорту - це один з найважливіших показників якості життя. Сьогодні існує ряд проблем, які виникають унаслідок неякісного функціонування системи транспорту. Завдання зменшення кількості дорожньо-транспортних пригод (ДТП) і їх жертв - це одна з найважливіших проблем, у порівнянні з якою навіть проблема охорони навколишнього середовища відходить на задній план.

Безпечне транспортування людей і товарів повинно стати в найближчому майбутньому одним з найважливіших завдань діяльності органів державного управління і органів самоврядування громадян.

Об'єднані зусилля з поліпшення безпеки дорожнього руху (БДР) в країнах Європейського Союзу (ЄС) базуються на виводах оцінки стану БДР, а також на результатах наукових досліджень. Вважається, що ДТП є дуже складною проблемою, щоб розглядати її методом проб і помилок

Отже, формулювання теоретичних основ опису і прогнозування ДТП і створення на цій основі відповідних нормативних актів є своєчасним і актуальним завданням і викликає науковий і практичний інтерес.

Зростання ролі управління на сучасному етапі розвитку суспільства і становлення України ускладнюється з розширенням його завдань у всіх сферах людської діяльності, які з успіхом розв'язуються на засадах нового інформаційно-методичного забезпечення. Висококваліфіковане, раціонально збалансоване та організоване управління на базі сучасного інформаційного забезпечення у зовнішній і внутрішній політиці держави та системі державного господарювання, зокрема, в правоохоронній діяльності, організації боротьби зі злочинністю та профілактиці правопорушень виступає нині надійною запорукою успіху, законності, прогресу та правопорядку. Спостерігається необхідність вивчення сутності інформаційного забезпечення Державтоінспекції, тому що воно є одним із гарантів та способом забезпечення ефективності боротьби з дорожньо-транспортним травматизмом, злочинністю, захисту прав і свобод українського суспільства в цілому й окремих його членів.

Без інформації неможливе здійснення усіх функцій ДАІ з управління: аналітичної роботи, планування, надання допомоги, контролю, кадрового забезпечення. Інформаційна робота приводить інформацію до виду, придатного для використання при здійсненні цих функцій управління. Організація інформаційної роботи підвищує її ефективність. Значення інформаційної роботи визначається важливістю інформації. У Департаменті ДАІ України інформація — це систематизовані знання про стан аварійності, транспортної злочинності, практику протидії правопорушенням у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху, організацію роботи підрозділів ДАІ.

Актуальність теми «Роль інформаційного забезпечення у діяльності ДАІ з профілактики дорожньо-транспортного травматизму» і поставленого в ній питання про важливість інформації в роботі Державтоінспекції полягає в тому, що проблеми отримання та раціонального її застосування, з огляду на прогресивний науково-технічний прогрес, належать до числа найскладніших і ключових.

До того ж на питання: «Чия думка про безпеку дорожнього руху є авторитетною?» респонденти, що обпитувались відповіли:

–Представників ДАІ	42
–Журналістів ТБ, радіо, преси	29
–Членів сім'ї	29
–Викладачів учбових закладів	17
–Колег по роботі, знайомих	15
–Представників Уряду і Міністерств	8
–Щось інше (10 позицій)	26
–Важко відповісти	Немає таких. ¹

Великі обсяги інформації накопичено у банках даних локальних обчислювальних мереж МВС України. Перша локальна обчислювальна мережа МВС України була впроваджена у 1991 р., її користувачами стали керівництво МВС та провідні служби управління²

Обсяги і характер даних залежить від оперативної обстановки, соціальної та економічної специфіки конкретного району або міста, географічних та інших місцевих умов.

На сьогодні інформаційна мережа являє собою сукупність локальних обчислювальних мереж галузевих служб МВС України і УМВС, які об'єднані у єдину інформаційну систему.

Локальна мережа підрозділів Державтоінспекції є автономною і може функціонувати самостійно. Кожна локальна мережа має свої галузеві бази даних, які створюються та супроводжуються відповідними службами апарату ДДАІ. Доступ до баз даних здійснюється безпосередньо з робочих місць працівників.

Аналіз стану інформатизації, наведений в Концепції розвитку системи інформаційного забезпечення органів внутрішніх справ України на 1997 - 2000 роки, показав, що існуючі банки даних (БД) оперативно-розшукового і оперативно-довідкового призначення, розробка і впровадження яких були здійснені наприкінці 80-х та початку 90-х рр., в чималій мірі застаріли й не виконують покладених на них функцій.

Причини цього полягають, з одного боку, у недоліках постановочних розробок систем, і з іншого - у відірваності конкретних споживачів інформації (практичних працівників органів внутрішніх справ) від банків даних, неможливості чи незручності безпосереднього доступу до інформації, і як наслідок - їх незацікавленості в підтримці інформаційних підсистем в якісному та актуальному стані.

Потребує реорганізації і кадрове забезпечення інформаційних підрозділів ОВС, яке на даному етапі не відповідає сучасним вимогам. Відсутність відповідних підрозділів у міськрайліноорганах, невизначеність підходу до їх створення в галузевих службах, необхідність введення нових підрозділів для обробки спеціальної інформації -

¹ Дослідження було проведене в період з 16 по 28 жовтня 2009 року компанією Research&Branding Group. Збір інформації проводився методом особистого інтерв'ю в 24-х областях України і АР Крим. Респонденти відбиралися по квотній вибірці, що репрезентує доросле населення країни по місцю мешкання (область), статю і віку. Було опитано 3118 чоловік; помилка вибірки склала +/- 1,8%.

² 5. Інформаційні підсистеми ОВС України.- http://www.naiu.kiev.ua/biblio/books/Kriminal_inform/tema_3/htm.

основні питання, які необхідно вирішувати при реорганізації організаційно-кадрового забезпечення інформаційних підрозділів [2, с. 108].

Необхідно відмітити загальне підвищення рівня комп'ютерної грамотності працівників міліції; збільшення переліку комп'ютерних інформаційних обліків; поширення «географії» використання сучасних засобів комп'ютерної техніки в діяльності усіх ланок ОВС; розвиток технологій безпаперової обробки інформації; створення комп'ютерної мережі обміну інформацією [3, с. 172].

Таким чином, на основі аналізу норм правових актів можна зробити такі висновки:

1. Наявність інформації в підрозділах ДАІ дозволяє визначити перспективи змін обсягу роботи ДАІ, зробити висновки про те, на яких ділянках роботи з забезпечення безпеки дорожнього руху мають бути зосереджені основні зусилля Державтоінспекції, які регіони, об'єкти дорожнього руху вимагають більшого профілактичного впливу, як найбільш раціонально розподілити сили і засоби ДАІ, які корективи потрібно вносити у форми і методи їх роботи.

2. Інформаційне забезпечення підрозділів ДАІ, як надвідомчого органу управління в сфері забезпечення безпеки дорожнього руху являє собою органічну єдність роботи щодо визначення змісту, обсягів, якості інформації, необхідної для здійснення управління, а також заходів з раціональної організації процесів збирання, систематизації, накопичення та обробки цієї інформації шляхом застосування різноманітних методів, методик і технічних засобів.

3. Суттєва, а в багатьох випадках пріоритетна роль інформаційного забезпечення ДАІ у боротьбі зі злочинністю свідчить про необхідність застосування системи інформаційного забезпечення, яка здійснює інформаційну підтримку ОВС (ДАІ) у розкритті і попередженні злочинів, встановленні та розшуку злочинців, надає багатоцільову статичну, аналітичну та довідкову інформацію.

4. Процес запровадження в діяльності ДАІ з профілактики дорожньо-транспортного травматизму інформаційних технологій тільки набирає сили і не є досконалим, однак ті позитивні зміни, що відбуваються останнім часом, та визначені перспективні напрямки допоможуть здолати всі перешкоди в інформаційному забезпеченні діяльності органів внутрішніх справ і підвищити ефективність протидії дорожньо-транспортному травматизму.

Подальшими кроками в напрямку проведеного дослідження вважаю розроблення новітніх автоматизованих систем управління дорожнім рухом, аналізу та прогнозування ДТП, які б дозволяли вносити в нього оперативні корективи, превентивні заходи щодо можливих аварійних ситуацій, недопущені розвитку останніх у ДТП

РЕЗЮМЕ

У даній науковій статті досліджується роль інформаційного забезпечення у діяльності ДАІ з профілактики дорожньо-транспортного травматизму.

Ключові слова: інформація, ДАІ, дорожньо-транспортний травматизм, безпека дорожнього руху, дорожньо-транспортна пригода.

РЕЗЮМЕ

В данной научной статье исследуется роль информационного обеспечения в деятельности ГАИ по профилактике дорожно-транспортного травматизма.

Ключевые слова: информация, ГАИ, дорожно-транспортный травматизм, безопасность дорожного движения, дорожно-транспортное происшествие.

SUMMARY

In this scientific article the role of the informative providing is probed in activity of GAI on the prophylaxis of road traffic traumatism.

Keywords: information, GAI, road traffic traumatism, moving traffic safety, road accident.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Ковалів М.В. Інформаційно-аналітична робота в ОВС // Проблеми інформаційного забезпечення діяльності практичних підрозділів ОВС та впровадження інформаційних технологій в навчальний процес. - Львів, 2004. - С. 126-134.
2. Леженіна О.І. Аналіз та напрями розвитку інформаційного забезпечення міжнародної правоохоронної діяльності ОВС України: організаційно-правовий аспект // Право і безпека. - К., 2002. - №4. - С. 106-108.
3. Фролова О.Г. Про сучасне інформаційно-методичне забезпечення управління в ОВС // Держава і право. - К., 2001. - Вип. 13. - С. 171-176.
4. Навроцька Н.Г. Правова статистика: Навчальний посібник. - К.: Знання, 2007. - 280 с.

УДК 346:347

ПОНЯТТЯ ТА ПРОВОА ПРИРОДА АКРЕДИТИВУ

Крисенко А.Є., аспірантка Інституту економіко-правових досліджень Національної академії наук

В умовах переходу до ринкових умов господарювання необхідною складовою структурної перебудови економіки та прискорення темпів економічного зростання є розвиток та удосконалення експортно-імпортних розрахунків суб'єктів господарювання, забезпечення сталих, надійних розрахунків вітчизняних підприємств з іноземними партнерами, розвиток платіжної системи України та узгодження і поєднання їх з міжнародними платіжними системами.

Незважаючи на поступове зростання кількості платежів за акредитивом вітчизняними суб'єктами господарювання, про що свідчать статистичні дані Національного банку України, вага акредитивів в загальній масі розрахункових операцій досі невелика. Аналіз комерційної практики господарюючих суб'єктів України свідчить про те, що широке впровадження акредитивів в діловий обіг суб'єктів підприємницької діяльності стримується нерозробленістю цього інституту в національному праві, відсутністю доступу до рішень міжнародних та зарубіжних установ, наявністю суперечностей в законодавстві, що регулюють акредитивні правовідносини.

Темі використання акредитиву в господарській діяльності присвячено роботи таких вітчизняних авторів як Безклубний І., Озель Д., Ткач А., Колесник В.Б., Агафонова Н.В., Манухіна Ю. М., Ніжнік М.В., Педь І. та інші. Дослідження практичних проблем використання акредитиву суб'єктами підприємництва проводилися також в роботах Алібуттаєвой Д.М., Г.З. Мансурова, Р.Бренда, Б. Козольчика, Д. Ліптона, А. Гозлана, Р. Шаффера та інших іноземних дослідників. В своїх роботах автори розглядали різноманітні аспекти використання акредитиву в

торговому обігу, проблеми, що виникають при цьому на практиці, та наводили власне визначення акредитиву та його правової природи. Однак, не дивлячись на велику кількість концепцій, запропонованих для пояснення правової природи акредитиву, та необхідних для визначення терміну «акредитив», жодна з них не стала ані в західній, ані у вітчизняній правовій науці загальноприйнятою.

Численна кількість підходів до визначення акредитива та його правової природи на законодавчому та доктринальному рівні викликає неузгодженість та багатозначність досліджуваної категорії, що свідчить про актуальність та необхідність дослідження обраної теми.

Метою статті є формулювання обґрунтованого визначення поняття акредитиву та його правової природи, а також необхідності законодавчого закріплення цього поняття.

Поняття акредитиву наведено в Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, затвердженій Постановою Кабінету Міністрів України від 21.01.2004 р. № 22 [1], Положенні про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями, затвердженому Постановою Національного банку України від 03.12.2003 N 514 [2] та Уніфікованих правилах та звичаях для документарних акредитивів [3]. Однак, визначення, закріплені відповідними нормами зазначених актів, не є тотожними. Так, наприклад, в Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті акредитив визначається як договір, що містить зобов'язання банку-емітента, за яким цей банк за дорученням клієнта (заявника акредитива) або від свого імені проти документів, які відповідають умовам акредитива, зобов'язаний виконати платіж на користь бенефіціара, або доручає іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж. Згідно визначенню, наведеному у Положенні про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями, акредитив – це умовне грошове зобов'язання, що надається банком-емітентом за дорученням та з інструкціями особи - наказодавця акредитива (та від його імені) або від власного імені, здійснити платіж на користь одержувача коштів чи визначеної ним особи бенефіціара або акцептувати і сплатити виставлені бенефіціаром переказні векселі (тратти), або уповноважити інший банк провести такий платіж, або акцептувати і сплатити переказні векселі (тратти), або надати повноваження іншому банку здійснити неогоціацію (купити або врахувати переказні векселі (тратти) проти передбачених документів з урахуванням дотримання умов акредитива. Відповідно до ст. 2 Уніфікованих правил та звичаїв для документарних акредитивів №600 акредитив означає будь-яку угоду, як вона б не була названа чи визначена, що є безвідкличною та представляє тверде зобов'язання банка-емітента сплатити у строк належне представлення. Зазначене визначення акредитиву є найсуперечливішим, оскільки прирівнює зобов'язання банку до угоди, які в науці господарського права розглядаються як причина та наслідок відповідно.

Цивільний кодекс України [4] взагалі не містить поняття акредитиву, але надає легальну дефініцію відносин, що виникають з приводу розрахунків з використанням акредитиву; у ст.1093 ЦК України зазначено, що у разі розрахунків за акредитивом банк (банк-емітент) за дорученням клієнта (платника) – заявника акредитива і відповідно до його вказівок або від свого імені зобов'язується провести платіж на умовах, визначених акредитивом, або доручає іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж на користь одержувача грошових коштів або визначеної ним особи – бенефіціара.

В Декреті Кабінету Міністрів “Про систему валютного регулювання і валютного контролю” [5] акредитив взагалі згадується в якості валютних цінностей.

Немає повної узгодженості щодо визначення акредитиву і серед науковців. На думку П.В. Семикової, акредитив – це письмове доручення однієї кредитної установи іншій про виплату визначеної суми фізичній або юридичній особі при виконанні вказаних в акредитиві умов [6, С. 11]. Наведене визначення акредитиву не досить чітко відображає схему акредитивних відносин, адже відкриття акредитиву відбувається за заявою суб'єкта підприємництва на виконання ним умов господарського договору. Лише у випадках, коли проведення платежу бенефіціарові банком-емітентом неможливо, та до акредитивної операції залучається виконуючий банк, має місце доручення однієї кредитної установи іншій про виплату грошової суми визначеній юридичній особі (бенефіціарові). Більш того, в даному визначенні необґрунтовано розширене коло учасників акредитивної операції, оскільки до кола кредитних установ входять не тільки банки, але і інші фінансові установи (наприклад, кредитні спілки, ломбарди), які не мають права здійснювати розрахункові операції, однією з яких і є акредитивна операція.

М.І. Савлука термін акредитив (лат. *accreditivus* – довірчий) наводить у значенні розрахункового або грошового документа, який містить доручення імпортера його банкові (банку-емітенту) сплатити певну суму коштів експортерові (бенефіціарові), на користь якого відкрито акредитив, за умови, що експортер надасть відповідно до вимог акредитива документи у встановлений термін [7 С.84]. З наведеним поняттям акредитиву також неможливо погодитися, адже лише один елемент акредитивної операції містить ознаки документа на паперовому носії, а саме договір про відкриття акредитиву або заява про його відкриття (якщо вона передбачена відповідною угодою між банком та платником). А отже, обмеження акредитиву змістом категорії «розрахунковий або грошовий документ» не вбачається можливим.

Ровінский Ю.А. вважає, що за своїми юридичними властивостями акредитив являє собою зобов'язання банку списати за дорученням клієнта з його рахунку визначену суму в оплату за договірні поставки вказаному адресату [8, С. 349]. Однак в даному визначенні відсутня така важлива ознака акредитиву, як його умовність, адже платіж виконується при виконанні умов, передбачених в акредитиві.

Колесова І.В. та Стовба А.Ю. визначають документарний акредитив як обіцянку банку сплатити бенефіціарові за рахунок свого замовника визначену суму у відповідній валюті, якщо бенефіціар представить у встановлений строк документи, передбачені в акредитиві [9, С.123]. Такої ж думки дотримується Б. Козольчик, який визначає акредитив як формальну та певну обіцянку, що містить абстрактне зобов'язання акцептувати тратту або платіжну вимогу у випадку фактичного виконання його умов [10, С.324]. Однак, чинне українське законодавство не містить серед переліку підстав виникнення зобов'язання такої, як обіцянка. Більш того, вбачається неприйнятним прирівняння обіцянки банку до його зобов'язання, як це робить у наведеному визначенні Б.Козольчик.

Безклубний І.А. зазначає, що загальновідоме визначення акредитива - це зобов'язання банку-емітента (банк, який відкрив акредитив), що виникло на підставі доручення клієнта-платника, провести платіж на користь одержувача грошових коштів або визначеної ним особи – бенефіціара (особа, якій призначений платіж або на користь якої відкрито акредитив) [11, С.55]. Він же пропонує узагальнити визначення акредитиву та визначити його як комплексний юридико-технічний засіб здійснення платежу під умовою пред'явлення документів, що складається з системи послідовних взаємопов'язаних самостійних правочинів, вчинення яких передбачає проведення банківських операцій, спрямованих на виконання грошового зобов'язання платника за основним договором на користь бенефіціара (одержувача) [11, С.67]. Однак,

запропоноване І.Безклубним визначення ускладнює розуміння правової природи акредитиву та не відображає його господарсько-правової сутності.

В результаті проведення дисертаційного дослідження, аналізу існуючих підходів до визначення поняття акредитиву та його правової природи, Н.Агафонова підкреслює, що при визначенні акредитиву потрібно розрізняти наступні значення, в яких це поняття вживається: форма безготівкових розрахунків, банківська угода між заявником акредитиву і банком-емітентом, однібічне платіжне зобов'язання банку-емітента, розрахунковий документ і валютна цінність. Дослідниця визначає, що спільним для всіх вищевказаних значень акредитиву є те, що вони так чи інакше підкреслюють і виділяють окремі риси, особливості або правову форму акредитиву як форми безготівкових розрахунків. Сама ж Н. Агафонова доходить висновку, що акредитив являє собою банківську угоду, яка реалізується шляхом виконання декількох взаємопов'язаних угод, що здійснюються її учасниками [12, С.5]. Однак, визначення, запропоноване вказаною дослідницею, не є чітким та обґрунтованим, адже незрозуміло угоду між якими суб'єктами акредитивної операції визначено як акредитив, яка його сутність та господарське призначення.

Визначення правової природи акредитиву, необхідне для точного формулювання його поняття, також не є однаковим серед вітчизняних та зарубіжних науковців. Наявність правових конструкцій, що намагаються пояснити правову природу акредитиву, обумовлюють багаточисельність сторін акредитивної операції та специфіка їх взаємовідносин.

Перші ефективні спроби розвитку теорії правової природи акредитиву в праві Сполучених штатів Америки були зроблені Омером Ф. Герші в 1918 році [13, С. 400], який провів детальний аналіз існуючого на той час законодавства з метою виявлення правових основ, необхідних для побудови правової концепції акредитиву. При цьому, О. Герші розглядав акредитив як комплекс договорів, що уклалися між учасниками акредитивної операції.

Достатньо розповсюдженим є визначення акредитивної операції як умовного правочину [14, С.21]. Прибічники такого підходу розглядають акредитив як умовне зобов'язання банку-емітента перед бенефіціаром, що видається банком за дорученням свого клієнта-наказодавця. При цьому умовність акредитиву полягає в тому, що банк здійснює платіж бенефіціару тільки при виконанні останнім умов, визначених акредитивом. Однак, зазначена характеристика не дає підстав визначати акредитив в якості умовного правочину, оскільки, по-перше, при розрахунках за допомогою акредитива зобов'язання банку-емітента виникає не в момент настання обумовленої обставини, яким в даному випадку є своєчасне представлення бенефіціаром в банк необхідних документів, а раніше – в момент відкриття акредитиву. По-друге, факт представлення чи непередставлення бенефіціаром необхідних документів не можна розглядати в якості умови в контексті чинного законодавства, оскільки це діяння самої сторони правочину, що залежить від її волі и тому не є вірогідним для бенефіціара.

Деякі дослідники визначають акредитив в якості договору на користь третьої особи. Якщо проаналізувати сутність акредитивної операції та розглянути її у вигляді декількох пов'язаних між собою правочинів, можна дійти висновку, що акредитивне зобов'язання банку-емітента провести платіж бенефіціару проти наданих ним документів є зобов'язанням на користь третьої особи, оскільки воно, по-перше, виникає з договору, укладеного між заявником акредитиву та банком-емітентом. По-друге, виконання зобов'язання по оплаті може вимагати як бенефіціар, що добросовісно виконав умови акредитиву, так і сам заявник акредитиву, який згідно діючому законодавству наділений правом притягнути банк-емітент до відповідальності за порушення останнім умов акредитиву. Наведені ознаки договору між заявником

акредитиву та банком-емітентом відповідають ознакам договору на користь третьої особи, закріпленим ст.636 Цивільного кодексу України, однак акредитив не можна розглядати лише в розрізі правовідносин, що складаються між вказаними суб'єктами господарювання.

Деякі науковці, такі як О.С. Іоффе [15, С.707], розглядають акредитив як різновид договору доручення. Згідно з зазначеною теорією клієнт-платник (довіритель) доручає своєму банку (повіреному) вчинення окремих дій від імені та за рахунок клієнта-платника, які пов'язані з отриманням товаророзпорядчих документів, здійснення платежів, тощо. Але при порівнянні акредитивної угоди та договору доручення необхідно виділити наступні відмінності, серед яких: обмеженість кола суб'єктів акредитивної операції, строковість акредитиву, самостійність банку-емітента в акредитивній операції, який при проведенні платежу виступає від свого імені, тобто набуває прав та обов'язків на свою користь, та неможливість відступлення учасників акредитивної операції від умов, визначених акредитивом. Більш того, за допомогою теорії договору доручення дослідники намагалися пояснити лише правовідносини, що складаються між заявником акредитиву (наказодавцем) та банком-емітентом, залишаючи поза увагою інших учасників акредитивної операції.

Інші дослідники в рамках договору доручення розглядали відносини, що склалися між заявником акредитиву, покупцем за основним договором, та бенефіціаром, що є продавцем. Так, на погляд професора Гуттеріджа та Моріса Меграха [16, С.21], коли покупець на прохання продавця, укладає угоду про відкриття акредитиву на користь продавця, перший діє як агент останнього. Так укладається новий контракт, що є акцесорним до основного договору купівлі-продажу, в якому обов'язку банку здійснити платіж кореспондує обов'язок бенефіціара передати документи, що підтверджують право власності на певний товар. Зазначена теорія також не є прийнятною, адже основним принципом акредитиву є принцип його незалежності, згідно якому акредитив за своєю природою є правочином, відособленим від контракту купівлі-продажу або іншого договору, на якому він може бути заснований.

На думку інших авторів, відносини між клієнтом-платником (заявником акредитиву) та банком-емітентом оформлюються договором комісії. О.І. Лаврушин зазначає, що відносини за акредитивом охоплюються конструкцією договору комісії, але з значним урахуванням специфіки акредитивних відносин [17, С.364]. Відповідно до цієї теорії заявник акредитиву виступає як комітент, а банк-емітент – як комісіонер. Схожість договору комісії з акредитивною угодою проявляється в тому, що, на відміну від конструкції договору доручення, комісіонер діє за рахунок заявника, але від свого імені. Таким чином, зобов'язання, що виникають між комісіонером і третіми особами – автономні зобов'язання, і комісіонер несе самостійну відповідальність перед третіми особами. Цим прихильники цієї теорії і пояснюють наявність незалежного платіжного зобов'язання банка-емітента перед третьою особою (тобто перед бенефіціаром). Однак, між договором комісії та акредитивом існує ряд відмінностей. Так, наприклад, однією з особливих рис договору комісії, яка характеризує його правову природу, є обов'язок комісіонера виконати доручення на найбільш вигідних для комітента умовах. При виконанні акредитиву банк-емітент діє суворо у межах, визначених умовами акредитиву, адже в акредитивній угоді передбачений точний перелік документів, проти пред'явлення яких банк може здійснювати оплату, і банк-емітент не може собі дозволити відступати від положень акредитиву та діяти на свій розсуд при прийнятті документів і здійсненні оплати за ними. Більш того, на відміну від договору комісії, який може бути анульований у результаті відмови комісіонера виконати доручення чи відміни даного доручення комітентом, при виконанні безвідзивного акредитиву, зміна

чи анулювання акредитивного зобов'язання за бажанням одного тільки банку-емітента чи заявника акредитиву неможлива. Часто в межах договору комісії розглядаються правовідносини між заявником акредитиву та банком-емітентом. Якщо ж охопити весь спектр правовідносин за акредитивом (наприклад, між банком-емітентом та виконуючим банком, між банком-емітентом та бенефіціаром), то видається недостатнім пояснення акредитивної операції за допомогою теорії договору комісії.

Іншим способом теоретичного обґрунтування правовідносин за акредитивом є пропозиція розглядати акредитив як один з видів договорів цесії [18, С.26].. Вона засновується на припущенні, що заявник акредитиву передає бенефіціару, в порядку цесії, свої платіжні вимоги до банку-емітенту. Але ця конструкція не може пояснити існуючого взаємозв'язку між зобов'язаннями імпортера, банків і експортера. Вона не пояснює умовний характер зобов'язання банку за акредитивом, строковість акредитиву. Крім того, конструювання акредитиву за договором цесії не дає можливості пояснити повну незалежність платіжного зобов'язання банку перед бенефіціаром від зобов'язань інших сторін (наприклад, наказодавця), які обумовили виникнення цього платіжного зобов'язання.

Іншою правовою конструкцією, за допомогою якої вчені намагалися пояснити правову природу акредитиву, є конструкція переведення боргу. Однак використання зазначеної правової конструкції для визначення обсягу прав та обов'язків учасників акредитивної операції неприпустимо. На відміну від положень законодавства, що передбачають заміну боржника іншою особою в зобов'язанні шляхом переведення боргу, відкриття акредитиву не є підставою переходу прав та обов'язків покупця за основним договором від заявника акредитиву до банку-емітента під час відкриття акредитиву. По-друге, в акредитивній операції абсолютно неможливе висунення новим боржником (банком-емітентом) проти вимоги кредитора (бенефіціара) всіх заперечень, що ґрунтуються на відносинах між кредитором і первісним боржником, тобто на основному договорі купівлі-продажу між бенефіціаром та заявником акредитиву, оскільки зазначене суперечить базовому принципу незалежності акредитиву від правочину, який лежить в його основі.

Італійський професор Аскіні та французький професор Хамель намагалися провести аналогію між акредитивом та римським *adpromissio*, визначаючи останнє як «неабсолютне переведення боргу», за яким покупець (заявник акредитива) залучав третю особу (банк-емітент) як додаткового боржника в основному зобов'язанні [13, С.411]. Основною відмінністю між «неабсолютним переведенням боргу» та акредитивом є акцесорний характер першого. Не можна погодитися з думкою І. Безклубного, що акредитив також носить акцесорний характер через те, що акредитив спрямований на забезпечення належного виконання розрахунків за основним договором між платником і одержувачем коштів, оскільки характерною рисою будь-якого акредитиву є його незалежність від договору, який лежить в його основі. За теорією неабсолютного переведення боргу для виникнення грошового зобов'язання банку перед бенефіціаром, останній повинен висловити свою згоду на набуття статусу кредитора перед емітентом, що чинними положеннями про акредитив не передбачено. Більш того, акредитивне зобов'язання – це самостійне зобов'язання банку провести платіж проти наданих бенефіціаром документів, підставою виникнення якого є, по-перше, заява клієнта банку (покупця за основним договором) на відкриття акредитиву, по-друге, надання отримувачем грошових коштів (продавцем за основним договором) документів, передбачених умовами акредитиву. З огляду на це, визначення банку-емітента як додаткового боржника за основним договором, що лежить в основі акредитиву, а відкриття акредитиву на користь бенефіціара як часткове переведення боргу є неприпустимим.

Надалі деякі дослідники намагались пояснити правову природу акредитиву через теорію простого контракту, згідно якій обіцянка банку-емітента сплатити грошову суму на користь бенефіціара є офертою укласти договір [13, С.406]. Однак, зазначена теорія залишила без уваги деякі принципові питання, як-от чому за відсутності зустрічного виконання з боку бенефіціара на користь банку-емітента, останній є пов'язаний зобов'язанням провести платіж з моменту прийняття оферти адресатом. По-друге, чому заперечення бенефіціара проти будь-якої невідповідності відкритого акредитиву умовам, визначеним в основному договорі між бенефіціаром та заявником акредитиву, не вважається контрфертою та не є водночас відмовою від одержаної раніше пропозиції. Додатковим запереченням проти вказаної теорії є невизначеність моменту укладення договору між бенефіціаром та банком-емітентом.

Визначенню правової природи акредитиву присвячені роботи Росса Баклі та Гао Ксіанга [19, С.664], у спільній статті яких акредитив визначений як обіцянка банку, що має деякі ознаки контракту. Дослідники зазначають, що деякі зарубіжні автори та суди, спираючись на договірну концепцію правової природи акредитиву, розглядали акредитив як контракт купівлі документів. Навіть в офіційному коментарі до ст. 5 Уніфіковано комерційного кодексу США акредитив був визначений як «контракт між банком-емітентом та бенефіціаром». Однак, необхідно погодитися з Р. Баклі та Г. Ксіангом в тому, що акредитив не є просто договором, оскільки, по-перше акредитив відкривається банком-емітентом на користь бенефіціара та набирає чинності з моменту відкриття, а отже порядок укладення договорів з обов'язковою офертою та акцептом відсутній. По-друге, акредитивне зобов'язання - це зобов'язання банку щодо надання фінансової впевненості та не потребує зустрічного виконання бенефіціара для того, щоб мати обов'язковий характер.

Шаффер Р., Агусті Ф., Ерл Б. відзначили, що найбільш розповсюдженим визначенням акредитиву є визначення його як обіцянки банка-емітента бенефіціару, що інколи розглядається як договір між цими суб'єктами, та до правовідносин, що виникають з акредитиву, використовують положення контрактного права. Не погоджуючись з такою думкою, науковці визначають, що акредитив не проходить необхідних стадій укладання договору, таких як оферта та акцепт, в ньому також відсутнє зустрічне виконання. Бенефіціар та банк-емітент не домовляються щодо істотних умов акредитивного договору, між ними взагалі відсутній договір. На їх думку, акредитив є окремою правовою конструкцією, що виникає на підставі закону. Підтвердження таких висновків можна знайти в Уніфікованих правилах та банківських звичаях, в яких акредитив визначений саме як зобов'язання, а не договір [20, С.235].

Однак, акредитив також не можна визначати як зобов'язання банку, адже згідно з ч.1. ст. 509 ЦК України зобов'язанням є правовідношення, в якому одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо) або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку. Для акредитивної операції характерною є природа подвійного зобов'язання банку-емітента. З одного боку, банк-емітент на підставі договору банківського рахунку приймає на себе зобов'язання щодо виконання доручення клієнта відкрити акредитив перед платником грошових коштів; з другого боку, відкриття акредитиву свідчить про прийняття банком-емітентом зобов'язання перед одержувачем грошових коштів провести платіж за умови надання останнім визначених документів. На підтвердження того, що акредитив не є зобов'язанням, варто звернутися до положень ст. 1098 ЦК України, які передбачають не припинення акредитива, а його закриття, та ч.2 ст. 509 ЦК України, яка передбачає підстави виникнення зобов'язання, а не його відкриття, як наприклад ст. 1093 ЦК України.

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновок, що існує декілька правових теорій, які намагаються пояснити правову природу акредитивних правовідносин. Але кожна з них не враховує певні аспекти акредитивної операції. При порівнянні акредитиву та вищезазначених видів договорів, можна виділити ряд відмінностей. Не дивлячись на схожість з певними елементами зазначених угод, акредитив не охоплюється конструкціями наведених договорів, та оформлення відносин між сторонами акредитивної операції за допомогою одного з вказаних договорів не є прийнятним.

Щодо визначення галузевої належності акредитиву, необхідно зазначити, що акредитив використовується для реалізації суб'єктами підприємництва їх господарських повноважень під час виконання ними комерційних договорів. Економічне призначення акредитиву обґрунтовано необхідністю врівноваження ризиків суб'єктів господарських відносин наряду з виконанням акредитивом його розрахункової та кредитної функції в господарському обороті. Множинність сторін акредитивної операції, особливості економічної спрямованості, перетин різних юридичних інститутів, які регулюються в основному банківською практикою і звичаями, перетворюють акредитив в комплексний інститут господарського законодавства. Результатом поєднання в акредитиві елементів, характерних для різних видів зобов'язань, є неможливість цілісної інтерпретації всієї сукупності акредитивних відносин за допомогою існуючих договірних схем та визнання акредитивного зобов'язання самостійною та своєрідною правовою конструкцією *sui generis*, підтвердженням існування якої слугує акредитив.

Визначення поняття та правової природи акредитиву дозволить удосконалити чинне українське законодавство в частині правового регулювання розрахунків за господарськими договорами, а також застосовувати норми права в порядку аналогії закону, що, безумовно, підвищить рівень використання акредитивної форми розрахунків вітчизняними суб'єктами господарювання.

З огляду на вищевикладене, пропонується визначити акредитив як документальне підтвердження грошового зобов'язання банку-емітента, що виникає на підставі договору про відкриття акредитиву між заявником (наказодавцем) та банком-емітентом, який діє від свого імені на підставі інструкцій заявника акредитиву, який є його клієнтом, відповідно до якого банк-емітент зобов'язується здійснити платіж третій особі (бенефіціару) у визначений строк проти подання нею передбачених документів та за умови додержання всіх інших передбачених акредитивом вимог.

Сформульоване визначення акредитиву пропонується закріпити в ст. 1073 Цивільного кодексу України, Інструкції про безготівкові розрахунки в національній валюті та Положенні про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями. Зі ст. 1 Декрету Кабінету Міністрів «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» пропонується виключити термін «акредитив», який згадується в якості валютної цінності.

При подальшому вивченні проблем використання акредитиву в господарській діяльності увагу необхідно приділити обов'язковим елементам акредитиву, чітке визначення яких необхідне для належного виконання сторонами акредитивної операції своїх обов'язків та забезпечення їх законних прав та інтересів.

РЕЗЮМЕ

Метою статті є формулювання обґрунтованого визначення поняття акредитиву та його правової природи, а також необхідності законодавчого закріплення цього поняття.

Ключові слова: банк, акредитив, зобов'язання, бенефіціар, законодавство.

РЕЗЮМЕ

Целью статьи является формулирование обоснованного определения понятия аккредитива и его правовой природы, а также необходимости законодательного закрепления этого понятия.

Ключевые слова: банк, аккредитив, обязательства, бенефициар, законодательство.

SUMMARY

Research objective is the formulation of the theoretically substantiated definition of the letter of credit concept and its legal nature, and also necessity of legislative fastening of this concept

Keywords: bank, letter of credit, liability, beneficiary, legislation.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Постанова Національного банку України від 21.01.2004 № 22 // Офіційний вісник України від 16.04.2004 – 2004 р. – N 13. – ст. 908.
2. Про затвердження Положення про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за документарними аккредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями: Постанова Національного Банку України від 03.12.2003 № 514 // Офіційний вісник України. - 2004. - ст. 2831.
3. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов: Правила №600 от 01.01.2007 [Электронный ресурс]: ЛПА:ЕЛПТ 8.1.1. файл fin32072.LHT
4. Цивільний кодекс: Закон України N 435– IV від 16.01.2003 // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40. – Ст. 356.
5. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет Кабінету Міністрів України 19.02.1993 N 15– 93 // Відомості Верховної Ради України. – 1993 р. – № 17. – ст. 184.
6. Семикова П.В. Аккредитивы как инструменты платежа // Финансы и кредит (рус.). – 2003. – N 2. – С.10-15.
7. Міжнародні розрахунки та валютні операції : Навч. посіб. / О. І. Береславська, О. М. Наконечний, М. Г. Пясецька та ін.: За заг. Ред.. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 389 с.
8. Финансовое право: Учебник для юридических институтов и факультетов / Под ред. Е.А. Ровинского. – М.: Издат, 1971. – 392 с.
9. Колесова И. В. Аккредитив — новые возможности для отечественных предприятий / Колесова И. В., Стомба А. Ю. // Севастопольский гос. техн. ун– т. Вестник СевГТУ. — Севастополь, 1998. — Вып.11: Экономика и финансы. — С.125-129.
10. Kozolchuk V. Documentary credit and American Law. – N.Y., 1973. – P.723.
11. Безклубний І. А. Правова природа аккредитива // Бюлетень Міністерства юстиції України. – 2006. – N 4 . – С.55-67.
12. Агафонова Н.В. Правовий режим аккредитиву як форми безготівкових розрахунків : Автореф. дис. ...канд. юрид. наук:12.00.07 / Київ. нац. ун– т ім. Т. Шевченка. – К., 2002. – 20 с.
13. Kozolchuk V. The legal nature of the irrevocable commercial letter of credit // The American journal of comparative law. – 1966. – N 14. – P. 397-421.
14. М. Головачева Правовая природа аккредитива // Банкаўскі веснік. – 2004. – N 9. – С. 41-44.

15. Иоффе О.С. Обязательственное право. – М.: Юридическая литература, 1975. – 880 с.
16. Gutteridge and Megrah. The Law of Bankers commercial credits. – London, 1955. – 324 p.
17. Банковское дело: Учебник для студентов вузов / И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева и др.; Под общей ред. О.И. Лаврушина – М.: Финансы и статистика, 1998. – 667 с.
18. Алибугтаева Д.М. Понятие и правовая форма аккредитивной формы безналичных расчетов // Право: Теория и Практика. – 2003. – N 7. – С.24-27.
19. Ross P. Buckley & Xiang Gao The Development Of The Fraud Rule In Letter Of Credit Law: The Journey So Far And The Road Ahead // University of Pennsylvania Journal of International Economic Law. – N 23. – 2002. – P. 663 – 712.
20. Richard Schaffer, Filiberto Agusti, Beverley Earle International Business Law and Its Environment. – Pre-Press PMG, 2009. –717 p.

УДК 342.01

РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ ЮРИДИЧНОЇ ДОКТРИНИ В МЕХАНІЗМІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИКО–ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ

Курта О.О. - здобувач ад'юнктури Донецького юридичного інституту Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е.О. Дідоренка, викладач кафедри правових та соціальних дисциплін Горлівського інституту Міжрегіональної академії управління персоналом

Наукова діяльність здійснюється на систематичній основі й безпосередньо пов'язана зі створенням, розвитком, поширенням і практичним використанням наукових знань у всіх сферах нашого життя. Невипадково поняття «наукова діяльність» розроблено ЮНЕСКО і є базовою категорією міжнародних стандартів [1, с. 117]. Законодавство України в сфері науки й науково–технічної діяльності має конституційну основу, позаяк Конституція України гарантує громадянам свободу наукової й технічної творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності [2, ст. 54]. Всебічний розвиток громадянського суспільства та його державних інституцій, у тому числі органів внутрішніх справ (далі — ОВС), безпосередньо залежить від наявного рівня розвитку правової доктрини, стану юридичної науки. Через розвиток науки й використання відповідних результатів, впровадження у виробництво наукових розробок, використання в правозастосовній діяльності галузевих доктринальних розробок, існуючих наукових здобутків суспільство прагне задовольнити свої інтереси. Сучасному розвитку виробництва в усіх галузях економіки, а також належному здійсненню правоохоронної діяльності працівниками ОВС України, значною мірою сприяє наука. Необхідність наукового підходу до всіх видів людської діяльності змушує науку розвиватися швидшими темпами, аніж будь-яку іншу сферу діяльності. Історично склалося, що з розвитком держави безперечно зростає й кількість функцій державного управління, серед яких головною є забезпечення основних потреб суспільства [3, с. 19–23].

В юридичній літературі існує значна кількість розробок, присвячених окремим проблемам організації й управління науковою діяльністю, планування та фінансування

наукових досліджень, механізму впровадження наукових результатів тощо. Але універсального, загально визнаного підходу до розуміння науки немає. Прийнятним для нашого дослідження є підхід Г. М. Доброва, який трактує поняття «наука» як певний інформаційний процес, що тісно пов'язаний із певними принципами прогнозування, планування та управління науковими дослідженнями [4, с. 26]. Науково-технічний прогрес як процес і одночасно результат розвитку науки служить вирішальним чинником здійснення ОВС правоохоронної діяльності. Можливість належної реалізації наукового потенціалу в означеній сфері залежить від ефективності діяльності органів держави, яка ґрунтується на відповідній системі законодавства.

Сучасна національна законодавча база налічує доволі значну кількість нормативно-правових актів та за обсягом не поступається іншим країнам із перехідною економікою [5, с. 59], проте далеко не всі законодавчі акти є законами прямої дії. Це призводить до необхідності використання численних підзаконних актів, які не завжди відповідають законам і інколи встановлюють тип регулювання, який вигідний для того чи іншого органу управління. Такий стан правової регламентації характеризується значною кількістю невирішених проблем, спірних питань, застарілих правових норм і прогалин у законодавстві, у тому числі тому, що регламентує діяльність ОВС України.

Аксіологічні, онтологічні та гносеологічні аспекти юридичної науки, її роль і значення в механізмі правового регулювання, правозастосовної діяльності досліджувалися багатьма вченими. Серед іншого, це праці фахівців з історії, філософії, етики, культурології, політології — М. М. Алексєєва, В. А. Бачинина, Л. М. Гумільова, М. Я. Данилевського, М. Ейзенштадта, І. О. Ільїна, П. Козловські, П. Рикера, В. С. Соловйова, О. Шпенглера. Вагомий внесок зроблено й розробками вчених-компаративістів Г. Дж. Бермана, Р. Давида, В. К. Забігайла, Ж. Карбоньє, Х. Кетца, М. М. Марченка, В. С. Нерсесянца, Х. Осакве, Ю. О. Тихомирова, К. Цвайгерта та ін. Особливе значення в означеній царині мають також розробки вітчизняних і зарубіжних юристів: С. С. Алексєєва, В. К. Бабаєва, Ж.-Л. Бержеля, М. С. Кельмана, М. І. Козюбри, В. В. Копейчикова, Р. З. Лівшиця, Н. Неновські, М. П. Орзіха, Ю. М. Оборотова, П. М. Рабіновича, О. Ф. Скакун, Є. О. Харитонова, М. В. Цвіка, І. Л. Честнова, В. Є. Чиркіна, В. Г. Швекова та інших [6–14].

Беручи за теоретичну й методологічну основу наукові здобутки вказаних дослідників, наразі було поставлено завдання — на прикладі аналізу окремих приписів спеціального законодавства України про службу працівників ОВС дослідити роль і значення юридичної доктрини в механізмі правового регулювання діяльності органів внутрішніх справ, зробити відповідні узагальнення та висновки. При цьому автор даної публікації передусім керувався загальнотеоретичним постулатом про те, що науковий прогрес як її поступальний рух уперед умовно поділяється на два основні етапи: на першому з них проводяться дослідження й розробки в конкретній сфері людської діяльності, а на другому й завершальному □ отримані результати підлягають впровадженню і узагальненню [15, с. 44]. Невипадково сучасна наука розглядається як сфера людської діяльності, функцією якої є вироблення й теоретична систематизація об'єктивних знань про дійсність. Загальною метою науки як системи знань є опис, пояснення й прогнозування процесів та явищ дійсності, які становлять предмет її вивчення, на основі відомих і тих, що відкриваються нею, законів. Ця мета опосередковується як суто теоретичними, так і практичними завданнями та потребами суспільного розвитку. Вона досягається в процесі творчої діяльності окремих науковців або їхніх колективів [16, с. 73–74]. Поняття «наука» включає в себе як діяльність з отримання нових знань, так і результат цієї діяльності — суму отриманих на даний момент наукових знань, які утворюють у сукупності наукову картину світу [4, с. 9]. З точки зору С. В. Пирогова, наука є системою створення нових знань, що історично

склалась в рамках суспільного виробництва і є його складовою частиною [17, с. 22]. Наука є специфічною галуззю професійної діяльності людей, колективів і організацій — формою «інтелектуального виробництва» [18, с. 7]. Отож, домінуючою складовою науки, у тому числі і юридичної (юриспруденції), є власне наукове дослідження, що є процесом отримання нових наукових знань, одним із видів пізнавальної діяльності людини.

Однією зі сфер, де, на наш погляд, найбільш виразно виявляється вирішальна роль і значення юридичної науки є випадки використання в спеціальному законодавстві України про службу працівників ОВС оціночних понять (термінів) [19]. Ідеться, зокрема, про п. 66 Положення про проходження служби (далі — Положення); пп. 4.4.2 Інструкції щодо організації проходження служби працівниками органів внутрішніх справ, військовослужбовцями внутрішніх військ МВС України, які перебувають у відрядженні у складі миротворчих підрозділів МВС України та підрозділів міжнародної цивільної поліції в миротворчих місіях Організації Об'єднаних Націй, Організації з Безпеки та Співробітництва в Європі, Європейського Союзу, інших міжнародних організацій або тих, що створені на підставі двосторонніх чи багатосторонніх міжнародних договорів України, затвердженій Наказом МВС України 07.12.03 № 1490; п. 10 Постанови Кабінету Міністрів України від 17.07.92 № 393 «Про порядок обчислення вислуги років, призначення та виплати пенсій і грошової допомоги особам офіцерського складу, прапорщикам, мічманам, військовослужбовцям надстрокової служби та військової служби за контрактом, особам начальницького і рядового складу органів внутрішніх справ та членам їхніх сімей»; п. 34 Положення про матеріальну відповідальність військовослужбовців за шкоду, заподіяну державі, затвердженому Постановою Верховної Ради України від 23.06.95; пп. 3.5 Порядку підготовки фахівців у вищому навчальному закладі МВС України за державним замовленням із числа осіб цивільної молоді, рядового і молодшого начальницького складу органів внутрішніх справ України та їх працевлаштування, затвердженого Наказом МВС України від 30.08.99 № 660. Особливе місце в правозастосовній практиці належить випадкам звільнення працівників ОВС за скоєння вчинків, що дискредитують звання рядового й начальницького складу (п. 66 Положення про проходження служби). Справа в тім, що нерідко суди, посадові особи органів внутрішніх справ та інші правозастосовні органи припускаються помилок під час розмежування злочинних дій, адміністративних проступків (корупційних діянь, що не мають ознак злочину), дисциплінарних проступків та вчинків, що дискредитують спеціальне звання працівника ОВС України. Непоодинокими на практиці є й випадки, коли особи, які скоїли вчинки, які дискредитують звання рядового й начскладу, взагалі уникають відповідальності за скоєне й згодом звільняються за «власним бажанням», що є порушенням принципу законності [20, с. 74–75]. Усе це обумовлює необхідність уточнення сутності, зокрема, такого оціночного поняття, як «дискредитація спеціального звання особи рядового й начальницького складу» [21, с. 272–273].

В юридичній доктрині під «дискредитацією» прийнято розуміти підрих довіри до когось—небудь або чогось—небудь, пониження авторитету, інколи — цей термін уживають стосовно поняття «влада» і, виходячи із цього, визначають останній у кримінально—правовому аспекті як «злочин, що виражається через скоєння вчинків, які посягають на нормальну діяльність та авторитет органів влади держави й громадських закладів та організацій» [22, с. 85]. Близьким за змістом до означеного поняття є поняття «використання службового становища всупереч інтересам служби», яке використовується в кримінальному законодавстві й передбачає вчинення службовою особою таких діянь, які «порушують службові обов'язки й суперечать інтересам державної служби, інтересам підприємства, установи чи організації. При цьому поняття

«інтереси служби», не можна тлумачити вузьковідомче. Воно повинно поєднуватись, а не протиставляти загальним інтересам. Тому дії, продиктовані, так би мовити, «турботою» про свою установу або підприємство й вчинені на шкоду інтересам інших організацій або за рахунок загальнодержавних інтересів, складають «службове зловживання» [23, с. 37]. Як на нас, поняття «дискредитація спеціального звання особи рядового й начальницького складу органів внутрішніх справ» недоцільно розглядати тільки з урахуванням авторитету, престижу власне цього ж звання або навіть служби в ОВС, у тому числі й міліції. Адже, за ст. 1 Закону України від 20.12.90 «Про міліцію», міліція — це державний озброєний орган виконавчої влади, який захищає життя, здоров'я, права й свободи громадян, власність, природне середовище, інтереси суспільства й держави від протиправних посягань, а тому авторитет цього органу нерозривно пов'язаний з авторитетом держави, виконавчої влади. Примітно, що саме на такому синтезі «авторитетів» сконструйовано приписи пп. 4.4 Положення про миротворчий персонал працівників органів внутрішніх справ України, відряджених для участі у міжнародних миротворчих операціях, затвердженого наказом МВС України № 342 від 31.05.00, де вжито поняття «імідж працівника ОВС України та держави». Слід також зазначити, що поняття «авторитет органів внутрішніх справ» змістовно тісно пов'язане з характеристикою сутності поняття «дискредитація». Скажімо, приймаючи Присягу працівника ОВС України, особа урочисто клянеться «всіляко сприяти зміцненню авторитету органів внутрішніх справ», але чіткого визначення ознак (змісту) цього поняття в законодавстві про службу не міститься. Відтак, у процесі нормативного закріплення цієї категорії було б доцільно, принаймні, зважити на тлумачення окремих елементів (складових) цього поняття в такому акті, як Основні принципи етики поліцейської служби, затверджені 09.05.79 Резолюцією Парламентської Асамблеї Ради Європи за № 690, де зазначається, що жоден поліцейський не може успішно й в інтересах населення виконувати свої завдання, якщо він не користується «дієвою моральною й матеріальною підтримкою» із боку суспільства. Отже, попри відсутність єдності в наявних доктринальних підходах та з метою законодавчого закріплення й, тим самим, упорядкування правозастосовної діяльності, вважаємо, що сутність такого поняття, як «дискредитація спеціального звання працівника ОВС» полягає в такому: це винні дії працівника ОВС у формі невиконання чи неналежного виконання морально-правових обов'язків, норм професійної етики та інших морально-етичних приписів, покладених на особу законодавством, договором (контрактом) про службу, та, які можуть призвести або фактично призвели до приниження честі, гідності й професійної репутації, авторитету особи рядового і начскладу або органу (підрозділу) внутрішніх справ, держави чи її інституцій в громадській думці чи думці окремих громадян з позиції додержання прав людини та громадянина, наявних приписів законодавства України і міжнародно-правових актів, загально визнаних принципів людської моралі. Означене поняття, та, відповідно, спеціальний термін законодавства про службу в ОВС є оціночним, себто поняттям, ознаки, сутність, зміст якого неконкретизовані в законодавстві та яке, з урахуванням конкретних життєвих обставин, змістовно уточнюється безпосередньо в процесі правозастосування — казуальне [24, с. 41, 43] компетентним органом (особою). Наявність такого поняття в законодавстві про службу в ОВС України дозволяє правозастосовному органу вільно оцінювати конкретні факти, критерії та ознаки, що характеризують останнє.

З огляду на викладене, у процесі правозастосування необхідно не лише розрізнити підстави дисциплінарної відповідальності — «за порушення дисципліни» (п. 64 Положення) та морально-юридичної відповідальності — «за дискредитацію звання...» (п. 66 Положення), а й нормативно виокремити дискредитацію шляхом скоєння

аморального проступку, несумісного із продовженням роботи, спеціальним суб'єктом — працівником ОВС України, який виконує виховну функцію. І тому на осіб начсладу ОВС України, які проходять службу на посадах науково-педагогічного складу, методистів та інших, що безпосередньо пов'язані з виконанням виховних функцій у вищих навчальних закладах системи МВС України, доцільно поширити дію п. 3 ст. 41 Кодексу законів про працю України, яким передбачається можливість розірвання трудового договору у випадку скоєння особою, яка виконує виховні функції, аморального проступку, не сумісного із продовженням даної роботи та керуватися в правозастосовній практиці відповідними роз'ясненнями, що викладенні в п. 28 Постанови Пленуму Верховного Суду України від 06.11.92 «Про практику розгляду судами трудових спорів»: звільнення працівника допускається як за вчинення аморального проступку під час виконання трудових обов'язків, так і не пов'язаного з ними (вчинення такого проступку в громадських місцях або в побуті) та не може визнаватися правильним, якщо проведено лише внаслідок загальної оцінки поведінки працівника, не підтвердженої конкретними фактами.

Дисциплінарний проступок працівника ОВС є підставою для застосування дисциплінарного стягнення (притягнення до дисциплінарної відповідальності). Така складова об'єктивної сторони дисциплінарного проступку працівника ОВС як «протиправність поведінки» полягає в порушенні службово-трудова обов'язків, закріплених Конституцією України, Законом «Про міліцію», Присягою, Положенням про проходження служби, Дисциплінарним статутом та іншими нормативними актами, посадовими інструкціями, наказами начальників, що віддаються в межах їхніх повноважень. Визначальною ознакою при цьому є те, що до уваги приймається невиконання саме службово-трудова обов'язків, тобто тих, які безпосередньо пов'язані із трудовою функцією [25, с. 326–327] особи рядового й начальницького складу ОВС. На цю обставину обґрунтовано звертається увага в науці: «Розширення поняття трудових обов'язків по забезпеченню дисципліни праці за межі їхнього реального змісту не може бути виправдано. До складу трудових обов'язків входять тільки ті, виконання яких обов'язкове для забезпечення належного протікання процесу праці. Ці обов'язки виділяються законодавцем особливо та відносяться ним до дисципліни праці» [26, с. 61]. Невиконання ж громадських доручень, етичних правил поведінки, недотримання певних моральних засад, за загальним правилом, не розглядається в трудовому законодавстві не тільки як дисциплінарний проступок, а й у взагалі як трудовий проступок, за винятком спеціальних суб'єктів дисциплінарної відповідальності, у тому числі працівників ОВС. Так як вимоги морального змісту віднесені до службово-трудова обов'язків працівників ОВС України, то і їхнє порушення, як на службі, так і поза службою (у побуті, громадських місцях) є несумісним зі спеціальним статусом працівника ОВС і тягнуть за собою звільнення зі служби та додаткові негативні наслідки (п. 71 Положення). Звільнення працівника за скоєння вчинків, що дискредитують його особистість, спеціальне звання та ОВС у цілому не є дисциплінарним звільненням, а тому не може розглядатися в якості заходу дисциплінарного стягнення. Крім такого критерію розмежування дисциплінарного й недисциплінарного звільнення зі служби як час, місце та характер проступку, необхідно враховувати ще один — характер (зміст) обов'язку, який не виконується працівником чи виконується ним неналежно. Якщо проступок об'єктивується у формі невиконанні прямих службових обов'язків юридичного (правового) характеру, закріплених, зокрема, у ст. 10 Закону «Про міліцію», п. 15 Положення, ст. 7 Дисциплінарного статуту ОВС, то така винна поведінка є підставою для накладення одного з дисциплінарних стягнень, передбачених ст. 12 Дисциплінарного статуту ОВС, у тому числі й звільнення за відповідними підставами (п. 64 Положення).

Наведене дає підстави для висновку про доцільність і необхідність насамперед нормативного закріплення основних критеріальних, кваліфікаційних доктринальних ознак певних оціночних понять, з тим щоб спростити як власне доступ до такої інформації, так і уніфікувати правозастосовну діяльність. У цьому аспекті на окрему увагу заслуговує понятійний апарат законодавства України про службу, зокрема — поняття «дискредитація звання рядового й начальницького складу», що дозволить відмежувати останнє від суміжних категорій, як-от «дисциплінарний проступок», «корупційне діяння, що не має ознак злочину» тощо, уникнути помилок у правозастосовній практиці під час юридичної кваліфікації дій особи, які є підставою для звільнення зі служби та створить необхідний ґрунт для вирішення сучасної проблеми уніфікації наукової і нормативної термінології.

У контексті викладеного сучасна юридична наука «може розглядатися як така діяльність із виробництва, організації об'єктивного, достовірного, перевіреного, обґрунтованого й т. ін. знання, що історично виникає в конкретній соціокультурній ситуації, розробляє власні методи й засоби. У цьому розумінні наукою визнається не всіляка раціонально організована пізнавальна діяльність, а тільки та, яка здійснюється за певними правилами, засобами й методами, що дозволяють характеризувати вироблені знання як об'єктивні, достовірні, такі, що підлягають перевірці, обґрунтуванню тощо. З викладених позицій випливає, що будь-яка конкретна наука є такою настільки, наскільки задовольняє загальним вимогам до наукового пізнання. Цим положенням, — справедливо наголошує сучасний теоретик права М. С. Кельман, — керується у своєму самовизначенні юриспруденція» [27, с. 18]. Схожу позицію обстоює й В. М. Сирих, відзначаючи, що «правознавство, будучи однією з найважливіших сфер суспільствознавства, виступає таким тою мірою, у якій воно задовольняє загальним вимогам, що висуваються до будь-якого наукового знання, незалежно від його предметної належності до філософських, математичних, природничих чи соціальних наук» [28, с. 21–22]. За такого ставлення до правознавства логічно вважати, що «вивчення права має здійснюватися відповідно до всіх вимог, що висуваються до наукового дослідження, і приводити до результатів, оцінюваних у межах методології науки, норм наукового знання. Проте сучасний стан досліджень у цій сфері дозволяє говорити радше про наявність відповідних проблем, аніж про можливість виявити готові шляхи розв'язання» [27, с. 19].

У сучасних умовах наукова доктрина дещо «відсунута на другий план основним офіційним джерелом права — законом» [29, с. 539], проте, будучи одним із неофіційних джерел права, вона істотно впливає на розвиток, детермінує сутність права. Нині роль правової доктрини особливого значення набула в сфері підготовки актів законодавства й правозастосовній діяльності — під час тлумачення [30, с. 70–71] змісту норм права загалом та надто оціночних понять у системі спеціального законодавства про службу в ОВС України зокрема. Доктрина сприяє поточній і перспективній розробці й удосконаленню сутнісно-категоріального апарату юридичної науки, її методології, чим, зрештою, користується законодавець. При створенні нормативно-правового акта творець закону керується наявним доктринальним підходом до розуміння права, науковим тлумаченням сутності тих чи інших правових категорій, конструкцій, норм тощо. При тлумаченні сутності норм права їх застосувач у багатьох випадках змушений у силу об'єктивних причин звертатися до наявних коментарів, авторських наукових розробок, котрі мають доктринально-фаховий характер. Означені форми впливу наукової доктрини є безсумнівними й архіважливими для ефективного функціонування національної правової системи загалом та належної реалізації складників механізму правового регулювання діяльності органів внутрішніх справ України зокрема.

РЕЗЮМЕ

У статті, на прикладі аналізу приписів спеціального законодавства про службу, проаналізовано роль і значення юридичної доктрини в забезпеченні ефективного функціонування національної правової системи та, зокрема, механізми правового регулювання діяльності органів внутрішніх справ України. Обґрунтовано низку пропозицій щодо вдосконалення спеціального законодавства про службу.

Ключові слова: юридична доктрина, правове регулювання, органи внутрішніх справ, правова система.

РЕЗЮМЕ

В статье, на примере анализа предписаний специального законодательства о службе, проанализированы роль и значение юридической доктрины в обеспечении эффективного функционирования национальной правовой системы и, в частности, механизма правового регулирования деятельности органов внутренних дел Украины. Обоснован ряд предложений по усовершенствованию специального законодательства о службе.

Ключевые слова: юридическая доктрина, правовое регулирование, органы внутренних дел, правовая система.

SUMMARY

In article, on an example of the analysis of instructions of the special legislation on service, the role and value of the legal doctrine in maintenance of effective functioning of national legal system and, in particular, the mechanism of legal regulation of activity of law-enforcement bodies of Ukraine are analysed. A number of offers on improvement of the special legislation on service is proved.

Keywords: juridical doctrine, legal regulation, law-enforcement bodies, legal system.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Актуальні проблеми державного управління інноваційними процесами / за ред. В. П. Горбуліна. — К. : ДП НВЦ Євроатлантикформ, 2006. — 136 с.
2. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 30. — Ст. 141.
3. Гурне Б. Державне управління / Б. Гурне. — К. : Основи, 1993. — 165 с.
4. Добров Г. М. Наука о науке / Г. М. Добров. — К. : Наукова думка, 1989. — 304 с.
5. Інноваційна політика України: проблеми та перспективи : зб. наук. пр. / за заг. ред. В. П. Горбуліна. — К. : ДП НВЦ Євроатлантикінформ, 2007. — 264 с.
6. Козловський А. А. Герменевтичні константи правового пізнання / А. А. Козловський // Науковий вісник Чернівецького університету. — 1999. — Вип. 62 : Правознавство. — С. 5–10.
7. Кочетов Э. Г. Глобалистика — новая отрасль гуманитарного знания / Э. Г. Кочетов // Право и политика. — 2002. — № 7. — С. 126–133.
8. Максимов С. И. Правовая реальность: опыт философского осмысления : монография / С. И. Максимов. — Харьков : Право. — 2002. — 328 с.
9. Лапин Н. И. Проблема социокультурной трансформации / Н. И. Лапин // Вопросы философии. — 2000. — № 6. — С. 3–17.
10. Мамутов В. К. Общеправовые конструкции и понятия / В. К. Мамутов, К. С. Хахулина // Юридический вестник. — 2001. — № 4. — С. 103–109.
11. Оборотов Ю. М. Герменевтический метод у правознавстві / Ю. М. Оборотов // Вісник Одеського інституту внутрішніх справ. — 2000. — № 1. — С. 19–21.

12. Псевдонаучное знание в современной культуре (материалы «круглого стола») // Вопросы философии. — 2001. — № 6. — С. 3–31.
13. Селиванов В. До проблеми розроблення концепції розвитку вітчизняної юридичної науки / В. Селиванов // Право України. — 2001. — № 7. — С. 11–18.
14. Тодика Ю. Конституція як соціальна цінність / Ю. Тодика // Право України. — 2000. — № 12. — С. 9–12.
15. Капица П. Л. Эксперимент, теория, практика : монография / П. Л. Капица. — М. : Наука, 1981. — 494 с.
16. Юридична енциклопедія : в 6 т. / [редкол. Ю. С. Шемшученко та ін.]. — К. : Українська енциклопедія імені М. П. Бажана, 1998. Т. 4 : Н — П. — 2002. — 717 с.
17. Пирогов С. В. Управление наукой (социально-экономический аспект) : монография / С. В. Пирогов. — М. : Мысль, 1983. — 190 с.
18. Научно-технический потенциал: Структура, динамика, эффективность / под ред. В. Е. Тонкаля и Г. М. Доброва. — К. : Наукова думка, 1987. — 347 с.
19. Лавріненко О. В. Оціночні поняття у системі спеціального законодавства України про працю: їх зміст, значення й проблеми тлумачення у судовій практиці / О. В. Лавріненко // Економіка. Фінанси. Право. — 2007. — № 5. — С. 35–39 ; № 6. — С. 27–39 ; № 7. — С. 24–39 ; № 8. — С. 21–25.
20. Лавріненко О. В. Доктринальне тлумачення законності як принципу службово-трудової діяльності працівників ОВС України: теоретико-методологічні аспекти / О. В. Лавріненко // Perspektywiczne opracowania nauki i techniki — 2008 : mat-ly IV Miedzynarod. nauk.-prakt. konf., (Przemysl, 07–15 listopada 2008 r.). — Przemysl : Nauka i studia, 2008. — Vol. 9. — S. 70–76.
21. Лавріненко О. В. Дискредитація звання рядового і начальницького складу як підстава недисциплінарного звільнення зі служби в органах внутрішніх справ: теоретико-правовий аналіз / О. В. Лавріненко // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. — 2006. — № 1. — С. 272–288.
22. Юридический энциклопедический словарь / гл. ред. А. Я. Сухарев ; [ред. кол. : М. М. Богуславский, М. И. Козырь, Г. М. Миньковский и др.]. — М. : Советская энциклопедия, 1984. — 1162 с.
23. Бандурка О. М. Податкова міліція: Коментарі та роз'яснення чинного законодавства / О. М. Бандурка, М. К. Вишневська, В. Р. Жвалюк [та ін.]. — Харків : Університет внутрішніх справ, 1999. — 289 с.
24. Лавріненко О. В. Казуальне тлумачення як іманентна ознака оціночних понять і передумова їхнього застосування / О. В. Лавріненко // Наукові дослідження — теорія та експеримент '2007 : мат-ли III Міжн. наук.-практ. конф., (м. Полтава, 14–16 травня 2007 р.). — Полтава : ІнтерГрафіка, 2007. — Т. 3. — С. 41–44.
25. Лавріненко О. В. Трудова функція працівника як обов'язкова умова трудового договору: теоретико-прикладні аспекти та шляхи вдосконалення загального й спеціального законодавства України про працю [Електронний ресурс] / О. В. Лавріненко // Форум права. — 2009. — № 1. — С. 301–328. — Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/FP/2009-1/09lovupp.pdf>.
26. Шишко Г. Б. Трудовая дисциплина : монография / Г. Б. Шишко. — Минск : Молодежное научное общество, 2000. — 196 с.
27. Кельман М. С. Методологія наукового пізнання в контексті сучасного правознавства / М. С. Кельман // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. — 2010. — № 1. — С. 14–19.
28. Сырых В. Н. Методология современного правоведения : монография / В. Н. Сырых. — М. : Независимая фирма «Класс», 1987. — 300 с.

29. Скакун О. Ф. Теорія держави і права / О. Ф. Скакун. — Харків : Консум, 2001. — 656 с.
30. Рабінович П. Герменевтика і правове регулювання / П. Рабінович // Вісник Академії правових наук України. — 1999. — № 2. — С. 61–71.

УДК 346.5

СУБ'ЄКТИ РОЗМІЩЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ РЕКЛАМИ

Курчин О.Г., *здобувач Інституту економіко-правових досліджень НАН України*

Останнім часом можна зустріти дослідження, в яких надається правова характеристика суб'єктам рекламної діяльності. Втім з певних невідомих причин правовий статус суб'єктів розміщення зовнішньої реклами і досі залишається поза увагою науковців та практиків. Не в останню чергу саме цим обумовлюється актуальність проведення даного наукового дослідження.

В цілому питання правового статусу суб'єктів рекламної діяльності перебувають у центрі наукового інтересу ряду вчених та практиків. Зокрема, можна виділити праці Л.В. Мамчур [1], А. Степанова [2], В. Фесенко [3] тощо. Проте недостатньо дослідженими та такими, що потребують подальшого аналізу, залишаються питання визначення кола суб'єктів відносин з розміщення зовнішньої реклами та надання їх правової характеристики.

Метою роботи є визначення суб'єктного складу відносин з розміщення зовнішньої реклами.

Для досягнення поставленої мети були вирішені наступні завдання:

проаналізовано існуючі наукові розробки та законодавство України в контексті досліджуваної тематики;

розроблено пропозиції щодо вдосконалення законодавства України у досліджуваній сфері.

Зокрема, аналіз наукових видань свідчить про неоднозначний підхід до визначення кола суб'єктів рекламних відносин, в цілому, та відносин з розміщення зовнішньої реклами, зокрема. В той же час можна говорити про спроби тлумачення правових норм про рекламу, які окреслюють склад учасників відносин у досліджуваній сфері, у широкому та вузькому сенсах.

Так, на думку Л. Мамчур рекламодавцями можуть виступати:

громадяни України та іноземці:

без спеціальної процедури державної реєстрації – у тому випадку, якщо результатом реклами буде задоволення їхніх соціальних та побутових потреби;

з реєстрацією в якості суб'єкта підприємницької діяльності – якщо здійснюється реклама видів або результатів їх статутної діяльності;

юридичні особи національної та іноземної юрисдикції за умови належної державної реєстрації:

суб'єкти підприємницької діяльності;

громадські організації, в тому числі релігійні громади та міжконфесійні об'єднання, політичні партії та рухи, професійні спілки;

державна в особі органів влади і управління як в центрі, так і на місцях [1, с. 297].

Загалом, таке розуміння рекламодавця можна логічним шляхом вивести, якщо проаналізувати його визначення, наведене у ст. 1 Закону України «Про рекламу». Зокрема,

рекламодавцем визнається особа, яка є замовником реклами для її виробництва та/або розповсюдження. При цьому термін «особа», який уживається у тексті зазначеного Закону, інтерпретується як фізична особа, в тому числі суб'єкт підприємницької діяльності, юридична особа будь-якої форми власності, представництво нерезидента в Україні.

Слід погодитися з висновком Л. Мамчур про те, що, як свідчить практика, найчастіше у ролі рекламодавця виступають суб'єкти підприємницької діяльності. А, отже, для рекламування окремих видів товарів чи послуг, зокрема, алкогольних чи тютюнових виробів, юридичних послуг, лікарських засобів тощо, їм необхідно також пройти процедуру ліцензування [4, с. 283–284]. На цьому безпосередньо акцентовано увагу у ч. 2 ст. 8 Закону України «Про рекламу».

Звісно, таким є широке розуміння рекламодавця, яке базується на нормативно визначених позиціях. До речі саме у широкому сенсі надається визначення таких ключових суб'єктів рекламної діяльності як виробник та розповсюдjuвач реклами. Їх легальна дефініція зводиться до наступного:

«виробник реклами – особа, яка повністю або частково здійснює виробництво реклами;

розповсюдjuвач реклами – особа, яка здійснює розповсюдження реклами» (ст. 1 Закону України «Про рекламу»).

Втім у такому значенні цих термінів виникає питання такого характеру: чи не допускається змішування суб'єктів рекламних відносин у світлі ст. 2 Закону України «Про рекламу» з учасниками відносин, які не охоплюються сферою його дії та не мають бути охоплені?

Адже, вживання поняття реклами як доктрина, так і законодавство окремих країн ближнього та далекого зарубіжжя переважно пов'язують із сферою підприємництва. Підкреслюється спрямованість розповсюдження на промоцію товарів, робіт та послуг з метою одержання прибутку. В той час як питання політичної, соціальної реклами, а також такої, яка не пов'язана із здійсненням підприємницької діяльності знаходяться поза межами спеціально-правового регулювання рекламних відносин. Зокрема, такого роду виключення передбачені у Законі Литовської республіки «Про рекламу», у ч. 5 ст. 1 якого заявлено, що його дія не поширюється на політичну і соціальну рекламу, а також на оголошення, не пов'язані з комерційно-господарською, фінансовою або професійною діяльністю.

Доречним буде зауважити, що законодавством про рекламу більшості зарубіжних країн передбачається норма про непоширення дії відповідних законів у вказаній сфері на оголошення фізичних осіб, не пов'язаних з підприємництвом, тобто таких осіб які, по суті, не зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності. У цій частині Закон України «Про рекламу» не є винятком. Слід тільки згадати норму ст. 2 даного Закону, у якій окреслюється сфера його дії.

У цьому разі наявною виглядає суперечність закладена у самому Законі України «Про рекламу» щодо визначення кола суб'єктів рекламної діяльності. Задля її подолання доцільним уявляється уніфікувати термінологічний апарат, зазначивши, що рекламодавцями, виробниками та розповсюдjuвачами реклами є *фізичні особи–суб'єкти підприємницької діяльності та юридичні особи*. Внесення таких редакційних уточнень відповідатиме сутнісній характеристиці реклами як комерційної інформації, а рекламної діяльності як виду господарської.

Немаловажним, є той факт, що рекламна діяльність визнана як вид економічної діяльності, а рекламні послуги віднесені до категорії тих, які надаються у сфері підприємницької діяльності. Про це безпосередньо свідчить Класифікатор видів економічної діяльності, затверджений Наказом Держспоживстандарту України від 26.12.2005 р.

Визнання за рекламною діяльністю характеру підприємницької підтримується і у окремих наукових дослідженнях [2; 3].

Отже, як встановлено законодавством України, основними суб'єктами рекламної діяльності є рекламодавець, виробник та розповсюджувач реклами.

В той же час відносини з розміщення зовнішньої реклами, безперечно, мають тільки їм властиві особливості, які також стосуються і суб'єктного складу.

Суб'єктний склад відносин з розміщення зовнішньої реклами представляється можливим диференціювати на відповідні групи залежно від рівня, на якому вони виникають, а саме:

суб'єкти з розміщення зовнішньої реклами на вертикальному рівні (або організаційно-господарському);

суб'єкти з розміщення зовнішньої реклами на горизонтальному рівні.

Першу групу суб'єктів переважно складають органи місцевого самоврядування та розповсюджувачі реклами.

Відповідно до законодавства України початком розвитку відносин з розміщення зовнішньої реклами визнається саме момент звернення розповсюджувача реклами до уповноваженого органу місцевого самоврядування із заявою щодо отримання дозволу на здійснення відповідних дій з поширення рекламної інформації із використанням спеціальних конструкцій та місць для їх встановлення.

На даному етапі слід говорити про наявність підстав для виникнення організаційно-господарських відносин, які, згідно із ч. 6 ст. 3 Господарського кодексу України, складаються між суб'єктами господарювання та суб'єктами організаційно-господарських повноважень у процесі управління господарською діяльністю.

Підставою для виникнення організаційно-господарських відносин слід визнати організаційно-господарські зобов'язання, що складаються у процесі управління господарською діяльністю між суб'єктом господарювання та суб'єктом організаційно-господарських повноважень, в силу яких зобов'язана сторона повинна здійснити на користь другої сторони певну управлінсько-господарську (організаційну) дію або утриматися від певної дії, а управнена сторона має право вимагати від зобов'язаної сторони виконання її обов'язку (ст. 176 Господарського кодексу України).

Одним з випадків виникнення організаційно-господарських зобов'язань Господарський кодекс України називає відносини між органом місцевого самоврядування наділеним господарською компетенцією щодо суб'єкта господарювання. Як раз уповноважений орган місцевого самоврядування, розглядаючи заяву розповсюджувача реклами на отримання дозволу з розміщення конструкції зовнішньої реклами на території міста, реалізує комплекс організаційно-господарських повноважень. Адже саме від дій владного органу залежить у підсумку юридична можливість здійснення суб'єктом господарювання діяльності з розміщення зовнішньої реклами.

Слід погодитися з думкою В.А. Устименка, що під час реалізації організаційно-господарських повноважень органи місцевого самоврядування діють як центри територіальних господарських систем. Як вважає науковець, територіальна господарська система об'єднує в собі діяльність суб'єктів господарювання різних форм власності і організаційно-правових форм на відповідній території (території міста), яка регулюється та спрямовується органами місцевого самоврядування [5, с. 138–139].

Виходячи з такого розуміння територіальної господарської системи, можна об'єктивно стверджувати про необхідність більш ширшого розуміння ст. 24 Господарського кодексу України, яка визначає особливості управління господарською діяльністю у комунальному секторі економіки. Адже у такому разі здійснюється вплив не тільки на суб'єктів господарювання комунального сектору економіки (комунальні унітарні та корпоративні підприємства), але і на суб'єктів господарювання інших форм власності,

які використовують у своїй діяльності комунальне майно або ж залучають до сфери власної господарської діяльності міський ресурс у вигляді міського середовища. До речі таке розуміння ст. 24 Господарського кодексу України є доволі актуальним саме для відносин з розміщення зовнішньої реклами, оскільки використання місця розташування рекламної конструкції не обмежується відносинами з його експлуатації. Здійснюється дещо більше, зокрема, використовуються естетичне середовище міста, міська інфраструктура тощо.

Міське середовище у окремих зарубіжних країнах розглядається як важливий ресурс, корисні якості якого можна використовувати в інтересах розміщення зовнішньої реклами. Так, у Постанові Ради Міністрів Республіки Білорусь «Про затвердження положення про порядок розміщення зовнішньої реклами» («Об утверждении положения о порядке размещения наружной рекламы») від 22.04.1999 р. дається визначення міського середовища (середовища населеного пункту або інших територій) як середовища проживання і (чи) діяльності населення у межах адміністративно-територіальної одиниці, що включає об'єкти виробничої, соціальної, інженерної, транспортної та іншої інфраструктур і яке має комерційну цінність для цілей розміщення зовнішньої реклами (п. 2).

Крім того, право на використання міського середовища складає предмет договірних взаємовідносин між місцевим виконавчим і розпорядчим органом та розповсюджувачем реклами. У світлі наведеного уявляється за доцільне використати і у вітчизняній практиці рекламної діяльності укладення договору про раціональне використання міського середовища. Проблема дбайливого відношення до міського середовища назривала роками і вже зараз досягла своєї критичної точки. Адже міське середовище складається не тільки з певної інфраструктури, але і включає витвори архітектурного мистецтва. На даний час актуалізується завдання гармонізації архітектурного середовища міста з «мистецтвом» розміщення рекламних конструкцій. На необхідність його виконання звертають увагу останнім часом представники різних галузей науки [6, с. 194] та виділяють три основні підходи щодо співіснування архітектури і реклами у міському середовищі, а саме: тектонічний, атектонічний і радикальний.

Перший з цих методів – тектонічний, оснований на застосуванні однієї з властивостей архітектури. Реклама (шрифтова) розташовується на споруді таким чином, аби підкреслити форми загальної архітектурної композиції і зробити акцент на її виразній структурі. Приклади такого підходу знаходили вияв в архітектурно-дизайнерських розробках конструктивістів 20-х рр. XX ст. Шрифтова графіка в цих композиціях не лише не суперечила, а ще й збагачувала малюнок зовнішніх площин. Завдяки такому підходу досягався додатковий композиційний ефект. Розташування літер уздовж карнизного поясу і виступаючого за периметром висотного об'єму, підкреслювало силуетну лінію будівлі, її домінуюче значення в цілісній архітектурній композиції.

При атектонічному підході, акцент зі споруди переноситься на рекламу. При всій вигоді, яка стосується реклами, цей підхід містить потенційну небезпеку для історично і естетично цінного міського середовища і може стати згубним для розташованих в ньому пам'яток архітектури. Наприклад, розміщення величезної вивіски або щита на карнизі невеликого старовинного будинку не тільки стало згубним для нього самого, а й для самих рекламодавців. Проте, при грамотному підході, з урахуванням композиції, стилю, тектоніки будівлі і, що важливо, доцільності розташування самої реклами, архітектура може не тільки не постраждати, але й виграти.

Третій шлях створення архітектурно-рекламного рішення – радикальний. В цьому випадку реклама вирішується поза зв'язком з тектонічною структурою будівлі, а точніше – в протиставленні їй. При цьому рекламна форма грає визначальну роль в архітектурній композиції і активно впливає на тектоніку будівлі. Завдяки фантазії архітекторів,

дизайнерів, стандартні глухі фасади комерційних будівель стають або «руїнами», або вирішені в нахиленій під певним кутом площині, або театральною кулісою. Зовнішня оболонка таких споруд програмно протиставляє внутрішню структуру, заявляючи про свою семантичну автономність.

Зрозуміло, що такі явища не впливають позитивно на міський простір та обумовлюють вжиття вкрай рішучих заходів щодо захисту архітектури міста, його певного історико-культурного «іміджу» від експансіонуючої зовнішньої реклами. У зв'язку з цим правильним буде запропонувати проведення спеціалізованими організаціями попередньої експертизи рекламного проекту щодо відповідності вимогам естетики та дотримання історично обумовлених архітектурних особливостей міського середовища.

Задля надання терміну «міське середовище» певного легального визначення з метою зобов'язання суб'єктів рекламної діяльності врахування його особливостей під час розміщення зовнішньої реклами, вважаємо за доцільне внести зміни до Типових правил розміщення зовнішньої реклами, затверджених Постановою Кабінету Міністрів України від 29.12.2003 р., доповнивши їх вказаним поняттям. *Міське середовище* можна визначити як сукупність об'єктів виробничої, соціальної, інженерної, транспортної та іншої інфраструктур, які мають господарську цінність для цілей розміщення зовнішньої реклами, а також архітектурні особливості території, які обумовлюють естетичне сприйняття навколишнього оточення.

Забезпечення дотримання суб'єктами господарювання у рекламній галузі умов міського середовища мають скласти зміст організаційно-господарських повноважень уповноважених органів місцевого самоврядування. До речі, коли мова йде про такі органи, то треба звернутися до тексту згаданих вище Типових правил розміщення зовнішньої реклами. Зокрема, у п. 5 даного документу зазначено, що для регулювання діяльності з розміщення зовнішньої реклами сільська, селищна, міська рада може утворювати відділ, управління, інший виконавчий орган або покласти відповідні функції на існуючий відділ, управління, який отримав нормативну лінгвістичну форму у вигляді «робочого органу».

Повноваження робочого органу, як правило, відносять до компетенції якогось існуючого органу або ж, що відбувається рідше, для їх реалізації створюється спеціальний орган. Так, у м. Дніпропетровську питання підготовки проектів рішень щодо розробки та розміщення зовнішньої реклами в місті віднесені до предмету відання постійної комісії з питань архітектури та містобудування. У м. Харкові робочим органом визнано відділ реклами Управління містобудування та архітектури Головного управління містобудування, архітектури та земельних відносин Харківської міської ради. У м. Донецьку функції робочого органу виконує спеціальний орган – відділ «Робочий орган з розміщення зовнішньої реклами» Донецької міської ради, хоч раніше такі функції були покладені на комунальне підприємство «Управління генерального плану м. Донецька».

В той же час не можна не відзначити притаманність окремим містам певних особливостей у функціонуванні системи суб'єктів, які покликані здійснювати дії щодо видачі дозволів на розміщення зовнішньої реклами. Такою специфікою на даний час відзначається столиця України – м. Київ. У певній мірі це може бути виправдано з точки зору особливих функцій покладених на органи місцевого самоврядування столичного міста відповідно до Закону України «Про столицю України – місто-герой Київ». Зокрема, особливістю можна визнати причетність до процедури надання дозволів на розміщення зовнішньої реклами трьох спеціально створених суб'єктів права, а саме: Головне управління з питань реклами виконавчого органу Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації) як робочий орган; комунальне підприємство «Київреклама»; Комісія з питань розміщення реклами в м. Києві.

Більш детально компетенція та ступінь участі вказаних суб'єктів у процедурі надання дозволів на розміщення зовнішньої реклами урегульовані у Порядку розміщення

зовнішньої реклами в м. Києві, затвердженому Розпорядженням Київської міської державної адміністрації від 23.08.2007 р. Проте, навіть не вдаючись до глибокого аналізу положень названого Порядку, можна з певною долею впевненості заявити, що насправді відбувається розщеплення повноважень робочого органу.

Втім здійснення подібного перерозподілу повноважень не передбачено Типовими правилами розміщення зовнішньої реклами, які мають загальнодержавну обов'язкову юридичну силу, як і прямо не заборонено. У зв'язку з цим можна було б припустити думку, що органи місцевого самоврядування можуть скористуватися загальнодозвільним типом правового регулювання та самостійно вирішити це питання, але такі висновки були б поспішними. Адже, у цьому випадку слід погодитися із О.Ф. Скакун, що правове регулювання діяльності органів місцевого самоврядування, як і органів державної влади має більше обмежувальний характер [7]. Зокрема, знаходимо цьому підтвердження у ч. 2 ст. 19 Конституції України від 28.06.1996 р., у якій зазначено про те, що органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України.

Отже, у підсумку виявляється, що Київська міська державна адміністрація вийшла за межі визначеної законодавством компетенції та не мала права делегувати відповідні повноваження у сфері надання дозволів на розміщення зовнішньої реклами спеціально створеному комунальному підприємству, а участь такого суб'єкта господарювання у зазначених відносинах представляється сумнівною. Хоч навіть ці повноваження стосуються реалізації окремих господарських прав та обов'язків у зазначеній сфері. Такого роду зміни у порядку надання дозволів на розміщення зовнішньої реклами (а укладення договору на користування відповідним місцем відноситься до елемента такого порядку) неможливі без одночасного їх відображення у тексті Типових правил розміщення зовнішньої реклами.

Загалом, останнім часом проблема делегування повноважень органів влади набуває особливої актуальності. Це питання перебуває у полі зору ряду вітчизняних та зарубіжних вчених, які пропонують власне бачення його вирішення.

Не зайвим буде зауважити, що законодавство окремих зарубіжних країн, зокрема Російської Федерації, прямо забороняє здійснювати делегування суб'єктам господарювання повноважень органів державної влади та місцевого самоврядування. На цьому акцентовано увагу у ч. 3 ст. 15 Федерального Закону «Про захист конкуренції» («О защите конкуренции») від 26.07.2006 р. Втім позиція та ставлення науковців щодо вказаного нормативного положення є неоднозначним та зводиться до того, що норма ч. 3 ст. 15 Федерального Закону мала б перешкоджати делегуванню контрольних, наглядових та дозвільних функцій органів влади, а не містити тотальну заборону [8, с. 15].

В свою чергу, на відміну від російського конкурентного законодавства, вітчизняні нормативні акти у цій сфері містять положення, які дозволяють здійснювати операції делегування повноважень органів державної влади та місцевого самоврядування суб'єктам господарювання. Але таке делегування можливе за умови, якщо це не призводить або не може призвести до недопущення, усунення, обмеження чи спотворення конкуренції (ст. 16 Закону України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р.).

У зв'язку з цим, на думку О.М. Вінник, слід вжити негайних заходів щодо врегулювання відносин у сфері делегування повноважень органів влади суб'єктам приватного права. Дослідниця вважає за доцільне прийняти спеціальний закон у цій сфері – Закон України «Про делегування владних повноважень» [9, с. 78].

Отже, участь комунальних підприємств у процедурі надання дозволів на розміщення зовнішньої реклами можна визнати виправданою за умов не спотворення конкуренції на ринку рекламних послуг та прямого закріплення у чинному законодавстві України їх

можливості брати участь у цих відносинах шляхом використання делегованих повноважень відповідних органів місцевого самоврядування.

До суб'єктів з розміщення зовнішньої реклами на вертикальному рівні (або організаційно-господарському) слід віднести і тих, які надають погодження щодо відповідності наданих розповсюджувачем зовнішньої реклами документів на розміщення спеціальної конструкції вимогам містобудівельних та інших норм. Зокрема, до такого кола суб'єктів слід віднести: спеціально уповноважений орган з питань містобудування та архітектури; Державтоінспекцію; відповідний центральний або місцевий орган виконавчої влади у сфері охорони культурної спадщини та об'єктів природно-заповідного фонду; утримувача інженерних комунікацій.

Як зазначено у п. 16 Типових правил розміщення зовнішньої реклами перелік органів та осіб, з якими погоджується дозвіл, є вичерпним.

Як вже було наведено вище, у відносинах з розміщення зовнішньої реклами беруть участь і суб'єкти, які автором віднесені до «горизонтального рівня». Зокрема, до них можна зарахувати:

власника місця або уповноважений ним орган (особу), з якими розповсюджувач реклами має погодити розміщення рекламної конструкції. Зокрема, під даною групою суб'єктів слід розуміти державні та комунальні підприємства, які володіють місцем розташування рекламного засобу на праві господарського відання або оперативного управління, суб'єктів господарювання, яким місце для розміщення рекламного засобу належить на праві власності. До цієї ж категорії законодавство окремих зарубіжних країн відносить суб'єктів довірчого управління об'єктами, які становлять певний інтерес для розповсюджувачів зовнішньої реклами. У підсумку з цими суб'єктами розповсюджувач зовнішньої реклами укладає договір на тимчасове користування місцем. Не виключена можливість віднесення до цієї групи учасників органів місцевого самоврядування як власників місць, на яких на договірних засадах розміщується рекламна конструкція;

рекламодавців та розповсюджувачів зовнішньої реклами, які вступають у договірні відносини з метою розміщення реклами на спеціальних конструкціях;

розповсюджувачів зовнішньої реклами та осіб, які мають намір придбати або орендувати рекламний засіб. Зокрема, на цьому прямо наголошує п. 30 Типових правил розміщення зовнішньої реклами.

Таким чином, вищенаведений аналіз дає можливість дійти наступних важливих висновків:

запропоновано уніфікувати термінологічний апарат закону України «Про рекламу», зазначивши, що рекламодавцями, виробниками та розповсюджувачами реклами є *фізичні особи–суб'єкти підприємницької діяльності та юридичні особи*. Такі зміни сприятимуть конкретизації кола суб'єктів рекламної діяльності та вибору відповідних засобів правового регулювання відносин за їх участю;

здійснено диференціацію суб'єктного складу відносин з розміщення зовнішньої реклами на 2 групи залежно від рівня, на якому вони виникають, а саме виділено: суб'єктів з розміщення зовнішньої реклами на вертикальному рівні (або організаційно-господарському); суб'єктів з розміщення зовнішньої реклами на горизонтальному рівні;

обґрунтовано внести зміни до Типових правил розміщення зовнішньої реклами, затверджених Постановою Кабінету Міністрів України від 29.12.2003 р., доповнивши їх поняттям «міське середовище», впровадження якого у правовий обіг сприятиме врахуванню суб'єктами рекламної діяльності естетичних та архітектурних особливостей відповідної території під час розміщення зовнішньої реклами;

наголошено на тому, що на даний час нормативно не визначена можливість участі комунальних підприємств у процедурі надання дозволів на розміщення зовнішньої реклами. В той же час їх можна буде визнати виправданою за умов не спотворення

конкуренції на ринку рекламних послуг та прямого закріплення у чинному законодавстві України їх можливості брати участь у цих відносинах шляхом використання делегованих повноважень відповідних органів місцевого самоврядування.

Підрунтя для проведення подальших досліджень можуть скласти питання визначення особливостей взаємодії суб'єктів розміщення зовнішньої реклами, у тому числі на договірних засадах.

РЕЗЮМЕ

В статті обоснована необхідність конкретизації правового статусу суб'єктів розміщення наружної реклами. Осуществлена класифікація суб'єктів розміщення наружної реклами, а також розроблені відповідні пропозиції з удосконалення законодавства України в сфері наружної реклами.

Ключевые слова: наружная реклама, усовершенствование законодательства, нормативные акты, рекламная конструкция.

РЕЗЮМЕ

В статті обґрунтована необхідність конкретизації правового статусу суб'єктів розміщення зовнішньої реклами. Здійснена класифікація суб'єктів розміщення зовнішньої реклами, а також розроблені відповідні пропозиції з удосконалення законодавства України у сфері зовнішньої реклами.

Ключові слова: зовнішня реклама, удосконалення законодавство, нормативні акти, рекламна конструкція.

SUMMARY

The necessity of specification of legal status of subjects of placing of the outdoor advertising is reasonable in the article. Classification of subjects of placing of the outdoor advertising is carried out, and also corresponding suggestions are worked out on perfection of legislation of Ukraine in the field of the outdoor advertising.

Key words: outdoor advertizing, legislation improvement, regulatory acts, advertizing design.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Мамчур Л.В. Суб'єктивне право на рекламу / Л.В. Мамчур // Вісник Львівського університету. Серія юридична. – Львів, 2001. – Вип. 36. – С. 296 – 301.
2. Степанов А. Законодательство о рекламе / А. Степанов // Право и экономика. – 2005. – № 2. – С. 23–29.
3. Фесенко В. Правове регулювання рекламної діяльності / В. Фесенко // Юридичний журнал. – 2007. – № 12. – С. 12–17.
4. Мамчур Л.В. До питання понятійного апарату реклами / Л.В. Мамчур // Держава і право: Зб. наук. праць. Ін-т держ. і права ім. Корещького. – К., 2000. – Вип. 7. – С. 282 – 285.
5. Устименко В.А. Органы местного самоуправления как центры территориальных хозяйственных систем / В.А. Устименко // Экономико-правовые исследования в XXI веке: история, современное состояние и перспективы совершенствования хозяйственного законодательства: материалы Первой международной научно-практической Интернет-конференции (г. Донецк, 16–18 февраля 2009 г.) / Ин-т экономико-правовых исследований НАН Украины. – Донецк: изд-во «Вебер», 2009. – С. 134-139.

6. Гарнік Т. Проблеми збереження цілісності міського середовища в контексті розвитку сучасних художньо-інформаційних ресурсів / Т. Гарнік, І. Зозуленко // Теорія та історія архітектури. – 2008. – Вип. 1, 2, 3. – С. 193–196.
7. Скакун О.Ф. Теория государства и права (энциклопедический курс): Учебник. Перевод с украинского / О.Ф. Скакун. – Харьков: Эспада, 2007. – 840 с.
8. Болдырев В. Хозяйствующие субъекты и функции публичной власти / В. Болдырев // Право и экономика. – 2010. – № 3. – С. 12–16.
9. Вінник О.М. Щодо питання про критерії розмежування адміністративних і господарських договорів / О.М. Вінник // Вісник господарського судочинства. – 2010. – № 2. – С. 71–80.

УДК 349.22

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ ЯК ОСНОВНА КРИТЕРІАЛЬНА ОЗНАКА Й СФЕРА РЕАЛІЗАЦІЇ ГАЛУЗЕВОГО ПРИНЦИПУ ОБМЕЖЕННЯ СФЕРИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИНАМИ НАЙМАНОЇ ПРАЦІ

О. В. Лавріненко, к.ю.н., доцент, професор кафедри цивільного права та процесу Донецького юридичного інституту Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е. О. Дідоренка, здобувач докторантури Національної юридичної академії України ім. Я. Мудрого (м. Харків)

Принцип обмеження сфери правового регулювання відносинами найманої праці, сутність котрого полягає в тому, що з усього наявного розмаїття соціально-трудових відносин трудове право регулює лише суспільні відносини, які виникають у результаті застосування найманої праці, себто праці на когось, праці, що виникає на підставі укладання трудового договору [1, с. 46], є одним із галузевих принципів трудового права України. Утім, відсутність у чинному КЗпП України переліку галузевих принципів загалом та чіткої й однозначної характеристики змісту, засобів, напрямів і сфер (об'єктів) реалізації означеного трудо-правового принципу зокрема, різнобій поглядів науковців щодо підходів під час систематизації, тлумачення змісту понятійного апарату вчення про галузеві принципи, формулювання їхньої назви, характеристики ролі й значення таких принципів у структурі механізмі правового регулювання трудових відносин є беззаперечним доказом проблемного характеру цієї царини юридичної науки. Ситуація тут значно ускладнюється ще й тим, що в означеній сфері наявні численні логіко-структурні дефекти, суперечності та інші вади. На відповідні проблеми вже зверталася увага в науці, опрацьовувалися вони й автором цієї наукової публікації [2-7].

Загалом же дослідженню різноманітних аспектів учення про принципи права в цілому та особливостей їхньої реалізації в сфері правового регулювання соціально-трудових відносин зокрема присвячено науковій праці багатьох учених, серед інших Н. Б. Болотіної, В. В. Жернакова, М. І. Іншина, О. Я. Лаврів, П. Д. Пилипенка, В. І. Прокопенка, Н. М. Хуторян, Г. І. Чанишевої, В. І. Щербини, О. М. Ярошенка. Наукові здобутки цих дослідників не втратили актуальності на сучасному етапі розвитку юридичної науки. Разом із тим, процес розвитку трудового права триває й необхідність дослідження проблематики принципів останнього набуває особливого значення, адже «реформування однієї з найважливіших галузей вітчизняного права треба здійснювати *на підставі виважених оцінок тенденцій розвитку економічних відносин, закономірностей*

формування виробничих відносин, потреб у регулюванні трудових відносин за нових умов господарювання. Зараз провадиться багато наукових досліджень із питань розвитку трудового права та його перспектив і їхні автори приходять до деяких категоричних висновків...» [8, с. 10], які є не завжди належно обґрунтованими, а тому вбачаються «деструктивними», неспроможними за своєю сутністю.

У контексті вдосконалення трудового законодавства особливої актуальності набувають, зокрема, питання щодо характеристики сутності й понятійного апарату такого ключового галузевого принципу трудового права, як принцип обмеження сфери правового регулювання відносинами найманої праці. Наукове конструювання моделі трудового правовідношення є однією з найважливіших проблем загальної частини трудового права [9, с. 68]. Попри всі ті зміни, що відбуваються в трудовому праві, залишається ще «чимало проблем, які потребують свого невідкладного вирішення... Остаточного ще не з'ясовано багато теоретичних питань, зокрема: сфера дії й предмет трудового права, його принципи... Особливий інтерес із огляду на ті зміни, які відбуваються у правовому регулюванні праці, викликає *проблема трудових правовідносин*. Адже саме *правовідносини є результатом впровадження права в сферу суспільного життя, саме вони є тим своєрідним середовищем, де відбувається життя норм права*. Предмет трудового права, який охоплює цілий комплекс суспільних відносин, що потребують свого регулювання нормами цієї галузі, не чітко окреслений у самій своїй основі – мається на увазі власне трудові відносини...» [10, с. 4-5]. Саме тому об'єктом дослідження й були обрані онтолого-правові аспекти вчення про принцип обмеження сфери правового регулювання відносинами найманої праці загалом та соціально-трудова відносин як основної критеріальної ознаки й сфери реалізації означеного принципу зокрема, а *завданням*, відповідно, з'ясування на основі використання порівняльно-правового й конструктивно критичного методів наукового пізнання сутності базового поняття «соціально-трудова відносини» та інших суміжних понять, здійснення систематизації наявних доктринальних підходів до їхньої характеристики, а також виявлення проблемних аспектів у цій царині.

Учення про трудові правовідносини, як і про принципи трудового права, пройшло певну еволюцію. У літературі були висловлені різні погляди не лише стосовно назви вказаних відносин, а і їхньої структури, змісту тощо. Показовими щодо формулювання назви є сентенції, зокрема, О. А. Грішної, яка наголошує, що «категорія *соціально-трудова відносини*, на відміну від категорії... *трудова відносини в їхньому традиційному розумінні, які пронизані ідеєю класової боротьби, відображає нову соціальну реальність й іншу ідеологію – ідеологію соціальної злагоди й суспільного розвитку на основі високої ефективності виробництва*... Соціально-трудова відносини в сучасному розумінні їх сутності й змісту є сферою не класового протистояння, а взаємних погоджень, компромісів, угод і договорів між покупцями й продавцями трудових послуг на ринку праці за участю держави» [11, с. 225, 226-227]. Натомість абсолютна більшість сучасників дослідників у сфері трудового права не вбачає ніякого «ідеологічного» підґрунтя у вживанні терміну «трудова відносини» і традиційно використовує означене поняття у своїх наукових дослідженнях [12-15]. А, наприклад, М. П. Стадник, аналізуючи формування та сучасний розвиток, у т.ч. на прикладі положень Проекту нового Трудового кодексу України від 04.12.2007 за № 1108, національного законодавства та законодавства низки закордонних країн безпосередньо в сфері соціального партнерства – за логікою міркувань О. А. Грішної – «сфери не класового протистояння, а взаємних погоджень, компромісів, угод і договорів між покупцями й продавцями трудових послуг на ринку праці за участю держави» [11, с. 225], не вдається до вживання такого поняття як «соціально-трудова» відносини [16; 17]. І навпаки – О. М. Ярошенко, Г. С. Гончарова, С. О. Сільченко та інші дослідники вживають поняття «соціально-трудова відносини» як

власне в назві, так і в змісті своєї наукової монографії «Коллективно-договірне регулювання соціально-трудова відносин у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації» [18] як тотожне поняттю «трудова відносини» і без будь-яких «ідеологічних» застережень. П. Д. Пилипенко у своїй монографії вживає як синоніми терміни «індивідуальні трудова відносини» та «трудова відносини» [15, с. 30-124], хоча при цьому в іншій своїй монографічній праці вживає вже дещо інші синонімічні поняття, як-от «власне трудова» [10, с. 32, 35, 46, 47, 64, 85] та «індивідуально-трудова» відносини [10, с. 33, 121, 125]. Своєю чергою Д. О. Карпенко у своїх міркуваннях стосовно змісту предмету трудового права вдається до повного ототожнення таких понять, як «власне трудова» та «трудова» відносини, а також окремо наголошує, що «специфічними» відносинами, «породженими новими політичними й соціально-економічними умовами» є, зокрема, не «соціально-трудова», а «відносини соціально-партнерського характеру» [19, с. 95, 97]. Натомість С. М. Прилипко та О. М. Ярошенко взагалі не вживають поняття «власне трудова», «індивідуально-трудова» відносини, а зазначають загалом про існування «правовідносин у сфері трудового права» та, зокрема, «трудова» відносини, що «займають центральне місце в системі правовідносин у сфері трудового права» [20, с. 170-171, 172].

З огляду на означене розмаїття термінологічних підходів, можна дійти висновку, що *«проблема трудових правовідносин, як і правовідносин загалом, є досить складною й навіть сучасні погляди на це непросте соціальне явище не застраховані від критичних застережень. У переважній більшості сучасні визначення трудових правовідносин і далі спираються на поняття, притаманні науці трудового права 50-70-х років. Тому всі вони не завжди узгоджуються з основними напрямками розвитку як самого трудового права України, так і його науки»* [10, с. 121]. Додамо тут, що в сучасній літературі можна зустріти підходи, що передбачають доволі широке тлумачення сутності (змісту) поняття «соціально-трудова» відносини – вони розглядаються як всеохоплюючий інтегрований аналог усіх різновидів «трудова» відносин. При цьому адепти останнього підходу стверджують, що такі відносини ще й виявляються у двох формах, як «фактичні» відносини, які функціонують на об'єктивному й суб'єктивному рівнях та правовідносини, що «відображають фактичні соціально-трудова відносини на інституціональному, законодавчому, нормотворчому рівнях», а також додають, що система соціально-трудова відносин характеризується цілою низкою «складників», як-от сторони, суб'єкти, механізм, рівні, предмет, принципи та типи означених відносин. У силу цього такі відносини можуть бути індивідуальними (якщо з окремим роботодавцем взаємодіє окремий працівник) і колективними, груповими (коли взаємодіють об'єднання, групи роботодавців та працівників) та змішаними. За ознакою кількості учасників соціально-трудова відносини поділяються адептами на дво-, три- та багатосторонні. У системі таких відносин, залежно від особливостей суб'єктів та характеристик соціально-економічного простору, виділяються такі їх рівні, як індивідуальний, мікроекономічний (рівень підприємства), мезоекономічний рівень (окремі адміністративні території й галузі), макроекономічний (національний) та мегаекономічний (глобальний, міжнародний). За змістом усю багатоманітність «соціально-економічних процесів», що виступають предметом соціально-трудова відносин на всіх рівнях, адепти такого підходу структурують у такі відносно самостійні «предметні блоки», як відносини «формування й відтворення людського капіталу», «забезпечення зайнятості», «у сфері безпосереднього докладання праці» та соціально-трудова відносини, що «пов'язані з оплатою праці та власністю» [11, с. 225, 229-235].

Схожі означенням міркування можна виявити й у позиції А. М. Колота, який у своїй монографічній праці «Соціально-трудова відносини: теорія і практика регулювання» констатує значне розширення меж предмету регулювання трудових відносин та

обґрунтовує тезис про закономірне «злиття» трудових та соціальних відносин у єдину органічну структуру – «соціально-трудоі відносини». Цей дослідник зауважує, що термін «трудоі відносини» у вітчизняній літературі став широко вживаним з початку 80-х років, а термін «соціально-трудоі відносини» – з середини 90-х рр. ХХ ст. На його думку, «становлення ринкової економіки розширює предмет регулювання відносин у соціально-трудоі сфері. Його складовою відповідно до норм чинного законодавства та потреб практики стає регулювання внутрішніх і зовнішніх ринків праці, системи соціального страхування, відносин, що пов'язані із залагодженням колективних трудових конфліктів тощо. Практика укладення угод на національному, галузевому, регіональному рівнях та колективних договорів на підприємствах (організаціях) за сучасних умов усе більше розширює предмет консультацій, переговорів між соціальними партнерами. Останні охоплюють норми щодо впорядкування, оптимізації як трудових, так і соціальних, а нерідко й суто економічних відносин. З огляду на зазначене вище, а також, урахуовуючи неможливість виокремлення виключно трудових і соціальних відносин, їхню інтеграцію, «соціалізацію» відносин між працею та капіталом, існує нагальна необхідність використання саме поняття «соціально-трудоі відносини». Узавши до уваги наведене вище, можна сформулювати деталізоване (розгорнуте) визначення поняття «соціально-трудоі відносини». Соціально-трудоі відносини – це комплекс взаємовідносин між їхніми сторонами – найманими працівниками та роботодавцями, суб'єктами й органами сторін за участі держави (органів законодавчої та виконавчої влади) і місцевого самоврядування, що пов'язані з наймом, використанням, відтворенням робочої сили та спрямовані на забезпечення високого рівня і якості життя особистості, колективів та суспільства в цілому. Ці відносини охоплюють широке коло питань – від соціально-економічних аспектів майнових відносин, до системи організаційно-економічних і правових інститутів, що пов'язані з колективними та індивідуальними переговорами, укладенням договорів і угод, визначенням умов та розмірів оплати праці, залагодженням трудових конфліктів, участю найманих працівників в управлінні виробництвом тощо» [21, с. 10, 14-15]. А. М. Колот зазначає також, що «як предмет індивідуальних відносин у сфері праці виступають певні сторони трудового життя працівників. Предметом колективних (групових) соціально-трудоих відносин на рівні підприємства в цілому виступають як складові кадрової політики – оплата праці, оцінка персоналу, атестація кадрів, планування кар'єри, ротація персоналу, розвиток персоналу тощо, – так і інші питання соціально-економічного спрямування, вирішення яких прямо чи побічно впливає на якість трудового життя – розвиток соціально-побутової сфери, охорона довкілля тощо. В узагальненому вигляді, – за твердженням автора, – складовими предмета відносин, що аналізуються, є: соціально-трудоі відносини зайнятості; соціально-трудоі відносини, пов'язані із правилами внутрішнього розпорядку; соціально-трудоі відносини, пов'язані з умовами та охороною праці; соціально-трудоі відносини, що виникають у зв'язку з розвитком персоналу (підвищенням кваліфікації, перепідготовкою тощо); соціально-трудоі відносини, пов'язані з організацією індивідуальної та колективної праці; соціально-трудоі відносини в зв'язку з оцінюванням індивідуальних якостей і результатів роботи; соціально-трудоі відносини, що виникають у зв'язку з винагородою за послуги робочої сили; соціально-трудоі відносини, пов'язані з дотриманням норм трудового законодавства та угод і договорів; соціально-трудоі відносини з інших питань трудового життя. Отже, практично всі сторони трудового життя людини правомірно розглядати як предмет соціально-трудоих відносин, – узагальнює автор. – Не принижуючи значення певних соціально-економічних явищ, які входять до складу предмета соціально-трудоих відносин, виокремимо ті з них, на які припадає найбільше «навантаження» в регулюванні відносин між роботодавцями й найманими працівниками

та їхніми представницькими органами: соціально-трудові відносини зайнятості, соціально-трудові відносини, що виникають у зв'язку з винагородою за послуги робочої сили (послуги праці); соціально-трудові відносини, пов'язані з організацією й ефективністю праці» [21, с. 18]. Віддаючи належне наведеним міркуванням А. М. Колота загалом та його висновку про «неможливість виокремлення виключно трудових і соціальних відносин, їхню інтеграцію, «соціалізацію» відносин між працею та капіталом» [21, с. 14] зокрема, зауважимо, що, на наш погляд, під час характеристики змісту та структури предмету галузі трудового права, та, відповідно, «індивідуальних» та «колективних (групових) соціально-трудових відносин», за термінологією А. М. Колота, не доцільно виходити з тези, що «практично всі сторони трудового життя людини правомірно розглядати як предмет соціально-трудових відносин» [21, с. 18]. Це не відповідає дійсності та дисонує з наявними положеннями трудового права. Слід солідаризуємося з позицією тих дослідників, котрі, використовуючи аналогічне поняття (термін), як-от «соціально-трудові відносини», але зміст останніх характеризують більш звужено [22; 23, с. 3-7], зважаючи на те, що йдеться виключно про сферу лише найманої праці, а не загалом будь-які «сторони трудового життя» та, відповідні, групи (види) суспільних відносин, їхнє правове забезпечення [24, с. 50-235]. Показово, що навіть ті автори, які обстоюють доцільність взагалі використання в науці й трудовому законодавстві таких термінів, як «індивідуальні» та «колективні» [25, с. 17-42; 26; 27] трудові відносини, не вдаються до такого, як А. М. Колот, необгрунтовано широкого підходу під час видової та узагальненої характеристики трудових («соціально-трудових») відносин. Тут, було б доцільно, взяти за основу «демаркації» означених суспільних відносин як філософсько-правові аспекти тлумачення змісту категорії «трудова діяльність людини» [28, с. 6-18], так і низку наступних – теоретико-методологічних положень юридичного характеру, у т. ч. трудо-правових.

Так, як відомо, соціально-трудові відносини за своїм характером і змістом є досить різноманітними й залежно від підстав їхнього виникнення поділяються на декілька окремих видів, які потребують специфічного правового регулювання нормами різних галузей права. Трудове право регулює лише ті відносини, які виникають на підставі укладення трудового договору. До інших видів трудових відносин воно може застосовуватись тільки за наявності відповідних вказівок у спеціальному законодавстві, яким забезпечується загальне правове регулювання трудових відносин, що виникають на основі інших, відмінних від трудового договору підстав. Трудові відносини найманих працівників виникають у результаті укладення між роботодавцем і працівником трудового договору та фактично існують і потребують правової регламентації нормами трудового права безвідносно до того, чи існує реально процес праці такого працівника, чи праця як така фактично наразі відсутня. «У цьому зв'язку, – справедливо звертається увага в науці, – не можна обійти ще одну, не зовсім поміркувану теорію про трудові відносини, яка не тільки за радянських часів, а й тепер ще подекуди продовжує визначати сутність останніх. Йдеться про «відносини між людьми безпосередньо із приводу застосування робочої сили, тобто в зв'язку із приведенням до дії здатності працювати»... Трудовими вважали «відносини між людьми в процесі праці, які виявляються в конкретних, повторюваних щоденно діях і потребують правової регламентації»... Важко собі уявити, – наголошує П. Д. Пилипенко, – щоб такі відносини становили предмет трудового права, бо інакше можна дійти висновку, що стосунки між двома-трьома працівниками на виробництві під час їх спільної праці є відносинами, які регулює Кодекс законів про працю. Цей висновок буде таким же помилковим, як і той, що трудове право регулює «сам процес праці»... Візьмемо для прикладу бригаду мулярів, які зводять стіну, і спробуємо осмислити, як їх «процес праці», їх «відносини в процесі праці» регулюються трудовим правом. Найімовірніше, зробити це нам не вдасться, оскільки

виявляється, що цей процес (як подавати і як класти цеглу, хто її має класти, а хто подавати) трудове право не регламентує. Крім того, може з'ясуватися, що весь «процес праці» взагалі не має жодного відношення до трудового права, тому що роботу виконували на підставі цивільного договору підряду або в порядку, наприклад, виконання військового обов'язку. Інший приклад: сторони лише уклали трудовий договір (див. ст. 24 КЗпП), але процесу праці як такого ще немає, немає «живої праці». Чи виникли в даному випадку трудові відносини, і, чи регулюються вони трудовим правом? Відповідь тут може бути лише ствердною. Отже, не сама праця, не відносини між людьми в процесі праці становлять предмет трудового права, а відносини, які виникають у зв'язку з укладанням трудового договору із приводу застосування праці та її оплати. Це саме ті відносини, які є предметом трудового права, а не відносини між людьми в процесі праці. І нарешті, – підумовує П.Д. Пилипенко, – ще одне зауваження, яке стосується так званих колективних ознак трудових відносин. Більшість дослідників цього суспільного явища наголошували на тому, що трудове право регулює не всі відносини щодо безпосереднього застосування праці, а тільки відносини колективної праці. «Праця поза трудовими колективами трудовим правом не регулюється», – писали вони... Уважається також, що лише кооперована праця породжує суспільно-трудова відносини. «Належність до трудового колективу тієї чи іншої соціалістичної організації, виконання певної трудової функції в складі відповідної кооперації праці, дотримання встановленого трудового режиму – є основними ознаками соціалістичних трудових відносин», – відзначалося в одному з підручників трудового права... Проте тепер під такі ознаки не можна підвести трудові відносини, які формуються на приватних підприємствах, виконання роботи за трудовим договором у фізичних осіб, у фермерських господарствах тощо. Отже, *в основі предмета трудового права лежать трудові відносини найманої праці. Вони виникають у результаті прийняття на роботу на підставі укладання трудового договору або інших подібних йому форм. Там, де є трудовий договір у значенні ст. 21 КЗпП, виникають трудові відносини, які регулюються трудовим правом. Відносини, що настають за фактом укладення трудового договору, є основою предмета трудового права, його ядром* [1, с. 14-16]. За конгеніальним твердженням М. І. Іншина, «юридичні факти, які породжують виникнення службово-трудова правовідносин (окремий різновид – трудових відносин – О. Л.), посідають особливе місце у загальній системі фактів трудового права. *Юридичні факти, що призводять до виникнення названих правовідносин, створюють фундаментальну основу для подальшого розвитку інших відносин працівника та роботодавця в їхніх межах.* Тому існування всіх інших... юридичних фактів трудового права та спричинення ними правових наслідків можливе лише в зв'язку із трудовими правовідносинами... Таким чином, головним юридичним фактом, що призводить до встановлення службово-трудова правовідносин, є трудовий договір або контракт» [28, с. 201, 202]. Уточнимо, що, зважаючи на зміст ч. 3 ст. 21 КЗпП України, наразі цілком достатньо вказівки лише на «трудова договір». Трудова договір, влучно зазначають Г. І. Чанишева та Н. Б. Болотіна, посідає «особливе місце в трудовому праві. На підставі трудового договору виникають трудові відносини працівника з роботодавцем, що неминуче тягне включення цих суб'єктів у систему відносин, які регулюються трудовим правом. Іншими словами, немає трудового договору – не буде й трудового права» [29, с. 120]. Характеризуючи правові відносини в сфері найманої праці, а відтак – трудового права, необхідно брати до уваги ту обставину, що термін «трудова правовідносини» (як і «соціально-трудова», «суспільно-трудова» тощо) є збірним, синтезованим (узагальнюючим) поняттям, яке охоплює увесь комплекс самостійних суспільних відносин, і тому предмет трудового права становлять, крім власне трудових (індивідуально-трудова), ще низка інших самостійних груп суспільних відносин, які тісно (органічне) пов'язані з власне

трудовами. Отож, і «визначальним стає коло суспільних відносин, які всі в сукупності являють собою предмет окремої галузі, і саме завдяки тому, що ця галузь становить єдину систему правових норм, можна говорити про єдину систему трудових правовідносин» [1, с. 59] і система таких відносин є усталеною, чіткою, вичерпною (до таких відносин належать: відносини із працевлаштування, відносини, що пов'язані з підготовкою кадрів і підвищенням кваліфікації безпосередньо на виробництві та перекваліфікацією, відносини нагляду й контролю за дотриманням трудового законодавства, відносини соціального партнерства й установлення умов праці на підприємствах, а також із приводу вирішення трудових спорів). Відтак означена система відносин не може характеризуватися, як те робить А. М. Колот, через вказівку, крім конкретних груп суспільних відносин, ще й на те, що соціально-трудова відносина охоплюють відносини з будь-яких *«інших питань* трудового життя» чи, скажімо, вказівкою на те, що *«...практично всі сторони трудового життя людини правомірно розглядати як предмет соціально-трудова відносин»* [21, с. 18]. Такий висновок, як на нас, взагалі є парадоксальним за суттю: якщо соціально-трудова відносина охоплюють *«всі сторони трудового життя людини»*, то навіщо тоді адептові підходу взагалі було наводити у своїй монографії об'ємний перелік відносин, що формують предмет означених відносин? Тут слід прийняти до уваги, зокрема, цілком обґрунтовані й, як на нас – методологічні значущі, застереження В. В. Жернакова: *«При визначенні загального поняття «трудова відносина»... мова йде не про суцільно абстрактну категорію, а саме про модель, що реально складається в результаті використання властивого трудовому праву методу регулювання трудових відносин. Така модель являє собою характерний для трудового права тип правовідносин»* [8, с. 11, 12]. Солідаризувавшись з останнім висновком, зазначимо, що позиція науковців, які вважають, що для «трудова» правовідношення властива певна єдність і складність його елементів, що стосуються прав та обов'язків сторін (учасників), а також які стверджують, що таке правовідношення опосередковує фактично всі головні зв'язки між працівниками, з одного боку, і організацією (власником підприємства або вповноваженим ним органом) – з іншого щодо застосування праці (включаючи охорону, оплату, дисципліну праці, її нормування тощо), і його потрібно трактувати як надшироке поняття, видається нам неспроможною. Авторські доводи на користь такого розуміння сутності «трудова», «соціально-трудова» відносин «вбачаються недостатньо переконливими ні в теоретичному, ні в практичному плані. Найімовірніше, це чисто абстрактна конструкція, що не спирається на факти реальної правової дійсності. Справді, а чи може існувати єдине правовідношення із практично не визначеною кількістю суб'єктів і різних об'єктів? Таке важко собі уявити. В єдиному правовідношенні суб'єктами виявляються працівники, власники, керівники процесу праці, трудовий колектив, профспілкова організація та ін. При цьому об'єктами правовідносин виступають різноманітні сфери: по застосуванню праці, її організації, створенню належних соціально-побутових умов на виробництві, управлінню виробництвом і трудовими колективами тощо. Це неминуче призводить до того, що в надскладному єдиному трудовому правовідношенні з безліччю суб'єктів та об'єктів буде неможливо виділити характерні для будь-якого правовідношення кореспондуючі зв'язки прав та обов'язків суб'єктів. Практично ж *конструкція єдиного універсального трудового правовідношення*, – справедливо наголошує В. В. Жернаков, – *не спрощує, а, навпаки, ускладнює вирішення повсякденних питань, пов'язаних зі здійсненням різноманітних суб'єктивних прав і юридичних обов'язків із відповідальністю сторін. Безпосереднє виконання трудових обов'язків як основа процесу праці є характерною й головною ознакою, без якої трудові правовідносина не можуть існувати. Але сучасна організована праця не може здійснюватися й без комплексу відносин, що супроводжують виконання трудової функції працівником»* [8, с. 11, 12].

Необґрунтованими вбачаються нам і критичні сентенції А. М. Колота, коли він зазначає, що «у вітчизняній літературі поширеним є й визначення трудових відносин як взаємовідносин між власником засобів виробництва й власником робочої сили, де кожен із них складається з кількох суб'єктів, які спрямовані на оптимізацію інтересів названих власників. Такий підхід до визначення сутності трудових відносин не можна визнати досконалим з огляду ось на що. У зазначених формулюваннях *відносини розглядаються виключно між суб'єктами різних форм власності, а саме власниками засобів виробництва й робочої сили, або ж роботодавцями й найманими працівниками. Водночас не беруться до уваги відносини між суб'єктами однієї й тієї самої форми власності, крім того, не враховуються функціональні аспекти трудових відносин.* Поняття «трудова відносина» має охоплювати (і в реальній дійсності охоплює) як відносини між суб'єктами власності на засоби виробництва та робочу силу, так і *відносини між суб'єктами однієї форми власності.* Якщо перша змістова складова цих відносин пов'язана з визначенням умов трудового договору, реалізацією інтересів роботодавців і найманих працівників, то друга – з використанням ресурсів праці, функціонуванням виробничого процесу, сучасними формами організації праці й виробництва тощо» [21, с. 13-14]. На наш погляд, у наведених міркуваннях А. М. Колота присутня підміна таких понять, як «форма власності» та «об'єкти власності», а також без жодної аргументації (а вона тут вкрай необхідна!) і, на наше переконання, – безпідставне заперечується природна «рефлексія» в змісті трудових відносин «функціональних аспектів». На користь нашого заперечення означеного висновку пошлемося на сентенції, зокрема, М. Д. Бойка, який зазначає, що «всі правові відносини, що становлять предмет трудового права, утворюють складну систему... У науці трудового права прийнято включати в систему суспільних відносин, що становлять предмет трудового права, крім трудових відносин також велику групу відносин, тісно пов'язаних з трудовими, які передують, супроводять або витікають з останніх. До них належать *організаційно-управлінські відносини в сфері праці...*» [30, с. 9]. Під час аналізу «динамічних» і «функціональних» аспектів трудових (соціально-трудова) відносин слід зважати на наявну складну структуру як останніх загалом, так і індивідуально-трудова, власне трудових відносин зокрема. У змісті соціально-трудова відносин «функціональні аспекти» (нагадаймо, що А. М. Колот характеризує їх через вказівку на «відносини між суб'єктами однієї форми власності» і такі, що торкаються питань «використання ресурсів праці, функціонування виробничого процесу, сучасних форм організації праці й виробництва тощо» [21, с. 13-14]), усе ж таки, знаходять своє відображення, але це природне явище потрібно розглядати відповідно до існуючого (визнаного) розмежування сфер дії норм трудового та адміністративного, а також інших суміжних галузей права.

Отже, визначення (дефінування) понять – це надзвичайно важлива наукова й практична справа, показом є використання в науці, зокрема, синхронічного методу аналізу, який передбачає вивчення стану термінології «як системи взаємопов'язаних та взаємозумовлених терміноелементів у певний момент їхнього розвитку. На наш погляд, слід керуватися тим, що «трудова правовідносина» є структурно-змістовно складним явищем й охоплюють низку окремих відносин, які в кожному конкретному випадку можуть мати самостійне значення та розглядатися як окремі правовідносини. Проте галузева специфіка може найбільш повно виявитися лише в єдності й взаємозв'язку всіх означених правовідносин, що утворюють предмет трудового права, і характеризуються через загальну назву – «трудова» правовідносина. Зауважимо, що роль і значення таких правовідносин у реальній дійсності, а значить і характер їхнього співвідношення є таким, що основне, центральне місце посідають «власне трудові» правовідносина, або як їх ще прийнято називати – «індивідуально-трудова». Останні правовідносина за своїм складом також є непростими, їхніми елементами виступають субвідносина робочого часу й часу

відпочинку, оплати праці, трудової дисципліни й охорони праці. Усі ці складники (структурні елементи) впливають із визначення поняття власне трудових правовідносин, що традиційно здійснюється в трудовому праві на підставі положень ч. 1 ст. 21 КЗпП України. Зважаючи на існуючу загальновизнану етимологію слів «соціальний» та «суспільний» [31, с. 622, 658-659], такі словосполучення як «соціально-трудові» та «суспільно-трудові» відносини (правовідносини) є синонімічними, а загалом же вказівка на «суспільний» чи «соціальний» характер трудових правовідносин убачається зайвою, неінформативною, зрештою – тавтологічною за суттю, позаяк «предмет правового регулювання» будь-якої галузі права, у т. ч. і трудового права, визначається в загальній теорії права сам по собі як «сукупність *соціальних відносин* певного виду, що підлягають правовому регулюванню» [32, с. 263]. У силу цих же обставин апелювання деяких сучасних дослідників під час розмежування таких понять, як «трудові» та «соціально-трудові» відносини, до ідеологічних чи то соціально-економічних детермінант видається надуманим, недоцільним. Сфера дії норм трудового права характеризується не лише й не стільки наявним загальним переліком груп (видів) суспільних відносин, що формують його предмет, а більшою мірою фактом наявності й змістом основного, центрального складника трудових відносин – власне трудових, індивідуально-трудових відносин та, відповідно, сутністю передовсім такого галузевого принципу, як принцип обмеження сфери правового регулювання відносинами найманої праці. Соціально-трудові (трудові) відносини є не лише основною критеріальною ознакою, а й важливою сферою реалізації вказаного принципу сучасного трудового права України.

РЕЗЮМЕ

У статті проаналізовано наявну доктрину щодо характеристики сутності соціально-трудових відносин як основної критеріальної ознаки й сфери практичної реалізації галузевого принципу трудового права – принципу обмеження сфери правового регулювання відносинами найманої праці.

Ключові слова: соціально-трудові відносини, принципи трудового права, сфера реалізації, принцип обмеження сфери правового регулювання відносинами найманої праці.

РЕЗЮМЕ

В статье проанализирована существующая доктрина относительно характеристики сущности социально-трудовых отношений как основного критериального признака и сферы практической реализации отраслевого принципа трудового права – принципа ограничения сферы правового регулирования отношениями наемного труда.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, принципы трудового права, сфера реализации, принцип ограничения сферы правового регулирования отношениями наемного труда.

SUMMARY

In article the existing doctrine concerning the characteristic of essence of sociolabor relations as the basic criterional sign and sphere of practical realisation of a branch principle of the labour law – a principle of restriction of sphere of legal regulation is analysed by wage labour relations.

Keywords: sociolabor relations, principles of the labour law, realisation sphere, principle of restriction of sphere of legal regulation by wage labour relations.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Трудове право України : підр. / Пилипенко П. Д., Бурак В. Я., Козак З. Я. та ін. ; за ред. П. Д. Пилипенка. – К. : Ін Юре, 2003. – 536 с.

2. Лавриненко О. В. Проблемы дефинирования, характеристики содержания и систематизации отраслевых принципов трудового права и принципов правового регулирования служебно-трудовых отношений работников органов внутренних дел: философско-правовой и теоретико-методологический анализ современной научной доктрины / О. В. Лавриненко // Российский ежегодник трудового права. – 2008. – № 4. – С. 534-568.
3. Лавріненко О. В. Галузеві принципи повноправності та рівноправності працівників і роботодавців: дискусійні аспекти онтолого-правової характеристики та їхнє значення в удосконаленні механізму правового регулювання соціально-трудових відносин / О. В. Лавріненко // Актуальні проблеми політики. – 2009. – Вип. 38. – С. 165-173.
4. Лавриненко О. В. Современное учение о принципах трудового права: онтолого-правовые аспекты / О. В. Лавриненко // Труд. Профсоюзы. Общество. / гл. ред. Л. П. Козик. – Минск : ФП Беларусь; МИТСО, 2008. – № 1. – С. 49-52.
5. Лавриненко О. В. Принципы трудового права как конечная форма трансформации идей общесоциального права в бытие юридического права (теоретико-методологические аспекты) / О. В. Лавриненко // Оралдын гылым жаршысы: Казакстан жене шет ел галымдарын енбектерін жариялау / бас ред. М. Ф. Хабибуллин. – Меншік иесі : Уралнаучкнига, 2008. – № 2. – С. 41-58.
6. Лавриненко О. В. Место и значение отраслевых принципов трудового права в структуре современного механизма правореализации: теоретические аспекты / О. В. Лавриненко // Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е. О. Дідоренка. – 2008. – Вип. 3. – С. 151-164.
7. Лавриненко О. В. Принципы права и принципы трудового права: точки конвергенции / О. В. Лавриненко // Вестник Академии МВД Республики Беларусь. – 2008. – № 2. – С. 202-207.
8. Жернаков В. В. Теорія трудових правовідносин і розвиток трудового права / В. В. Жернаков // Проблеми законності. – 2001. – № 51. – С. 10-19.
9. Андреев В. С. Проблемы общей теории части советского трудового права / В. С. Андреев, А. С. Пашков, О. В. Смирнов, В. И. Смолярчук // Правоведение. – 1980. – № 2. – С. 64-71.
10. Пилипенко П. Д. Проблеми теорії трудового права : моногр. / П. Д. Пилипенко. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 1999. – 214 с.
11. Грiшнова О. А. Економiка працi та соціально-трудові відносини : підр. / О. А. Грiшнова. – К. : Знання, КОО, 2007. – 559 с.
12. Лаврiв О. Я. Основні засади правового регулювання трудових відносин за новим Трудовим кодексом України / Кодифікація трудового законодавства України : моногр. ; за ред. Н. М. Хуторян, М. І. Іншина, С. М. Прилипка та О. М. Ярошенка. – Харків : ФІНН, 2009. – С. 14-48.
13. Баранюк Ю. В. Трудові відносини і трудовий договiр / Ю. В. Баранюк, С. В. Дрiжчана // Кодифікація трудового законодавства України : моногр. ; за ред. Н. М. Хуторян, М. І. Іншина, С. М. Прилипка та О. М. Ярошенка. – Харків : ФІНН, 2009. – С. 145-184.
14. Дрiжчана С. В. Строкові трудові відносини / С. В. Дрiжчана, Ю. В. Баранюк / Кодифікація трудового законодавства України : моногр. ; за ред. Н. М. Хуторян, М. І. Іншина, С. М. Прилипка та О. М. Ярошенка. – Харків : ФІНН, 2009. – С. 184-207.
15. Пилипенко П. Д. Підстави виникнення індивідуальних трудових правовідносин : моногр. / П. Д. Пилипенко. – К. : Знання, КОО, 2003. – 146 с.
16. Стадник М. П. Реформа трудового законодавства та вдосконалення колективно-договірних відносин в Україні / М. П. Стадник / Кодифікація трудового законодавства

- України : моногр. ; за ред. Н. М. Хуторян, М. І. Іншина, С. М. Прилипка та О. М. Ярошенка. – Харків : ФІНН, 2009. – С. 381-402.
17. Стадник М. П. Формування та розвиток законодавства з соціального партнерства в Україні / М. П. Стадник / Кодифікація трудового законодавства України : моногр. ; за ред. Н. М. Хуторян, М. І. Іншина, С. М. Прилипка та О. М. Ярошенка. – Харків : ФІНН, 2009. – С. 381-402.
 18. Колективно-договірне регулювання соціально-трудових відносин у вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації : моногр. / О. М. Ярошенко, Г. С. Гончарова, С. О. Сільченко [та ін.] ; за ред. О. М. Ярошенка. – Харків : Право, 2009. – 240 с.
 19. Карпенко Д. О. Предмет і метод трудового права / Трудове право України : підр. ; за заг. ред. Н. М. Хуторян. – К. : А.С.К., 2004. – 608 с.
 20. Прилипко С. М. Трудове право України : підр. / С. М. Прилипко, О. М. Ярошенко. – Харків : Видавець ФОП Вапнярчук Н. М., 2010. – 664 с.
 21. Колот А. М. Соціально-трудова відносина: теорія і практика регулювання: моногр. – К. : КНЕУ, 2005. – 230 с.
 22. Процевський О. І. Про предмет трудового права України / О. І. Процевський // Право України. – 2001. – № 12. – С. 80-82.
 23. Жигалкін П. І. Судова практика та її значення для регулювання відносин у сфері праці : моногр. / С. М. Прилипко, О. М. Ярошенко. – Харків : Вид-во ПП «ФІНН», 2008. – 544 с.
 24. Ярошенко О. М. Теоретичні та практичні проблеми джерел трудового права України / О. М. Ярошенко : моногр. – Харків : СПД ФО Вапнярчук Н. М., 2006. – 456 с.
 25. Чанишева Г. І. Колективні відносини у сфері праці: теоретичні та практичні проблеми правового регулювання : дис. ... доктора юрид. наук : 12.00.05 – труд. право; право соц. заб-ня. – Одеса, 2001. – 415 с.
 26. Чанишева Г. І. Колективні відносини у сфері праці: теоретико-правовий аспект : моногр. / Г. І. Чанишева. – Одеса : Юрид. літ., 2001. – 328 с.
 27. Иванов С. А. Советская наука трудового права: проблемы и перспективы развития / С. А. Иванов // Проблемы трудового права и права социального обеспечения. – М. : ИГП АН СССР, 1975. – С. 12-14.
 28. Іншин М. І. Правове регулювання службово-трудова відносин в Україні : моногр. / М. І. Іншин. – Харків : Нац. ун-т внутр. справ, 2004. – 337 с.
 29. Чанишева Г. И. Трудовое право Украины : учеб. / Г. И. Чанишева, Н. Б. Болотина. – Харьков : Одиссей, 1999. – 480 с.
 30. Бойко М. Д. Трудове право України : навч. пос. / М. Д. Бойко. – К. : Олан, 2002. – 335 с.
 31. Івченко А. О. Тлумачний словник української мови : довідк. вид-ня / А. О. Івченко : близько 7000 слівник. ст. – Харків : Фоліо, 2006. – 766 с.
 32. Кельман М. С. Загальна теорія держави і права : підр. / М. С. Кельман, О. Г. Мурашин. – К. : Кондор, 2006. – 477 с.

УДК 336.764

ТОВАРНИЙ Ф'ЮЧЕРСНИЙ КОНТРАКТ: ОКРЕМІ ПИТАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ

Моїсєєв Ю.О., к.ю.н. доцент кафедри господарського права, економіко-правового факультету ДонНУ

В умовах економічного спаду важливого значення набуває правове забезпечення впровадження у вітчизняну економіку нових форм інвестування, які змогли би стати ефективним доповненням традиційного портфеля інвестицій, що складається з акцій та облігацій. Зокрема, це стосується такого різновиду похідних фінансових інструментів, як товарні ф'ючерсні контракти.

У багатьох країнах світу товарні ф'ючерсні контракти є повноправними інвестиційними інструментами, які застосовуються на біржовому ринку. Так, на ф'ючерсній та опціонній біржі „Фокс” (Велика Британія), у торговий день, укладається близько 2,5 тис. ф'ючерсних контрактів. На Лондонській біржі металів щороку укладається близько 14 млн. ф'ючерсних контрактів [1]. В той же час, кількість ф'ючерсних угод, укладених на товарних біржах України, не перевищує двох відсотків від загальної кількості біржових угод.

Таке становище, у певній мірі, пояснюється тим, що національне законодавство обмежується загальними положеннями щодо правового регулювання відносин, які виникають при укладанні та виконанні ф'ючерсних контрактів. Так, наприклад, згідно з положенням п. 1.5.2. ст.1 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», ф'ючерсний контракт розглядається як різновидів деривативів – стандартних документів, що посвідчують право та/або зобов'язання придбати чи продавати цінні папери, матеріальні й нематеріальні активи на певних умовах у майбутньому [2]. Такий підхід законодавця не дозволяє в достатній мірі розкрити правову природу товарних ф'ючерсних контрактів, оскільки поширюється на всі види ф'ючерсних контрактів предметом яких можуть бути як товари, так і цінні папери або кошти. Крім цього, в науковій літературі зверталася увага, що при такому визначенні ф'ючерсного контракту має місце ототожнення документу та договору, але це є не зовсім коректним, оскільки призводить до звуження понять [3].

Біржове законодавство України, і, зокрема, Закон України «Про товарну біржу», на відміну від законодавства багатьох країн світу, в т.ч. і країн СНД, взагалі не містить поняття ф'ючерсного контракту, не закріплює вимог щодо змісту, форми та порядку укладення такого різновиду біржових угод [4]. Відсутність належного рівня правового регулювання відносин, які виникають в зв'язку з укладенням та виконанням ф'ючерсних контрактів, стає однією з перешкод на шляху до створення в Україні мережі міжбіржової ф'ючерсної торгівлі та інтеграції українських товарних бірж у систему міжнародної біржової торгівлі.

Окремі аспекти укладання та виконання ф'ючерсного контракту розглядалися у роботах таких вчених юристів як О.А. Беляневич [5], О.М. Вінник [6], В.М. Мілаш [7], В.С. Щербина [8], Ю.В. Чижмаря [9] та ін. Разом з тим комплексного дослідження поняття, функцій та особливостей товарного ф'ючерсного контракту, не проводилось, що визначає актуальність цього питання, як з теоретичної, так і практичної точки зору.

Метою статті є вивчення питань, пов'язаних із поняттям та функціями товарних ф'ючерсних контрактів, та підготовки на цій основі науково обґрунтованих рекомендацій щодо вдосконалення чинного законодавства України.

Розглядаючи товарні ф'ючерсні контракти як різновид біржових угод, слід зазначити, що роль цього договору у біржовій торгівлі найбільш повно розкривається через його функції, під якими в науковій літературі розуміються основні напрями дії та/або ті економічні результати, досягнення яких забезпечується у разі застосування правової форми договору [6, с. 278].

Товарний ф'ючерсний контракт як і будь-який інший господарський договір, виконує низку важливих функцій. При цьому, застосовуючи підхід щодо класифікації функцій господарського договору, запропонований В.С. Щербиною [8, с.299], можна стверджувати, що товарному ф'ючерсному контракту окрім загальних договірних функцій (регулятивна, координаційна, охоронна, ініціативна, гарантійна та ін.) притаманні і специфічні функції, до яких, зокрема, відноситься така функція як уникнення або мінімізація фінансових втрат учасників біржового ринку, шляхом страхування від несприятливого коливання цін на біржовий товар протягом строку дії контракту. Так, за визначенням О.М. Вінник, комерційна ідея ф'ючерса, полягає у своєрідному страхуванні (можливості попередження втрат) як продавця, так і покупця від несприятливого коливання цін на даний товар. Зокрема, продавець реального товару має змогу залежно від курсу цін реального і ф'ючерсного ринків викупити контракт і продати товар за ціною, більш вигідною ніж ціна контракту. В свою чергу, покупець, якщо він не зацікавлений у ціні контракту на день його виконання може продати його біржі. Купівля-продаж ф'ючерсів з метою згаданого неформального страхування від несприятливого коливання цін на біржовий товар протягом строку дії називається хеджуванням [6,с.503]. Використання терміну «хеджування» щодо визначення мети укладення ф'ючерсного контракту знаходить відображення і в роботах інших дослідників. Зокрема, Ю.В. Чижмарь підкреслює, що метою укладення ф'ючерсних договорів є не купівля-продаж реального товару, а страхування сторін (хеджирування) від коливання цін на аналогічні товари [9, с.11].

Дійсно, кожен хто вирощує, переробляє або виготовляє товар з метою його продажу має справу з ціновими ризиками доти, поки володіє матеріальними ресурсами. Саме для уникнення або мінімізації таких ризиків продавці і покупці матеріальних ресурсів можуть страхуватися шляхом укладення ф'ючерсного контракту на товарній біржі. В економічному сенсі принцип страхування полягає в утриманні позиції на ф'ючерсному ринку проти позиції на ринку фізичних товарів, шляхом проведення операції хеджування з метою уникнення або мінімізації фінансових втрат. З юридичної точки зору, хеджування є специфічним різновидом механізму захисту комерційних інтересів сторін підприємницького (комерційного) договору і використовується для страхування угод при купівлі на товарних біржах реального товару з постачанням його через декілька місяців за біржовими цінами на момент постачання [7, с.128].

Треба звернути увагу, що реалізація такої функції ф'ючерсного договору як хеджування, передбачає укладення не тільки ф'ючерсного контракту, а й низки інших угод, в т.ч. поза товарною біржею. Так, В.В. Хахулін, звертає увагу, що продавець, реалізуючи реальний товар з передачею його в майбутньому, одночасно укладає ф'ючерсну угоду – купує стандартний контракт на таку ж кількість товару і на такий же строк. Покупець же реального товару одночасно продає на біржі стандартні контракти. Після передачі або ухвалення реального товару здійснюються зворотні операції – викуп або продаж стандартних контрактів. Таким чином, ф'ючерсні операції страхують форвардні від можливих збитків у зв'язку із зміною ціни даного товару на ринку. Коли за форвардною угодою одна сторона втрачає як продавець реального товару, то вона ж і

виграє як покупець стандартних контрактів по ф'ючерсній операції і навпаки [10, с.343]. Підтримуючи в цілому таку точку зору, треба вказати на одночасне використання автором при дослідженні питання страхування таких термінів як «ф'ючерсна операція» та «ф'ючерсна угода». При цьому, враховуючи, що український законодавець взагалі визначає біржові угоди через словосполучення «біржова операція» (ст. 15 Закону України «Про товарну біржу»), уявляється необхідним уточнити такі поняття як «операція хеджування» та «ф'ючерсний контракт», а також їх співвідношення.

Страхування цінового ризику передбачає функціонування складного механізму поетапного укладання та виконання декількох біржових угод у рамках однієї з найскладніших біржових операцій – операції хеджування. При цьому, операція хеджування передбачає укладення угоди продажу (купівлі) реального товару поза біржею або на біржі з поставкою в майбутньому (форвард) та одночасне укладення купівлі (продажу) такої ж кількості товару за ціною на день придбання реального товару шляхом укладення ф'ючерсного контракту на біржі. Відповідно, окремий товарний ф'ючерсний контракт, може бути лише ланкою операції хеджування, яка включає також і угоди щодо купівлі-продажу реального товару поза товарною біржею або на біржі.

Таким чином, узагальнюючи основні положення національного законодавства, а також приймаючи до уваги різні точки зору, висловлені в науковій літературі, можна зробити висновок, що операція хеджування та ф'ючерсний контракт опосередковують різні за правовою природою відносини між учасниками біржової торгівлі, оскільки обсяг біржових операцій хеджування є набагато ширшим від процедури укладення ф'ючерсних контрактів. Враховуючи наведене уявляється необхідним як з теоретичної так і практичної точки зору конкретизувати таке поняття як «товарний ф'ючерсний контракт».

Положення окремих нормативно-правових актів України, закріплюють загальне поняття ф'ючерсного контракту. Так, згідно п. 1.5.2. ст.1 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», ф'ючерсний контракт визначається як стандартний документ, який засвідчує зобов'язання придбати (продати) товари (цінні папери або кошти) у визначений час і на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін на момент виконання зобов'язань сторонами контракту.

Дещо інше поняття ф'ючерсного контракту закріплено в підзаконних нормативно-правових актах і, зокрема, в Положенні про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України № 632 від 19 квітня 1999 р. Пункт 11 цього Положення визначає ф'ючерсний контракт як стандартний документ, який засвідчує зобов'язання придбати (продати) базовий актив у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін на момент укладення зобов'язань сторонами контракту [11].

Порівняльний аналіз змісту вищевказаних норм дозволяє визначити ф'ючерсний контракт як підставу виникнення, зміни та припинення зобов'язання щодо придбання або продажу товарів, цінних паперів або коштів у визначений час і на визначених умовах у майбутньому. В той же час слід підкреслити, що у даних нормативно-правових актах має місце протиріччя щодо моменту визначення ціни ф'ючерсного контракту. Якщо в першому випадку це момент виконання зобов'язань сторонами контракту, то в іншому фіксація ціни відбувається на момент укладення зобов'язань сторонами контракту. З урахуванням цього представляють інтерес деякі підходи щодо поняття ф'ючерсного контракту висловлені в науковій літературі. Так, О.М. Сохацька зазначає, що ф'ючерсний контракт – це біржовий контракт - зобов'язання купівлі /продажу активу у майбутньому (валюти, цінних паперів, інших фінансових

інструментів, сировини,) із встановленими стандартними параметрами за ціною, погодженою у момент його укладання. При цьому підкреслюється що це виключно біржовий контракт, навіть коли він продається через торговельні - інформаційні комп'ютерні системи [12]. Заслуговує на увагу позиція Ю.В. Чижмаря який визначає ф'ючерсний договір як письмове зобов'язання покупця придбати, а продавця здійснити передачу товару специфічної якості і кількості в передбаченому місці та часі в майбутньому [9, с.10]. Ряд авторів розглядає ф'ючерсну угоду як різновид угод які укладаються на товарних і фондових біржах, яка передбачає оплату товарів, цінних паперів чи валюти через певний час після укладення угоди за ціною, наперед визначеною в контракті [13].

Таким чином, аналізуючи вищенаведені поняття ф'ючерсного контракту, можна також побачити, різні підходи щодо визначення ціни ф'ючерсного контракту. Не вдаючись в дискусію з цього питання необхідно підкреслити що в теорії розрізняють такі види ф'ючерсного контракту як поставочний ф'ючерс коли платіж здійснюється за ціною обумовленою під час укладення контракту, та розрахунковий ф'ючерс, коли сторонами враховується ціна яка була визначена під час укладення контракту, та ціна реального ринку на предмет ф'ючерсного контракту.

Крім цього, на відміну від положень національного законодавства, яке передбачає можливість укладення ф'ючерсного контракту як на біржі, так і поза біржею, в науковій літературі ф'ючерсний контракт розглядається як різновид біржових угод, тобто угод, які укладаються на товарній біржі у відповідності до затверджених Правил біржової торгівлі. Підтримуючи в цілому підхід, щодо віднесення ф'ючерсного контракту до біржових угод, уявляється необхідним підкреслити, що реалізація функції страхування сторін можливо тільки за умови, якщо ф'ючерсний контракт укладено на біржі, оскільки особливістю прав продавця ф'ючерса є можливість зворотного його викупу за біржовим курсом у будь-який момент до закінчення ліквідаційного строку. В свою чергу, покупець має право вільного продажу ф'ючерса за таким же курсом і до того ж строку.

Як правильно підкреслює В.С. Щербина, особливості ф'ючерсної угоди полягають у тому, що предметом ф'ючерсної угоди є купівля-продаж біржового контракту на певний товар, а не реального товару [8,с.401]. По суті, об'єктом договору виступає не біржовий товар, а стандартизований біржовий контракт, який передбачає майнове право сторони на одержання у власність в обумовлений термін чітко погодженої кількості товару встановленого стандарту. Відповідно, розглядаючи, стандартні ф'ючерсні контракти не як купівлю-продаж товарів, а контрактів на їх поставку, необхідно звернути увагу, що ф'ючерсні контракти існують на визначені види товарів та фінансових інструментів. Предметом цих угод можуть бути різні активи. За цією ознакою в науковій літературі виділяють два основних види ф'ючерсних контрактів: товарні ф'ючерси, які базуються на купівлі-продажу, як правило, сільськогосподарської, промислової сировини та фінансові ф'ючерси – базою яких є фінансові інструменти (депозити, облігації, валюта тощо). Таким чином, головною ознакою товарного ф'ючерсного контракту, яка дозволяє його виділяти серед інших видів ф'ючерсних контрактів, які укладаються на товарних та фондових біржах, є те, що на відміну від фінансових ф'ючерсів товарні ф'ючерсні контракти мають у якості біржового активу сільськогосподарську або промислову сировину.

Національне законодавство України не тільки відносить ф'ючерсні контракти до деривативів, про що згадувалось вище, а й закріплює таке поняття як товарний дериватив - стандартний документ, який засвідчує право продати та/або купити біржовий товар (крім цінних паперів) на обумовлених стандартних умовах у

майбутньому. Відповідно на товарні ф'ючерсні контракти у повній мірі поширюються вимоги щодо товарних деривативів. Так, згідно законодавству України обіг товарних ф'ючерсних контрактів на товарній біржі вимагає дотримання певних умов, які стосуються таких питань як обмеження їх обігу; відповідність ф'ючерсного контракту типової (стандартної) форми; кола суб'єктів, які можуть бути емітентами стандартних ф'ючерсних контрактів.

Ф'ючерсні контракти укладені як стандартний документ, є похідними цінними паперами, тобто на них у певній частині поширюються вимоги Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», який визначає похідні цінні папери як цінні папери, механізм випуску та обігу яких, пов'язаний з правом на придбання чи продаж протягом строку, встановленого договором, цінних паперів, інших фінансових та/або товарних ресурсів [14]. Обіг товарних ф'ючерсних контрактів як похідних цінних паперів здійснюється виключно на товарних чи фондових біржах або в організаційно-оформлених позабіржових торговельно-інформаційних системах за правилами, встановленими біржами і затвердженими в Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку.

Важливою особливістю товарного ф'ючерсу є також те, що цей договір як стандартний документ повинен містити обов'язкові реквізити, що відповідають стандартним (типовим) формам, визначеним законодавством. До таких реквізитів відноситься вид контракту; тип контракту; дані про розрахункову валюту контракту; дані про предмет торгівлі; зміст контракту за кількістю предмету торгівлі; одиниці виміру ціни контракту; розмір базового пункту ціни контракту; стартову ціну контракту; стартовий розмір застави контракту; частку коштів у розрахунковій валюті; розмір кредитних відсотків (для обмінних контрактів); дата початку укладання угод щодо контракту; дата останнього дня біржової торгівлі контрактом; розмір клірингового збору; розмір біржового збору; розмір страхового збору; порядок оплати податків мита в державний бюджет за виконання контракту; процедура кодування контрактів, відповідальність сторін у разі невиконання чи неналежного виконання зобов'язань, встановлених цим контрактом; порядок розгляду спорів, що виникають під час укладення та виконання контракту; адреси, підписи, печатки, реквізити банківських рахунків (для юридичних осіб) та паспортні дані (для фізичних осіб) сторін контракту.

Правила випуску та обігу товарних деривативів устанавлюються органом, на який покладаються функції регулювання товарного біржового ринку. Висновок про віднесення будь-яких видів контрактів до ф'ючерсів може робити Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР). Слід зазначити, що затвердження типового ф'ючерсного контракту державним органом - це звичайна практика для західних країн. Так, зокрема, у США затвердження типових ф'ючерсних контрактів здійснюється Державною комісією з ф'ючерсної торгівлі товарами на підставі Закону «Про товарні біржі» і Закону «Про Комісії з ф'ючерсної торгівлі товарами». До того як буде схвалений для угоди новий контракт, комісія повинна визначити чи відповідає він інтересам суспільства. Проводячи таку оцінку, комісія виявляє, як контракти використовуються з комерційної точки зору для ціноутворення і хеджування, для того, щоб вони служили економічним інтересам. В свою чергу, біржі, зобов'язані представляти всі запропоновані для введення умови контрактів на затвердження комісії. При розгляді проекту комісія має право вимагати внести певних змін в запропонований проект типового договору [15]. Такий підхід дозволяє достатньо повно врахувати співвідношення публічного і приватного інтересу в сфері біржової торгівлі при укладанні біржових угод на товарних біржах.

Розглядаючи коло суб'єктів, які можуть бути емітентами стандартних ф'ючерсних контрактів слід звернути увагу, щодо наявності на біржовому ринку двох

категорій учасників - хеджерів та біржових спекулянтів. При цьому кожна категорія має свою мету при укладенні товарного ф'ючерсного контракту. Якщо перша категорія (хеджери) мають за мету саме страхування цінних ризиків, то друга (біржові спекулянти) привласнюють різницю між ціною кожного ф'ючерса і реальною ціною на товар на момент виконання ф'ючерса. Взагалі існування біржових спекулянтів, які вкладають власні кошти у цінні прогнози, дозволяє іншим учасникам біржової торгівлі (хеджерам) здійснювати операції щодо страхування цінних ризиків. Як підкреслює О.М. Вінник, обіг ф'ючерсів забезпечують біржові спекулянти ф'ючерсами. Як учасники біржових торгів вони привласнюють різницю між ціною кожного ф'ючерса (ціною ф'ючерсного ринку) і реальною ціною на товар на момент виникнення ф'ючерса [6, с.503].

З економічної точки зору спекулянти – це інвестори, які добровільно вкладають свої кошти в ризик, щоб отримати надприбутки. Відповідно для цієї категорії суб'єктів при укладанні ф'ючерсного контракту пріоритетом є досягнення такого економічного результату як отримання максимального прибутку. Таким чином, якщо для хеджерів укладання ф'ючерсного контракту на товарній біржі це страхування інвестиційного ризику від несприятливого коливання цін на біржовий товар, то для біржових спекулянтів це отримання максимального прибутку.

Крім цього, емітентом ф'ючерсу є створена товарною біржею клірингово-розрахункова палата або розрахунково-кліринговий банк, зареєстрований Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку, з яким ця біржа уклала відповідний договір.

Зазначені особливості товарного ф'ючерсного контракту потребують закріплення як на рівні спеціального законодавства, а саме в Законі України «Про товарну біржу», так і на рівні локальних нормативно-правових актів – Правил біржової торгівлі, які затверджуються товарною біржею, поняття ф'ючерсного контракту. Зокрема. пропонується ст.15 Закону України «Про товарну біржу» доповнити наступними словами «ф'ючерсний контракт – це стандартний договір купівлі-продажу визначеної кількості базового активу, укладений на товарній біржі, у відповідності до якого сторони зобов'язані на визначену дату у майбутньому здійснити поставку базового активу за ціною, обумовленою під час укладення контракту, або виплатити різницю між ціною, обумовленою в контракті, та ціною обумовленою як ціна реального ринку, яка склалася на базовий актив, який є предметом ф'ючерсного контракту на дату поставки».

Такий підхід не тільки дозволить заповнити прогалини національного законодавства з цього питання, а й позитивно вплине на залучення до біржової торгівлі на товарних біржах України інституціональних інвесторів.

РЕЗЮМЕ

У статті проаналізовано основні вимоги щодо ф'ючерсного контракту, який укладається на товарній біржі.

Розглянуті функції та умови обігу ф'ючерсного контракту на біржовому ринку. Досліджено співвідношення ф'ючерсного контракту та операцій хеджування. Надані пропозиції по уточненню поняття товарного ф'ючерсного контракту як виду біржових угод, які укладаються на товарній біржі.

Ключові слова: ф'ючерсний контракт, біржовий ринок, хеджування, товарна біржа.

РЕЗЮМЕ

В статье проанализированы основные требования, предъявляемые к фьючерсному

контракту, заключаемому на товарній біржі.

Рассмотрены функции и условия обращения фьючерсного контракта на биржевом рынке. Исследовано соотношение фьючерсного контракта и операций хеджирования. Представлены предложения по уточнению понятия товарного фьючерсного контракта как вида биржевых сделок, заключаемых на товарной бирже.

Ключевые слова: фьючерсный контракт, биржевой рынок, хеджирование, товарная биржа.

SUMMARY

The article analyzes the basic requirements for a futures contract for a commodity exchange.

Functions and conditions of circulation of a futures contract on the stock market. Investigated the relationship of futures contracts and hedging transactions. The proposals to clarify the concept of commodity futures contracts as a form of stock exchange transactions on the commodity exchange.

Keywords: futures contract, stock market, hedging, commodity exchange.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Stein J. The Simultantrous Determination of Spot and Futures Prises, *American Economic Reviw*, 51 (5). – p. 223-225.
2. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28 грудня 1994 р. № 334 (станом на 1.11.2010 р.) // *Відомості Верховної Ради України*. – 1995. – № 4. – Ст. 28.
3. Беляневич О.А. Господарський договір та способи його укладання: Навч. посіб. – К.: Наук. думка, 2002. – 261 с.
4. Про товарну біржу: Закон України від 10 грудня 1991 р. № 1956 станом на 1.11.2010 р.) // *Відомості Верховної Ради України*. – 1992. – № 10. – Ст. 139.
5. Беляневич О.А. Деякі питання правового регулювання проведення торгів // *Вісник Вищого арбітражного суду України*. – 1999. – № 3. – С. 181-187.
6. Господарське право: Навч. посіб. / О.М. Вінник. - 2-е вид., змін та допов. - К.: Правова єдність, 2008. - 766 с.
7. Підприємницький (комерційний) договір: поняття та правові особливості: Монографія / В.С. Мілаш. - Полтава, Асмі, 2004. - 148 с.
8. Господарське право: Підручник / В.С. Щербина. - 4-е вид., перероб. і допов. - К.: Юрінком Інтер, 2009. - 640 с.
9. Чижмарь Ю.В. Правове регулювання укладання форвардних угод на товарних біржах: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького, - К, 2000. - 19 с.
10. Хозяйственное право: Учебник / В.К. Макутов, Г.Л. Знаменский, В.В. Хахулин и др.; Под ред. В.К. Макутова. - К.: Юринком Интер, 2002. - 912 с.
11. Про затвердження Положення про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів: Постанова Кабінету Міністрів України від 19 квітня 1999 р. № 632 (станом на 1.11.2010 р.) // *Офіційний вісник України*. - 1999. - № 16. - Ст. 648.
12. Біржова справа: Підручник / О.М. Сохацька. - Тернопіль: Карт-бланш, 2003. - 602 с.
13. Биржевая торговля производными инструментами: Учеб.-практ. пособие / Сафонова Т.Ю. - М.: Дело, 2000. - 544 с.
14. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23 лютого 2006 р. № 3480 (станом на 1.11.2010 р.) // *Відомості Верховної Ради України*. – 2006. - № 31. – Ст. 268

15. Назиров В.Р. Биржевое дело: из опыта США и Японии. – М.: Финиздат, 1994. – 160 с.

УДК 342.537.44

НАЦІОНАЛЬНІ МЕНТАЛЬНІ СТРУКТУРИ СУДОВИХ ДЕБАТІВ У КРИМІНАЛЬНОМУ СУДОЧИНСТВІ

Мудрак І.В., Національний університет «Одеська юридична академія», аспірант кафедри кримінального процесу

З метою досягнути національно-психологічні особливості комунікативної природи кримінального судочинства та обґрунтувати концепцію комплексного пізнання сутності і значення правової комунікації в кримінальному процесі, спрямуємо наш науковий інтерес до проблематики ментальних структур судових дебатів. Вбачається, що ментальні структури і процеси, обумовлені внутрішніми і зовнішніми факторами формування української народності, являють собою складні психологічні механізми, що реалізують мовні репрезентації досвіду в свідомості у формі глибинних структур і використання цих репрезентацій у процесі спілкування або іншої взаємодії людей. На нашу думку, такі мовні репрезентації досвіду, безумовно, мають зміст і у судових дебатах, де судові промови сторін виголошуються прокурором і захисником підсвідомо на основі апріорної системи цінностей, якою є ментальність – своєрідний культурно-генетичний (в тому числі й правовий) код нації.

На здатність правових процедур транслювати крізь історичний час правові традиції вказує Ю. О. Гурджі. І зазначає: «Юридичний світогляд в Росії і Україні формувався як цілісне явище, як єдина ідеологічна система за наявності, звичайно, рис національного різноманіття. Слід також зауважити, що найбільш інтенсивно ідеї Просвітництва розвивались в Україні. Це пояснюється особливостями менталітету, збереженням відповідних традицій і наявністю такого духовного центру як Києво-Могилянська академія» [2, 17]. Характеризуючи сьогодення національно-ментальних процесів, В. В. Молдован вказує на те, що «нині активно відроджується національна культурна спадщина, зокрема й риторична, в якій певною мірою відбито світовідчуття українського народу» [3, 5]. Думається, що такий процес відродження національної культурної спадщини є не що інше, як трансформаційний процес української ментальності, що назрів з часу проголошення незалежності України та прийняття Конституції – подій глобального державного і суспільного значення, що не могли не вплинути на колективну (суспільну) свідомість і підсвідомість нації, її філософсько-правову думку. Тут необхідно додати, що трансформаційний процес ментальності нації проходить сьогодні і у залах судових засідань, і, зокрема, від того, наскільки якісно з наукової точки зору буде розвиватись сучасна національна теоретико-правова думка в контексті досліджуваної галузевої проблематики, буде залежати майбутнє еволюційних процесів української ментальності. Саме модернізація політико-правової свідомості громадян – запорука ефективності починань українського законотворця. У зв'язку з цим справедливо підкреслює Ю. О. Гурджі, що «перспективи перебудови життя в нових інституціональних формах багато в чому залежать від їх підкріплення відповідними змінами у свідомості і в мотиваціях кожної конкретної людини», а зрештою, - у менталітеті нації [2, 10].

Очевидним уявляється те, що ідеологія національного державного відродження (у тому числі й трансформація української ментальності на сучасному етапі) має органічно сполучити актуальні національні інтереси (в першу чергу правові) із кращими укоріненими в менталітеті української нації цінностями. Наївна впевненість у можливості експорту чужих моделей розвитку без урахування реального багатомірного ментально-комунікаційного простору приречена на крах.

Проте вернімося до ментальних структур судових дебатів (а точніше буде сказати судової промови) в національному кримінальному судочинстві. Зазначимо: вищесказане дозволяє зробити висновок про феноменологічне середовище, в якому зароджуються, протікають і розвиваються судові дебати в кримінальному судочинстві. Все це наводить на думку щодо ментальності судової промови як дискурсу, адже «головним методом досягнення прагматичних цілей масовоінформаційного дискурсу є аргументація» [4]. Забезпечуючи доказовість і переконливість судової промови в кримінальному судочинстві, аргументація в той же час являється засобом відтворення ментальної моделі дійсності та методом досягнення прагматичних цілей дискурсу. Саме вона забезпечує, по-перше, відображення процесуально-комунікативних намірів а, по-друге, відображення світу мисленневих дій автора дискурсу (державного обвинувача або захисника), який має на меті синхронізувати й узгодити зі своїм перебігом думок думки адресата (суду), а також перевести зміст станів свого мисленневого світу в мисленневий світ адресата (трансформуючи тим самим його ментальну модель об'єктивного дійсного світу – аж до максимального зближення зі своєю та наближення її змісту до загального інформаційного фонду, що складає об'єктивний світ понять та ідей) [4]. У такому випадку категорія дискурсу фіксує деякий результат взаємодії зовнішньої дійсності (процес виголошення судової промови оратором, що адресований суду і решті присутнім у залі судового засідання), внутрішньої психічної реальності (індивідуальні морально-психічні стани учасників процесу та усіх присутніх в залі судового засідання), та знаково-символічної системи (включає національні історико-ментальні елементи, суспільну правосвідомість, правову культуру), яка описує зовнішню дійсність крізь призму внутрішньої психічної реальності. Це пояснюється тим, що однією своєю стороною дискурс звернений до зовнішньої прагматичної ситуації, а іншою – до ментальних процесів суб'єкта. Таким чином, можна говорити про дискурс судової промови в кримінальному судочинстві, як про мову, занурену в життя, що розглядається як цілеспрямоване феноменально-соціальне діяння, як компонент взаємодії людей та механізмів їх свідомостей і підсвідомостей. Крім того, тут ми знаходимося у гущі герменевтичної проблематики.

На нашу думку, незмінно проявляючись у судових дебатах, національні ментальні настанови стають, таким чином, невід'ємними компонентами формування правової культури нації. Впевнені, ця проблематика потребує окремого детального дослідження. При цьому критичний погляд на еволюцію національних філософсько-правових уявлень щодо значення виголошення судових промов у кримінальному судочинстві розкриває розуміння ключової ролі свідомої діяльності людини (в першу чергу – судді, прокурора, захисника) на формування правової культури українців, зокрема, та нашої національної ментальності в цілому. І навпаки. Як справедливо зазначає Ю. М. Грошевий, на формування переконання судді впливає також соціально-психологічна сторона його професійної правосвідомості. Правосвідомість суспільства формує професійну правосвідомість суддів. Зв'язок професійної і суспільної правосвідомості заключається у наступному: 1) категорії, ідеї, принципи суспільної правосвідомості виступають в якості ідеологічних засобів, за допомогою яких судді пізнають правові норми, засвоюють їх вимоги і направляють свою процесуальну діяльність та точне застосування закону при відправленні правосуддя; 2) суспільна правосвідомість формує

соціальний престиж органів правосуддя і тим самим характеризує зміст духовної атмосфери, в якій суді виконують свої професійні функції; 3) зобов'язує суддів при винесенні вироку визначати своє особистісне ставлення до фактичних обставин, що встановлюються даним процесуальним актом [1, 53].

Саме тому стійкий характер повинна набувати практика українських дослідників у формуванні наукового апарату з даної проблематики не тільки на основі традиційних джерел західноєвропейської та російської правової думки, але і з першочерговим залученням робіт українських вчених, з урахуванням національних ментальних особливостей української теоретико-правової думки на сучасному етапі. Поняття і зміст ментальних структур судових дебатів в кримінальному судочинстві має стати предметом аналізу науковців. Бо досі, треба зауважити, такі дослідження мали дещо фрагментарний характер, науковий пошук не охоплювався необхідністю комплексної переорієнтації науково-теоретичних правових основ у сфері кримінального судочинства в контексті судових промов сторін. В той же час головною теоретико-функціональною цінністю такого пошуку має стати формування національних філософсько-правових основ кримінально-процесуальної науки, універсальних ментальних характеристик судових промов в кримінальному судочинстві, що синтезуватимуться крізь час як дискурс, а зрештою, викристалізується нова якість базових науково-правових категорій галузевої науки, що сприятиме створенню і реалізації національної концепції кримінально-процесуального судочинства, розробленій на основі концепції комплексного пізнання сутності і значення правової комунікації в кримінальному процесі.

З вищесказаного стає очевидним: проблеми теорії і практики судової промови в кримінальному судочинстві на сучасному етапі еволюційного розвитку держави і суспільства потребують подальшого ґрунтовного наукового дослідження та практичного вирішення. Дана проблематика не повинна замовчуватись та теоретично недооцінюватись сучасною теорією юридичного процесу, особливо в ході судово-правової реформи. Вбачається, що у назрілому процесі національного реформування кримінального судочинства судова промова сторін як вираз самосвідомості нації в ренесансі ментальної спадщини народу та безперервній динаміці ментально-правових процесів має знайти свій вияв.

РЕЗЮМЕ

У статті аналізуються особливості комунікативної природи кримінального судочинства та обґрунтовується концепція комплексного пізнання сутності і значення правової комунікації в кримінальному процесі. Особлива увага приділяється проблематиці ментального підґрунття судових дебатів.

Ключові слова: судові дебати, судова промова, ментальність.

РЕЗЮМЕ

В статье анализируются особенности коммуникационной природы уголовного судопроизводства и обосновывается концепция комплексного познания сути и значения правовой коммуникации в уголовном процессе. Особое внимание уделяется проблематике ментальной основы судебных дебатов.

Ключевые слова: судебные дебаты, судебное выступление, ментальность.

SUMMARY

There is the analysis of communication character features of criminal legal proceedings and the concept of complex knowledge of an essence and legal communications value in

criminal trial is proved in this article. The special attention is given to a problematics of a judicial debate mental basis.

Keywords: judicial debate, judicial performance, mentality.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Грошевой Ю.М. Проблемы формирования судейского убеждения в уголовном судопроизводстве. – Х.: “Вища школа”, 1975. – 143 с.
2. Гурджі Ю.О. Правовий захист особи в кримінальному процесі України: теорія та методологія: Автореф дис...доктора юрид. наук: 12.00.09 / Одеська національна юридична академія. – О., 2007. – 40 с.
3. Молдован В.В. Риторика загальна та судова: Навчальний посібник / Київський національний університет ім. Т.Г. Шевченка. – К.: Юрінком Інтер, 1999. – 317 с.
4. <http://www.lib.ua-ru.net/inode/3469.html>

УДК 343.344:343.98

ДОКТРИНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КРИМІНАЛІЗАЦІЇ НЕЗАКОННОГО ПОВОДЖЕННЯ З ХОЛОДНОЮ ЗБРОЄЮ

Пальчик В. О.

Смирнов А. А.

Ефективна та адекватна правова регламентація обігу зброї як об'єкта правового регулювання з особливим статусом в суспільстві є одним з основних завдань на сучасному етапі розвитку української державності. Віднайдення в даній галузі співвідношення із взаємним урахуванням інтересів держави та прав і свобод людини має виступити кроком щодо реального визнання України соціальною та правовою державою.

Низка проблем в аспекті кримінально-правової заборони незаконного поведження із холодною зброєю нині є особливо актуальними, їх виникнення обумовлене відсутністю уніфікованого акту з вищою юридичною силою у сфері обігу зброї, застарілістю і нечіткою визначеністю статусу холодної зброї, відсутністю однозначних критеріїв, що мають пред'являтися до таких предметів тощо.

Подолання законодавчих колізій та ліквідація практичних недоліків на даний момент може бути досягнуто шляхом розгляду питання про малу доцільність караності низки діянь в сфері обігу холодної зброї.

Питання класифікацій видів зброї, дослідження її криміналістичних властивостей, історичного розвитку правового регулювання обігу зброї були розглянуті значною кількістю науковців, зокрема, варто виділити роботи О.М. Бокія, П.Д. Біленчука, Ю.П. Тимашева, А.В. Кофанова, В.А. Гуменюка, О.М. Піджаренка, Д.А. Корецького, В.А. Ручкіна та інших авторів.

Проте, не зважаючи на суттєву кількість наукових досліджень, на сьогодні нерозкритими залишаються багато аспектів даної тематики, тому дослідницька діяльність про відповідальність в сфері обігу холодної зброї має продовжуватися.

Метою даної статті є проведення системного аналізу національного законодавства, що регламентує правовий статус холодної зброї в Україні та встановлює відповідальність за незаконне поведження із даними предметами; дослідження

зарубіжної практики, аналіз підстав та умов криміналізації незаконного обігу холодної зброї, визначення доцільності існування такої кримінально-правової санкції у даний історичний момент, напрацювання та висловлення пропозицій щодо можливості декриміналізації низки діянь зі складу злочину про незаконне поводження із холодною зброєю.

Відсутність в законодавстві України повноцінного Закону «Про зброю» (необхідність прийняття якого обумовлена принципом виключно законодавчого регулювання найважливіших відносин в державі) призводить до нормативної неузгодженості при визначенні терміну «холодна зброя» та критеріїв віднесення до цієї категорії певних пристроїв.

Відповідно, визначення поняття «холодна зброя» дається низкою підзаконних актів та актів судової влади – Положенням про дозвільну систему, Інструкцією про порядок виготовлення, придбання, зберігання, обліку, перевезення та використання вогнепальної, пневматичної, холодної зброї, пристроїв вітчизняного виробництва для відстрілу патронів, споряджених гумовими чи аналогічними за своїми властивостями металевими снарядами несмертельної дії, та зазначених патронів, а також боєприпасів до зброї та вибухових матеріалів [1] (далі – Інструкція), Постановою ПВСУ № 3 від 26.04.2002 «Про судову практику в справах про викрадення та інше незаконне поводження зі зброєю, бойовими припасами, вибуховими речовинами, вибуховими пристроями чи радіоактивними матеріалами» [2], відомчими документами – зокрема, «Методикою криміналістичного дослідження холодної зброї та конструктивно схожих з нею виробів» (далі – Методика) та ін.

Інструкція (п.п. 8.1., 8.11.) до холодної зброї відносить пристрої та предмети, конструктивно призначені для ураження живої чи іншої цілі за допомогою м'язової сили людини чи механічного пристрою (може бути холодною ручною та холодною металевією), зокрема, арбалети, мисливські ножі, катани, шаблі, шашки, мечі, палаші, ятагани, фінські ножі, кортики, кинджали, штики, штик-ножі, які не перебувають на озброєнні військових формувань, що належать підприємствам, установам, організаціям, господарським об'єднанням та громадянам. [1]

А, наприклад, у п.8 Постанови ПВСУ № 3 від 26.04.2002 дається таке роз'яснення: «до холодної зброї належать предмети, які відповідають стандартним зразкам або історично виробленим типам зброї, чи інші предмети, що справляють колючий, колючоріжучий, рубаючий, роздроблюючий або ударний ефект (багнет, ніж, кинджал, арбалет, нунчаку, кастет тощо), конструктивно призначені для ураження живої цілі за допомогою м'язової сили людини або дії механічного пристрою». [2]

Більш чіткі визначення та класифікація холодної зброї містяться у п.п. 1.1.1., 1.2. Методики, відповідно до яких холодна зброя – це предмети та пристрої, конструктивно призначені та за своїми властивостями придатні для неодноразового завдання тяжких (небезпечних для життя у момент спричинення) і смертельних тілесних ушкоджень, дія яких заснована на використанні м'язової сили людини.

Правові санкції за незаконний обіг холодної зброї, в Україні містять два нормативних акти: Кодекс України про адміністративні правопорушення (далі - КУпАП) [3] та Кримінальний Кодекс України (далі – КК України) [4].

Так, ч.1ст.190 КУпАП зазначає – «придбання, зберігання, передача іншим особам або продаж громадянами...холодної зброї...без дозволу органів внутрішніх справ» – тягнуть за собою накладення відповідного стягнення. [3]

Частина друга статті 263 КК України встановлює, що кримінально караним є носіння, виготовлення, ремонт або збут кинджалів, фінських ножів, кастетів чи іншої холодної зброї без передбаченого законом дозволу. [4]

Аналіз даних актів дає можливість зробити висновок, що нормативна термінологія є абсолютно неузгодженою: відсутнє єдине визначення поняття «холодна зброя», а терміни «штик», «штик-ніж» (Інструкція) навіть не відповідають вимогам українського правопису, будучи калькою з російського визначення, що не сприяє одноманіттю правозастосовної діяльності.

Більше того – навіть Методика, тобто, акт, яким керуються експерти при встановленні приналежності предмета до холодної зброї, не містить розкриття поняття «фінський ніж» (при цьому у Додатку № 14 міститься вичерпний перелік видів і типів холодної зброї – там виділені навіть такі екзотичні зразки, як багнет-шпага, ятаган, сокира бойова, тонфа, чакра тощо).

Також невірним вбачається виділення з-поміж всіх типів холодної зброї саме «кинджалів, фінських ножів, кастетів» у ч.2 ст.263 КК України, адже ці предмети не мають якихось особливих ознак, що дозволяли б виокремлювати їх як специфічну категорію, що кардинально відрізняється від інших зразків холодної зброї. За ступенем уражючого впливу кинджали, ножі, кастети очевидно програють шаблям, списам, бойовим сокирам тощо. При цьому не встановлюється жоден зразок холодної металеві зброї (наприклад, луки й арбалети), що формально обмежує коло предметів даного діяння лише виробами безпосередньої дії.

Дослідження чинного законодавства дає змогу стверджувати, що до категорії «холодна зброя» належить вкрай обмежене коло предметів із специфічними властивостями, тобто, далеко не кожен, наприклад, ніж чи арбалет автоматично підпадають під дану класифікацію.

Так, не є холодною зброєю вироби господарсько-побутового, виробничого, спортивного та іншого призначення, які схожі з холодною зброєю за зовнішнім виглядом та/або конструктивно, проте не мають всього комплексу суттєвих ознак, притаманних даній зброї (далі – вироби ГПП).

Зокрема, до категорії таких виробів відносяться спортивне знаряддя, бутафорія холодної зброї, макет холодної зброї, напівфабрикат холодної зброї, заготовка холодної зброї та інші вироби, які суттєво відрізняються за своєю здатністю до ураження цілі у порівнянні з їх найближчими бойовими чи мисливськими аналогами. (п.1.5. Додатку №14 Методики)

Таким чином, сувенірні вироби виготовляються як імітація холодної зброї, мають зовнішній вигляд, подібний вигляду визначених зразків холодної зброї, але не мають повною мірою їх бойових властивостей.

Сувенірні вироби, конструктивно схожі з холодною зброєю, можуть виготовлятися у вигляді: макетів зразків холодної зброї певного виду, значно менших найближчих аналогів холодної зброї за розмірами, що не дозволяє використовувати їх у якості відповідної зброї або муляжів, які відтворюють лише зовнішній вигляд холодної зброї, але зовсім позбавлені бойових властивостей. (п.3.2. Додатку №7 Методики)

Також не відносяться до холодної зброї арбалети для розваг, луки спортивні і мисливські та стріли до них, біти спортивні, палки гумові типів ПГ-73, ПГ-73М, ПГ-89 тощо. (Додатки №№9-12 Методики)

Звідси випливає таке твердження – в обігу на території України перебуває велика кількість виробів, що мають зовнішній вигляд, подібний вигляду холодної зброї. Дані предмети призначені для вільного використання в нашій державі – будь-яка людина має змогу придбати ніж, арбалет, меч, сокиру, викрутку тощо, які не будуть вважатися зброєю взагалі, їхнє, наприклад, носіння людиною при собі не призведе до правових санкцій щодо даної особи.

Але візуальна схожість виробів ГПП і холодної зброї призводить до можливості порушень прав людини та помилок у діяльності органів охорони порядку.

В першу чергу виникає можливість порушень та обмежень прав людини в Україні. Зокрема, якщо співробітники правоохоронних органів затримали особу з формальної підстави (наприклад, для перевірки документів) та виявили у неї предмет, схожий на холодну зброю, їм потрібно організувати проведення експертної перевірки даного предмета, що фактично обертається затриманням «підозрюваного у вчиненні злочину» на досить тривалий час.

Пленум ВСУ у п.10 Постанови зазначає, що у випадках, коли для вирішення питання про те, чи є відповідні предмети зброєю, а також для з'ясування їх придатності до використання за цільовим призначенням потрібні спеціальні знання, слід призначати експертизу з проведенням її у відповідних експертних установах. [2]

Пункт 2.1. Методики, зазначає, що належність до холодної зброї визначається за наявністю у предмета (пристрою), який знаходиться на випробуванні, сукупності таких загальних криміналістичних ознак: по-перше, призначеності для ураження цілі, по-друге, придатності для неодноразового ураження цілі. Всі предмети, у яких повністю або частково відсутня хоча б одна з цих загальних ознак, до холодної зброї не відносяться.

Отже, можна зробити такі висновки – по-перше, на даний період українська практика свідчить про наявність двох типів предметів – зразків холодної зброї та виробів ГПП, що можуть бути візуально аналогічними, їхня конструктивна відмінність також може бути мінімальною – при відсутності хоча б однієї ознаки, притаманної холодній зброї, предмет вважатиметься виробом ГПП.

По-друге, внаслідок схожості даних категорій предметів, чинне законодавство передбачає обов'язкове проведення експертного дослідження для встановлення факту приналежності предмета, схожого на зразок холодної зброї, до категорії зброї.

По-третє, така ситуація призводить до можливості обмежень прав особи, з боку посадових осіб правоохоронних органів, які за законом повинні застосовувати суворі заходи процесуального примусу, наприклад, затримання підозрюваного у вчиненні злочину на час проведення експертизи.

Для більш повного аналізу та виявлення правового змісту заборони, що передбачена ч.2 ст.263 сучасного КК України, доцільно розглянути підстави й об'єктивні та суб'єктивні умови криміналізації незаконного обігу холодної зброї, що були враховані при формулюванні змісту даної норми.

Тривалий час вітчизняне законодавство не містило кримінально-правової заборони незаконного поводження з холодною зброєю. Такий стан речей існував у Російській Імперії та за часів НЕПу в Українській СРР, а доповнення КК УСРР відповідною статтею припало на середину 1930-х років.

Правовою основою цього факту була постанова ЦВК та РНК УСРР від 04 травня 1935 р. [5], яка передбачала впорядкування виготовлення та збуту холодної зброї та встановлювала адміністративний нагляд НКВС за виконанням цих правил, і тоді ж Головним управлінням міліції НКВС СРСР була видана інструкція, у відповідності до якої носіння холодної зброї дозволялося лише особам, яким воно було необхідно за родом діяльності. [6, с.35]

Наслідком цього стало запровадження частини 4 артикулу 182 КК РСФРР (та внесення змін до диспозиції артикулу 196 КК УСРР [8] відповідно), які вперше встановлювали кримінальну відповідальність за виготовлення, зберігання, збут і носіння кинджалів, фінських ножів і тому подібної холодної зброї без дозволу Народного комісаріату внутрішніх справ. Причому, покаранням за даними артикулами було передбачено виключно позбавлення волі на строк до п'яти років з конфіскацією зброї.

Саме тоді в об'єктивній частині даного злочину з'явився такий предмет, як «фінський ніж», адекватного визначення якому законодавство не давало, що сприяло широкому застосуванню даної статті до громадян Радянської України.

Аналізуючи цю норму, варто врахувати суб'єктивні фактори, що сприяли внесенню змін до арт.196 КК УСРР 1927 року. З початку 1930-х в республіках СРСР почалася насильницька колективізація та голод, що викликало опір населення та зумовила відповідну реакцію каральних органів тоталітарної Радянської держави. Низка серйозних виступів селян і робітників викликали реальні побоювання тодішньої влади щодо можливості початку масових протестів, в т.ч. з використанням зброї. [9]

Також варто акцентувати увагу на те, що в радянському кримінальному праві даного періоду відбувається активне втручання в ті галузі і суспільні відносини, які повинні регулюватися іншими галузями права (адміністративним, трудовим та ін.), а також суттєва невідповідність караності діяння фактично вчиненому порушенню.

Окрім норми арт. 196 КК УСРР яскравими прикладами такого факту були Постанова ЦВК СРСР від 7 серпня 1932 р. «Про охорону соціалістичної власності» [10], що виступає прикладом неспіврозмірності покарання з суспільною небезпекою діяння (розмір викраденого не мав значення, тому що розкрадання каралося розстрілом з конфіскацією майна, якщо були пом'якшуючі обставини – позбавленням волі на 10 років); Постанова про кримінальну відповідальність за мужолозтво (що являє собою хворобливий стан психічної орієнтації, а не злочин) [11]; арт.80 КК УСРР – ув'язнення до табору за виїзд за кордон без дозволу влади, арт.132 КК – позбавлення волі за виготовлення і торгівлю самогоном тощо [8].

Саме кримінальне право радянського періоду стало дієвим інструментом при проведенні репресивної політики, зокрема, запровадження відповідальності за виготовлення, зберігання і носіння холодної зброї було одним із методів ліквідації опозиційної діяльності в СРСР, проведення класової політики та повного піднесення держави порівняно з її громадянами.

Норма арт.196 КК Радянської України 1927 року абсолютно не змінювалася до 1960-х років, коли її було інкорпоровано до нового КК УРСР, причому, санкцію частини 4 статті 222 було дещо пом'якшено [12].

В 2001 році у сучасному КК України ч.2 статті 263 про незаконне поводження із холодною зброєю була запозичена із певними змінами у диспозиції та санкції із радянського Кримінального Закону [4].

Наведене свідчить про те, що криміналізація незаконного поводження із холодною зброєю була інструментом здійснення тоталітарної політики СРСР, при цьому права та свободи людини не враховувалися, все нормативне регулювання було обумовлено виключно етатистською спрямованістю та державними потребами тогочасної України.

В умовах ринкових відносин така норма, що без змін проіснувала 75 років, вже втратила свою актуальність та доцільну спрямованість забороняючого впливу.

Для докладного ознайомлення зі станом речей в сфері регулювання незаконного обігу холодної зброї потрібно звернутися до законодавства деяких зарубіжних країн: найбільш доцільним вважається аналіз законодавчої сфери країн так званої постсоціалістичної правової сім'ї, нормативна база яких досить сильно наближена до української. В першу чергу це – нормативна база Республіки Білорусь та Російської Федерації, що встановлює правові заборони щодо незаконного поводження із холодною зброєю.

Білоруські правознавці підкреслюють, що одним з пріоритетних напрямків боротьби зі злочинністю в Республіці Білорусь є вдосконалення кримінального законодавства і приведення його у відповідність із загальноприйнятими нормами

міжнародного права. При цьому неприпустимо вчиняти утиску прав та інтересів громадян. Як зазначено у ст.21 Конституції Республіки Білорусь, «забезпечення прав і свобод громадян є вищою метою держави». [13]

Така політика знайшла свій прояв і в сфері встановлення відповідальності щодо незаконного поводження із холодною зброєю: внаслідок включення адміністративної преюдиції до складу злочину, передбаченого ч. 1 ст. 296 КК Республіки Білорусь 1999 р., відбулася часткова декриміналізація носіння або перевезення холодної зброї. [14].

Внаслідок часткової декриміналізації відбулося пом'якшення правової оцінки окремих видів порушень, вказана норма передбачає адміністративну відповідальність за одиничний факт незаконного носіння холодної зброї. Кримінальна відповідальність настає лише в тому випадку, якщо правопорушення вчинене повторно протягом року після накладення адміністративного стягнення за такий же проступок.

На думку білоруських правозастосувачів до подібних змін слід поставитися позитивно, тому що вони відповідають загальній концепції кримінального законодавства: не повинна наставати кримінальна відповідальність за малозначні дії, що не призвели і не здатні призвести до серйозних наслідків. [15, с.34]

Російський законодавець пішов дещо іншим шляхом – Законом "Про внесення змін до статті 222 Кримінального кодексу Російської Федерації" від 2003 року повністю скасовано кримінальну відповідальність за незаконне носіння, виготовлення та ремонт холодної зброї [16].

Правотворці Російської Федерації обґрунтували це нововведення низкою факторів: відсутністю чітких законодавчих критеріїв віднесення тих чи інших предметів до холодної зброї, оціночний характер визнання предметів холодною зброєю, можливість формального підходу експерта до визначення статусу предмета, наявність у відкритому продажі різного предметів, конструктивно майже аналогічних зброї тощо. Російські депутати також визнали, що сам факт носіння холодної зброї без будь-якого умислу на її протиправне використання не становить жодної суспільної небезпеки. [17]

Отже, аналіз законодавства Росії та Білорусії дає змогу зробити такі висновки: по-перше, в цих державах відбулася декриміналізація незаконного поводження із холодною зброєю (зокрема, щодо носіння, виготовлення та ремонту). По-друге, більш ніж 7 річний термін дії даних норм підтвердив правильність рішення законодавців цих зарубіжних країн – жодних негативних наслідків, пов'язаних із декриміналізацією холодної зброї, не відбулося. По-третє, дані нововведення посприяли правовій охороні та захистові прав людини в Росії та Білорусії, зокрема, щодо ліквідації можливих порушень з боку співробітників правоохоронних органів тощо.

Внесення змін до вітчизняного законодавства неможливе без дослідження кримінологічної ситуації в державі, виявлення ступеня суспільної небезпечності предмета та знарядь злочину, розгляду елементів об'єктивної сторони діяння та інших факторів.

Відомо, що особливістю об'єктивної сторони аналізованого діяння є лише прямий умисел на носіння, виготовлення та ремонт холодної зброї, що зумовлює численні факти порушень прав людини та помилок у правоохоронній і судовій діяльності. Причиною цього є поширення у вільному обігу предметів, конструктивно схожих із холодною зброєю. Тобто, будь-яка особа може законно придбавати в магазині ніж, отримати квитанцію та інструкцію до цього предмета, проте – при огляді речей особи ніж може бути вилучено та відправлено на експертизу. В разі навіть якщо експерт визнає предмет холодною зброєю, громадянина не можна притягти до відповідальності, адже він законно придбав річ і не мав умислу на протиправне носіння. Більше того – тут не вбачається навіть необережності, адже на покупця не покладається обов'язок проводити експертизу легально придбаного ножа.

Аналіз виявлених і розслідуваних злочинів дає підстави зазначати, що роль холодної зброї при вчиненні злочинів значно знизилася. В той же час значного поширення набула зброя вогнепальна, в т.ч. і саморобна.

Для виявлення такої закономірності нами було проведено дослідження щодо встановлення кількості злочинів за ч.2 ст.263 КК України, що були вчинені протягом 2008 та 2009 року в одній адміністративній одиниці: злочини щодо незаконного поводження із холодною зброєю склали не більше 2% від загальної кількості злочинних діянь. В той же час, наприклад, вогнепальної зброї за вказані періоди було вилучено у п'ять разів більше, що свідчить про втрату свого цільового призначення саме холодною зброєю.

Також було встановлено, що холодна зброя фактично не використовується злочинцями і при вчиненні інших злочинів – умисних та необережних вбивств, завданні тілесних ушкоджень, статевих злочинах, злочинах проти власності (грабежів та розбоїв), хуліганства тощо. Холодна зброя для такої цілі вочевидь «програє» як вогнепальній, так і навіть виробам ГПП, які нерідко мають більш «агресивний» вигляд і є цілком придатними для спричинення тілесних ушкоджень, що часто є несумісними із життям. [18]

По-третє, незрозумілою є позиція законодавця, відповідно до якої ступінь небезпеки деяких видів вогнепальної зброї є нижчим за такий у зброї холодної.

Так, гладкоствольна мисливська зброя (рушниці із ненарізним каналом ствола) за ступенем уражувачої дії значно небезпечніша за зброю холодну. В першу чергу це обумовлено дистанційністю дії куль чи дробу при пострілі, значним розсіюванням уражуючих компонентів патрона та великою зупиняючою дією пострілу.

Не зважаючи на це, в разі якщо особа переносить споряджену набоями мисливську гладкоствольну рушницю без дозволу, то їй загрожує адміністративне стягнення, а якщо незаконно транспортує в багажнику автомобіля мисливський ніж – покарання.

Другою категорією предметів є пристрої вітчизняного виробництва для відстрілу патронів несмертельної дії. Це – пістолети і револьвери вітчизняного виробництва, виготовлені у встановленому законом порядку, конструктивно призначені тільки для відстрілу патронів, споряджених гумовими чи аналогічними за своїми властивостями металевими снарядами несмертельної дії, і технічно не придатні для стрільби бойовими патронами. [2].

Останнім часом кількість злочинів із цими пристроями значно збільшилася – «травматичні» пістолети і револьвери використовуються для вчинення розбійних нападів, грабежів, хуліганства, вбивств та спричинення тілесних ушкоджень. Практика свідчить, що на відстані до 10 метрів дані «несмертельні» пристрої цілком здатні спричинити тяжку шкоду людині аж до позбавлення її життя. [19] Однак, незаконне носіння цих пристроїв підпадає під ст.190 КУпАП, незважаючи на те, що поранення дистанційно випущеним снарядом можуть бути значно тяжчими, ніж при використанні холодної зброї.

Аналогічна неспіврозмірність небезпечності пристрою та відповідальності за його незаконний обіг простежується щодо протиправного носіння електрошокових пристроїв, пневматичної зброї, за що передбачено виключно адміністративну відповідальність, проте практика показує, що незаконне використання даних знарядь останнім часом значно збільшилося.

Вищезазначений факт підтверджують і вчені-криміналісти, зазначаючи, що основну частину об'єктів криміналістичного дослідження складають заводські зразки видів зброї, і, в першу чергу, вогнепальної. При цьому варто зазначити, що останнім часом намітилася тенденція збільшення частки нових (нетрадиційних) видів зброї,

наприклад, газової, електричної в загальній масі «збройових» об'єктів криміналістичного дослідження. [20, с.137]

Узагальнюючи вищевикладені твердження та аналізуючи отримані в ході дослідження результати, можна зробити низку важливих висновків щодо проблем, які існують на даний момент у нормативній регламентації та практичній діяльності в правозастосовній сфері щодо незаконного поводження із холодною зброєю.

В першу чергу звертає на себе увагу той факт, що регулятивна діяльність здійснюється на підставі лише підзаконних нормативних актів (Інструкцій, Положень), що не відповідає принципів превалювання норм законодавчої влади перед нормами виконавчих органів. В жодній державі Європи з романо-германською правовою системою на даний момент немає такого порушення принципів побудови системи нормативно-правових актів.

Другим аспектом є хибне розуміння ступеня суспільної небезпечності незаконного поводження із холодною зброєю. Історично склалося та підтверджено практикою, що носіння чи ремонт даного виду зброї не містить настільки серйозної небезпеки, аби застосовувати забороняючі норми кримінального права. Адже такого роду діяння не є більш небезпечними, ніж, наприклад, транспортування спорядженої вогнепальної мисливської гладкоствольної зброї, пристроїв для відстрілу патронів несмертельної дії, електрошокових пристроїв – діянь, які визнаються адміністративними правопорушеннями. Зазвичай такі вчинки мають прояв суспільної шкідливості та, відповідно, є адміністративними деліктами. Тобто, в сучасному законодавстві України порушується баланс між адміністративними та кримінальними порушеннями (злочинами) і передбачені санкції не відповідають принципу справедливості як однієї з основних засад права, зокрема, у пропорційності юридичної відповідальності вчиненому діянню.

І, нарешті, з об'єктивних причин в обігу на території України спостерігається майже повна відсутність незареєстрованої чи іншої незаконної холодної зброї. Цей факт зумовлений наявністю у вільному продажі значної кількості дозволених до вільного володіння і користування виробів ГПП. В даному випадку злочинець, навіть бажаючи порушити закон, навряд чи буде підшукувати холодну зброю, адже її характеризують як висока ціна, так і вкрай обмежене розповсюдження. Також практично встановлено той факт, що предмети, які не є холодною зброєю цілком придатні до ураження живої цілі, пошкодження майна, використання для залякування жертв тощо.

Найважливішим є те, що часткова декриміналізація незаконного носіння та ремонту холодної зброї не призведе до вилучення даної зброї з диспозицій інших норм Кримінального Закону України. Навпаки, будь-яке незаконне поводження із холодною зброєю залишатиметься кваліфікуючою ознакою таких діянь, як особливо злісне хуліганство (ч.4 ст.296), бандитизм (ст.257), перевищення влади із застосуванням зброї (ч.2 ст.365) [4] тощо.

Таким чином, збереження кримінальної відповідальності за незаконний обіг холодної зброї видається недоцільним, не служить захисту суспільства від злочинних посягань, порушує права та свободи людини в умовах демократичної та правової держави.

Отже, за результатами даного дослідження можливо зробити висновки про необхідність проведення низки юридично значимих дій з боку як органів державної влади, так і наукової спільноти. Основними пропозиціями є:

1. Прийняти Закон України «Про обіг зброї невійськового призначення» на основі Модельного Закону «Про зброю» та Проекту Закону № 2105 від 09.02.2009, прийнятого за основу рішенням Верховної Ради, з метою уніфікації у сфері холодної зброї,

подолання існуючих суперечностей та дотримання принципу пріоритету законодавчого регулювання перед підзаконним. Шляхом прийняття низки підзаконних актів, спрямованих на забезпечення виконання даного Закону, розробити єдині класифікаційні та експертні критерії, що мають пред'являтися до предметів при визначенні їх як холодної зброї.

2. Провести широкі спеціалізовані дослідження з боку наукових працівників—правознавців із акцентуванням їхньої уваги на таких питаннях як визначення ступеня суспільної небезпечності обігу холодної зброї, наявності криміналістичних підстав пом'якшення відповідальності в даній сфері тощо.

3. Розглянути питання щодо внесення змін до Загальної частини (адміністративна преюдиція) та до ч.2 ст.263 КК України [4] з метою встановлення відповідності тяжкості діяння та передбаченого за його вчинення покарання, вилучення посилання на вказівку лише трьох видів холодної зброї, виклавши її об'єктивну сторону в такій редакції: «вчинене протягом року після накладення адміністративного стягнення за такі ж діяння, носіння, виготовлення, ремонт холодної зброї без передбаченого законом дозволу...». Відповідальність за збут холодної зброї пропонується залишити незмінною.

РЕЗЮМЕ

У статті аналізуються причини та умови запровадження в українському законодавстві кримінальної відповідальності за незаконний обіг холодної зброї, окреслюється коло актуальних проблем, що постають перед вітчизняною юридичною практикою. Сформульовано пропозиції щодо можливості декриміналізації ряду діянь зі складу злочину щодо незаконного поводження з холодною зброєю. Проаналізовано основні джерела права, які визначають статус і встановлюють відповідальність за незаконне поводження з холодною зброєю в Україні, Російській Федерації, Республіці Білорусь, Грузії, Федеративній Республіці Німеччина, Польщі та Чеській Республіці.

Ключові слова: холодна зброя, вироби господарсько-побутового призначення, декриміналізація, незаконне виготовлення, носіння, ремонт, збут зброї.

РЕЗЮМЕ

В статье анализируются причины и условия введения в украинском законодательстве уголовной ответственности за незаконный оборот холодного оружия, очерчивается круг актуальных проблем, стоящих перед отечественной юридической практикой. Сформулированы предложения относительно возможности декриминализации ряда деяний из состава преступления относительно незаконного обращения с холодным оружием. Проанализированы основные источники права, регламентирующие статус и устанавливающие ответственность за незаконное обращение с холодным оружием в Украине, Российской Федерации, Республике Беларусь, Грузии, Федеративной Республике Германия, Польше и Чешской Республике.

Ключевые слова: холодное оружие, изделия хозяйственно-бытового назначения, декриминализация, незаконное изготовление, ношение, ремонт, сбыт оружия

SUMMARY

The article analyzes the causes and conditions of the introduction of the Ukrainian legislation criminalizing trafficking in edged weapons, outlines a range of topical issues facing the domestic legal practice. The proposals regarding the possibility of decriminalization of certain acts of the offense of unlawful conduct with respect to cold steel. Analyzed the main sources of law governing the status and findings of responsibility for the

illegal handling of cold steel in Ukraine, Russian Federation, Belarus, Georgia, the Federal Republic of Germany, Poland and the Czech Republic.

Keywords: cold steel, articles of household use, decriminalization, illegal manufacture, possession, repair, sales of weapons.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Інструкція про порядок виготовлення, придбання, зберігання, обліку, перевезення та використання вогнепальної, пневматичної і холодної зброї, пристроїв вітчизняного виробництва для відстрілу патронів, споряджених гумовими чи аналогічними за своїми властивостями металевими снарядами не смертельної дії, та зазначених патронів, а також боєприпасів до зброї та вибухових матеріалів: Наказ Міністерства внутрішніх справ України від 21 серпня 1998 р. № 622 // Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 7 жовтня 1998 р. за № 637/3077//<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0637-98>.
2. Про судову практику в справах про викрадення та інше незаконне поводження зі зброєю, бойовими припасами, вибуховими речовинами, вибуховими пристроями чи радіоактивними матеріалами: Постанова Пленуму ВСУ № 3 від 26.04.2002// Збірка Постанов Пленуму Верховного Суду України з кримінальних та цивільних справ. – К.: Думка, 2009. – 513 с.
3. Кодекс України про адміністративні правопорушення: Закон України від 07 грудня 1984 р. // ВВР УРСР. – 1984. – №51 (дод.). – Ст.1122.
4. Кримінальний кодекс України: Закон України від 01 липня 2000 р. // ВВРУ. – 2000. – №37. – Ст.307.
5. Про заходи боротьби з хуліганством: Постанова ЦВК та РНК УСРР від 04 травня 1935 р.// 33 УСРР. – 1935. – №13. – Ст. 57.
6. Тимашев Ю.П. Лицензионно-разрешительная работа в Российской Федерации // <http://gov.cap.ru/hierarchy.asp?page=/10930/39281/192094/292576>.
7. Уголовный Кодекс РСФСР редакции 1926 года (с изменениями и дополнениями): Принят 2-й сессией ВЦИК XII созыва // Сборник Указов РСФСР. – 22 ноября 1926 года. – № 80. – ст.600.
8. Кримінальний Кодекс Української СРР в редакції 1927 року (зі змінами та доповненнями). – Прийнятий 2-ю сесією ВУЦИК Х скликання // Сбірник Указів УСРР. – 1927. – № 58-59. – ст.232с.
9. Василенко В. Голодомор 1932–1933 годов в Украине: правовая оценка // Зеркало недели. – 2008. – № 39 (718). – С.24-30.
10. Об охране имущества государственных предприятий, колхозов и кооперации и укреплении общественной (социалистической) собственности: Постановление ЦИК и СНК СССР от 7 августа 1932 года // СЗ СССР. – 1932. – № 62. – Ст. 360.
11. Про кримінальну відповідальність за мужолозтво: Постанова Президії ЦИК УСРР від 11 січня 1934 року// 33 УСРР. – 1934. – № 5. – Ст. 38.
12. Кримінальний кодекс УРСР: Закон УРСР від 28 грудня 1960 р. //ВВР УРСР. – 1961. – № 2. – Ст.14.
13. Конституция Республики Беларусь 1994 года: (С изм. и доп.): Принята на респ. референдуме 24 ноября 1996 г. – Минск: Беларусь, 1997. – 92 с.
14. Уголовный Кодекс Республики Беларусь 1999 года: Принят Палатой представителей 2 июня 1999 года: Официальное печатное издание. – Минск, РЦПИ, 2009. – 288 с.
15. Верьте мне, люди!: Вопрос – ответ // Советская Белоруссия. – 2002 - №151 (21526). – С.34.

16. О внесении изменений и дополнений в Уголовный Кодекс Российской Федерации: Федеральный Закон от 08.12.2003 № 162-ФЗ (ред. от 05.01.2006) // <http://ntc.duma.gov.ru/bpa/searchrun.phtml>.
17. Пояснительная записка к проекту федерального закона «О внесении изменений в статью 222 Уголовного кодекса Российской Федерации» // <http://asozd.duma.gov.ru/arhiv>.
18. <http://mvs.gov.ua/mvs/control/main/uk/publish/article/339164;jsessionid=748701B436D04768DA32CA0860685F07>; <http://tsn.ua/chorna-hronika/robotodavets-zabiv-robitnika-beisbolnoyu-bitoyu-za-hvorobu.html>.
19. Сафонов Е. Больно резиново // Фокус. – 2009 - №117. – С.36-39; <http://obozrevatel.com/news/2010/4/23/363646.htm>.
20. Ручкин В.А. Оружие и следы его применения (частная криминалистическая теория) // «Черные дыры» в Российском Законодательстве. – 2002. – №3. – с.135-144.

УДК 347Ю.993

ЗЛОВЖИВАННЯ ПРАВОМ НА ПОДАННЯ ПОЗОВУ В ГОСПОДАРСЬКОМУ ПРОЦЕСІ

Перекрестная О.О., аспірантка Інституту економіко-правових досліджень Національної Академії Наук України

Проблема зловживання процесуальними правами не є новою в сучасній науці господарського процесуального права. Нетрадиційне використання процесуальних інститутів як один із тактичних засобів вирішення правового конфлікту (так звана «процесуальна диверсія») досліджується в наукових працях А. Смітюха [1, 2]. Засоби затягування судового процесу, в тому числі - безпосередньо зловживання процесуальним правом на оскарження процесуальних документів, аналізуються в наукових розробках Д.Ігнатова [3]. Вищевказана проблема, передумови її виникнення та шляхи вирішення досліджені в працях С. Андрощука [4, 5].

З наведеного вбачається, що зловживання процесуальними правами є предметом аналізу сучасної наукової спільноти. В той же час, варто відзначити певну направленість саме на дослідження права оскаржувати судові документи, оскільки ним найчастіше зловживають сторони судового процесу. Разом з цим, проблема подання позову як один з видів несумлінного користування процесуальними правами не знайшла широкого відображення в розробках науковців.

Метою цієї статті є дослідження зловживання процесуальним правом на подання позову в практиці господарського суду Донецької області.

Чинною Конституцією кожному гарантується право на судовий захист його порушеного права. Відповідно до ст.20 Господарського кодексу України (далі – ГК України), держава забезпечує захист прав і законних інтересів суб'єктів господарювання та споживачів. Кожний суб'єкт господарювання та споживач має право на захист своїх прав і законних інтересів. Зазначена норма кореспондується зі ст.1 Господарського процесуального кодексу України (далі – ГПК України), за змістом якої підприємства, установи, організації, інші юридичні особи (у тому числі іноземні), громадяни, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і в установленому порядку набули статусу суб'єкта підприємницької діяльності (далі -

підприємства та організації), мають право звертатися до господарського суду згідно з встановленою підвідомчістю господарських справ за захистом своїх порушених або оспорюваних прав і охоронюваних законом інтересів, а також для вжиття передбачених цим Кодексом заходів, спрямованих на запобігання правопорушенням. Угода про відмову від права на звернення до господарського суду є недійсною (ч.3 ст.1 ГПК України).

На сьогоднішній день в практиці господарських судів спостерігається збільшення кількості позовних заяв, подання яких направлено не на захист порушеного права в розумінні ст.20 ГК України та ст. 1 ГПК України, а на затягування судового процесу, який вже розпочато. Такі дії підпадають під ознаки зловживання правом на подання позову та характеризуються наступними рисами:

- непрямий характер використання процесуальних інститутів, оскільки подання позову вчинюється не для захисту права, порушення якого декларується в позовній заяві, а для досягнення певних цілей, не пов'язаних з розглядом ініційованої справи по суті;
- деструктивний характер даної процесуальної дії, який полягає у спрямованості на блокування певних переваг супротивника в правовому конфлікті, що призводить до поширення правової невизначеності;
- допоміжний характер зазначеної процесуальної дії, оскільки подання позову з метою затягування судового процесу не призводить до конструктивного вирішення правової проблеми та не може здійснюватись у відриві від основної мети сторони правового конфлікту;
- тимчасовий характер такої дії, оскільки розгляд будь-якої позовної заяви здійснюється в межах строків, передбачених ст.69 ГПК України.

На практиці зловживання правом на подання позову може виглядати наступним чином. Наприклад, в господарському суді розглядається справа, предметом якої є стягнення заборгованості з суб'єкта господарювання, скажімо, Х на користь У. Підставою такого позову, як показує практика, найчастіше виступає невиконання відповідачем зобов'язань, передбачених договором (поставки, позики, кредиту тощо). В свою чергу, суб'єктом Х подається позов до суб'єкта У про визнання договору, за яким виникла спірна заборгованість, недійсним. Найбільш розповсюдженою формальною підставою подання такого позову є перевищення повноважень при укладанні договору посадовою особою з боку позивача – суб'єкта Х. В інших випадках трапляються посилення на введення контрагента в оману і навіть порушення умовами договору публічного порядку. При цьому, варто звернути увагу, що як правило, до виникнення спору зі стягнення заборгованості в жодній зі сторін договору не виникало сумнівів в його дійсності. Більш того, договірні зобов'язання до певного моменту виконувались сторонами, не викликаючи нарікань. З наведеного можна зробити логічний висновок щодо формального характеру позовних вимог суб'єкта Х про визнання договору з суб'єктом У недійсним.

Зокрема, в 2009 р. господарським судом Донецької області розглянуто справу про визнання договору недійсним з огляду на положення ч.1 ст.215 Цивільного кодексу України. В обґрунтування своїх вимог позивач посилався на те, що між сторонами був укладений договір про поставку товару, проте відповідач навмисно не зазначив ціну договору та ціну товару в договорі, посилаючись на бухгалтерські документи (видаткова накладна), чим ввів позивача в оману. Виходячи з зазначеного, позивач вважає, що спірний договір є недійсним. Обґрунтовуючи заявлені позовні вимоги, позивач посилається на приписи ст.ст. 179, 189 Господарського кодексу України та зазначає, що виходячи з приписів зазначених норм, сторони повинні були визначити ціну на товар саме в Договорі, уклавши додаткову угоду, а зазначення цін

у видаткових накладних законодавством України не передбачено. При винесенні рішення господарським судом встановлено, що відповідно до умов договору сторони встановили, що відповідач зобов'язався поставити та передати у власність (повне господарське володіння) товар, а позивач зобов'язався прийняти цей товар та своєчасно здійснювати його оплату на умовах договору. В свою чергу, договором передбачено, що ціна та загальна вартість товару, який поставляється позивачу, вказана у видаткових накладних на кожну поставку, які є невід'ємною частиною Договору. Ціни, які вказані в накладній (специфікації) на окрему партію товару, є узгодженими між сторонами та не можуть бути змінені в односторонньому порядку. З наведеного судом вбачається, що сторони безпосередньо в тексті Договору не встановили ціни на товар та загальну ціну договору, асортимент та кількість товару, проте встановили механізм визначення ціни та кількості товару, які визначаються у видаткових накладних на кожну поставку, та загальної ціни договору, яка визначається сукупністю видаткових накладних. Варто відзначити, що під час судового розгляду справи сторони підтвердили виконання договору з обох сторін. Дослідивши матеріали справи, суд визнав вимоги позивача такими, що не підлягають задоволенню.

З точки зору процесуального закону мета такого позову є прозорою. Відповідно до ч.1 ст.79 ГПК України, господарський суд зупиняє провадження у справі в разі неможливості розгляду даної справи до вирішення пов'язаної з нею іншої справи. Визнання недійсним договору унеможлиблює стягнення заборгованості в разі його неналежного виконання, що призводить до необхідності зупинення провадження у справі про стягнення заборгованості до вирішення господарським судом спору про недійсність договору. Зрештою, стягнення заборгованості, навіть підтвердженої матеріалами справи, за рішенням суду стає неможливим на тривалий час.

Проілюструвати наведене можна наступним прикладом. В січні 2009 р. банк звернувся до групи суб'єктів господарювання з позовом про стягнення заборгованості за кредитним договором, укладеним з першим відповідачем, та звернення стягнення на майно, передане в заставу банку іншими відповідачами як майновими поручителями.

Першим відповідачем неодноразово заявлялись клопотання про зупинення провадження у справі до вирішення господарським судом справ про визнання кредитного договору, за яким виникла спірна заборгованість, недійсним. Представник позивача надав письмові заперечення у справі, зазначивши, що дії відповідача, направлені на визнання недійсними кредитного договору з подальшим зверненням до суду з клопотанням про зупинення провадження у справі про стягнення заборгованості, мають на меті лише одне – затягування судового процесу про стягнення простроченої заборгованості за кредитним договором, ініційованого позивачем, та звільнення від відповідальності за невиконання вказаних зобов'язань. Однак, з метою дотримання вимог ч.1 ст.79 ГПК України провадження у справі зупинилось до вирішення пов'язаних справ загалом більше, ніж на півроку. Рішення у справі про стягнення заборгованості за кредитним договором було винесено в липні 2010 р.

Таким чином, як свідчить викладене, несумлінне використання права на подання позову може суттєво перешкодити здійсненню судочинства в розумні строки.

З огляду на наведене, заслуговує уваги правова позиція Вищого арбітражного суду України, викладена в роз'ясненнях №02-5/111 від 12.03.1999р. «Про деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних з визнанням угод недійсними» (зі змінами та доповненнями). Зокрема, відповідно до п.2 зазначених роз'яснень, якщо вирішуючи господарський спір, господарський суд встановить, що зміст договору суперечить чинному законодавству, він, керуючись ч.1 ст.83 ГПК України, повинен за власною ініціативою визнати цей договір недійсним повністю або у певній частині.

В то же час, згідно п.1 ст.83 ГПК України, господарський суд, приймаючи рішення, має право визнати недійсним повністю чи у певній частині пов'язаний з предметом спору договір, який суперечить законодавству. Зі змісту викладеної норми можна зробити висновок, що визнання договору недійсним поза межами позовних вимог відноситься саме до права господарського суду, а не обов'язку. Крім того, норми Господарського процесуального кодексу мають силу закону та пріоритетні у правозастосовчій діяльності порівняно з положеннями роз'яснень Вищого арбітражного суду України.

Разом з цим, відповідно до п.2 ст.83 ГПК України, господарський суд, приймаючи рішення, має право виходити за межі позовних вимог, якщо це необхідно для захисту прав і законних інтересів позивачів або третіх осіб з самостійними вимогами на предмет спору і про це є клопотання заінтересованої сторони. Інакше кажучи, вийти за межі позовних вимог господарський суд може лише за наявності клопотання однієї зі сторін. В той же час, процесуальний статус такого клопотання чинним законодавством не визначений.

З наведеного вбачається, що проблема подання позову про визнання правочину недійсним з метою зупинити провадження у справі про стягнення заборгованості за цим правочином на сьогоднішній день залишається не вирішеною, і викликано це, насамперед, прогалинами, наявними в чинному процесуальному законодавстві.

Крім того, детального аналізу потребує зловживання процесуальним правом на подання зустрічного позову. Відповідно до ст. 60 ГПК України відповідач має право до початку розгляду господарським судом справи по суті подати до позивача зустрічний позов для спільного розгляду з первісним позовом. Зустрічний позов повинен бути взаємно пов'язаний з первісним. Подання зустрічного позову провадиться за загальними правилами подання позовів.

Порівняно з попередньої редакцією Господарського процесуального кодексу України, законодавцем частково обмежено право відповідача звернутись із зустрічною позовною заявою до позивача, оскільки тепер це можливо лише до початку розгляду справи по суті (іншими словами – до першого судового засідання, в яке з'явилась хоча б одна зі сторін), в той час як раніше подання зустрічного позову було можливо на будь-якій стадії судового процесу.

За своїм змістом подання зустрічного позову є одним із засобів захисту прав відповідача в судовому процесі і повинно бути спрямовано саме на досягнення балансу інтересів сторін судового спору, однак на практиці подання зустрічного позову може бути використано з метою затягування розгляду первісного спору.

Найпоширенішою є практика подання відповідачем зустрічного позову, який не відповідає вимогам ст. 54-57 ГПК (найчастіше – до позовної заяви не додаються докази сплати судових витрат та докази її надсилання іншій стороні). Згідно зі ст.63 ГПК України, таке порушення є підставою для повернення позовної заяви без розгляду, але не перешкоджає повторному зверненню з нею до суду. У випадку зловживання процесуальним правом на подання позову (в даному випадку - зустрічного) наступним кроком стає оскарження ухвали господарського суду про повернення зустрічної позовної заяви в апеляційній та касаційній інстанції, що, в свою чергу, призводить до необхідності зупинення провадження з розгляду первісного позову відповідно до ч.1 ст.79 ГПК України до закінчення апеляційного та касаційного провадження.

Прикладом наведеного може бути справа про стягнення заборгованості за кредитним договором та звернення стягнення на майно, що перебуває в іпотеці, яку порушено господарським судом Донецької області на початку березня 2010 р. В квітні 2010 р. відповідач звернувся із зустрічною позовною заявою про визнання кредитного договору недійсним, до якої не було додано доказів надіслання копії зустрічної

позовної заяви відповідачу, доказів сплати державного мита та витрат на інформаційно-технічне забезпечення судового процесу. Ухвалою суду позов повернуто без розгляду на підставі п.п.4, 6, 10 ст.63 ГПК України. Зазначена ухвала була оскаржена відповідачем в апеляційній та касаційній інстанції, провадження у справі про стягнення заборгованості було зупинено до серпня 2010 р. У вересні 2010 р. відповідач знову звернувся до господарського суду із зустрічною позовною заявою, тотожною за змістом попередній та яка мала ті ж самі недоліки. Ухвалою суду вдруге було повернуто зустрічний позов без розгляду. На теперішній час провадження у справі знову зупинено відповідно до ч.1 ст.79 ГПК України у зв'язку з апеляційним оскарженням вищевказаної ухвали суду.

Несумлінне користування правом на подання зустрічного позову може полягати в поданні позову з формальними вимогами до відповідача в поєднанні з клопотаннями, не передбаченими чинним господарським процесуальним законодавством. Наприклад, в практиці господарського суду Донецької області наявна справа, в якій відповідач у справі про стягнення заборгованості з поставки товарів звернувся із зустрічним позовом про визнання видаткових накладних недійсними, одночасно заявивши клопотання про відстрочення сплати державного мита та витрат на інформаційно-технічне забезпечення судового процесу. Ухвалою суду зустрічну позовну заяву було повернуто без розгляду, оскільки Декретом Кабінету Міністрів України „Про державне мито” та Постановою Кабінету Міністрів України від 21.12.2005 №1258 „Про затвердження Порядку оплати витрат з інформаційно-технічного забезпечення судових процесів, пов'язаних з розглядом цивільних та господарських справ та їх розмірів” не передбачено можливості відстрочення оплати державного мита та витрат на інформаційно-технічне забезпечення судового процесу, в той час як неподання доказів сплати державного мита та витрат на інформаційно-технічне забезпечення судового процесу, за приписом п.п. 4, 10 ст. 63 ГПК України є підставою для повернення позовної заяви позивачу без розгляду. Відповідну ухвалу суду було оскаржено в апеляційному та касаційному порядку, провадження у справі зупинено.

Враховуючи вищевикладене, можна дійти висновку, що поряд з широким переліком процесуальних прав сторін, чинний Господарський процесуальний кодекс містить достатню кількість норм, які дають можливість для зловживання цими правами, що в решті-решт призводить до перешкод в здійсненні якісного правосуддя в розумні строки та, в цілому, порушує конституційне право на судовий захист суб'єктів господарювання.

Безперечно, право на судовий захист є одним з найважливіших, які забезпечують законні інтереси суб'єктів господарювання. Однак, аналіз судової практики на прикладі господарського суду Донецької області свідчить про те, що учасники судового процесу, зокрема відповідачі, досить часто ним користуються таким чином, що це призводить до порушення прав позивача та перешкоджає розгляду судової справи. Такий стан речей можна пояснити об'єктивними причинами, які склались у вітчизняній економіці внаслідок впливу світової фінансової кризи. Насамперед, це призвело до відсутності грошових коштів у суб'єктів господарювання та, як наслідок, до неможливості виконання зобов'язань перед контрагентами. Оскільки, відповідно до ч.2 ст.218 ГК України, відсутність у боржника необхідних коштів не звільняє його від відповідальності за невиконання зобов'язань, кредитори звертаються до суду за захистом порушеного права з метою стягнення з боржника заборгованості в судовому порядку. В свою чергу, відповідачі використовують надані їм процесуальні права таким чином, щоб уповільнити розгляд такої справи та відстрочити сплату заборгованості.

З точки зору економіки ця ситуація є зрозумілою, однак з боку права - неприпустимою, оскільки суперечить основним засадам судового процесу.

Отже, існуючий стан речей потребує подальшої уваги науковців в галузі процесуального права з метою вирішення проблеми зловживання правом на подання позову водночас із запобіганням перешкоджанню його використанню в необхідних випадках.

РЕЗЮМЕ

У науковій статті досліджено таке правове явище в господарському судочинстві, як зловживання правом на подання позову. Зазначена проблема розглядається автором з позиції ініціювання первісного позову та подання зустрічного позову з метою ускладнення розгляду по суті іншої судової справи.

В роботі зроблений детальний аналіз чинного процесуального законодавства, яким регламентується подання господарського позову.

Дослідження спирається на дані правозастосовчої діяльності господарського суду Донецької області та містить чисельні приклади, які ілюструють викладене у статті.

Ключові слова: господарський процес, подання позику, законодавство, господарське судочинство.

РЕЗЮМЕ

В научной статье исследовано такое явление в хозяйственном судопроизводстве, как злоупотребление правом на подачу иска. Указанная проблема рассматривается автором с позиции инициирования первоначального иска и подачи встречного иска с целью препятствования рассмотрению по сути другого дела.

В работе проведен детальный анализ действующего процессуального законодательства, которым регламентируется подача хозяйственного иска.

Исследование основано на данных правоприменительной деятельности хозяйственного суда Донецкой области и содержит многочисленные примеры, иллюстрирующие изложенные в статье факты.

Ключевые слова: хозяйственный процесс, подача иска, законодательство, хозяйственное судопроизводство.

SUMMARY

In the research such phenomenon in commercial procedure as abusing by the right on supplying the claim is investigated.

This problem is considered by the author from a position of initiation of the origin claim and supplying of the counterclaim to prevent the solution of another case.

In work the detailed analysis of the new processual legislation by which suppling of the commercial claim is regulated is lead.

Research is based on data of the law-realising practice of commercial court of Donetsk region and contains the numerous examples illustrating the facts stated in article.

Keywords: commercial process, commencement of action, legislation, processual legislation, commercial procedure.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Смитюх А. Что такое процессуальная диверсия? // Юридическая практика. – 2005. – №1. – С. 12-13.
2. Смітюх А. Щодо змісту поняття «процесуальна диверсія» // Підприємництво, господарство і право – 2006. – №2. – С. 103-105.

3. Игнатов Д. Как правильно затянуть рассмотрение дела (несколько «относительно законных» способов затягивания судебного процесса путем использования права на обжалование) // Юридическая практика. – 2005. – №16. – С. 11.
4. Андрощук С. Процесуальні пробоїни // Український юрист. – 2005. – №9. – С. 50-52.
5. Андрощук С. Ограничение права на апелляцию и кассацию в судебном процессе// Юридическая практика. – 2005. – №9. – С. 50-52.

УДК: 346.3; 346.463; 346.9

ЩОДО СТРОКУ, З ЗАКІНЧЕННЯМ ЯКОГО ВАНТАЖ МОЖЕ БУТИ ВИЗНАНО ВТРАЧЕНИМ

Попова О.Б., аспірант ІЕПІ НАН України

Строк відсутності вантажу у місці призначення є необхідним критерієм при визначенні вантажу втраченим. Затримання процесу транспортування, розкрадання вантажів, збитки власників вантажу та залізниць є основними наслідками існуючих тривалих строків визнання вантажу втраченим. На сьогодні такий строк встановлено у 30 днів, але законодавець не враховує, що цей строк був встановлений ще з часів Російської імперії. Виходячи з практики перевезень та обговорень вчених, є підстави вважати, що на сучасному етапі розвитку залізничного транспорту України строк, з закінченням якого вантаж може бути визнано втраченим, є завищеним.

В науці цим питанням займалися українські вчені – В. І. Булгакова [1, с. 157-159], Р. Я. Тюрин [2, с. 739], Н. Л. Шелухін [3, с. 73-74] (сучасний період), а також вчений Б. Л. Хаскельберг [4, с. 6-12] (радянський період). Науковці досліджували визнання вантажу втраченим, а щодо строку, по закінченню якого, вантаж може вважатися втраченим, наводились пропозиції, але окремі аспекти його тривалості залишилися невизначеними. Крім того, з часів проведення досліджень цими вченими змінилися умови реальної дійсності, з'явилися обставини, які мають суттєвий вплив на строк визнання вантажу втраченим, що спонукають на вирішення цього питання з їх урахуванням. Таким чином, питання строку визнання вантажу втраченим при перевезенні залізницями сьогодні є відкритим.

Виходячи з вище наведеного, дослідження даного питання є актуальним.

Метою даної статті є обґрунтування пропозицій щодо уточнення діючого строку, з закінченням якого вантаж може бути визнано втраченим, та закріплення його у законодавстві.

Необхідність існування самого строку, зі сплином якого вантаж може бути визнано втраченим, ще у радянський період обґрунтовував Б. Л. Хаскельберг, який зазначав, що визначення, з якого моменту вантаж може бути визнано втраченим, враховує інтереси перевізника і специфіку його діяльності – масовий характер відносин перевезення, великі відстані між пунктами відправлення та пунктами призначення вантажу, тривалість і складність у зв'язку з цим розшуку загубленого вантажу та ін. [4, с. 9]. В рівній мірі визначення строку, з настанням якого вантаж може бути визнаний втраченим, відповідає інтересам вантажоотримувача. Останній зацікавлений у отриманні вантажу для використання його за призначенням. Але він не може очікувати прибуття вантажу необмежено тривалий час, не знаючи, чи буде він доставлений

залізницею. Потреба швидкого обігу вимагає ліквідації цієї невизначеності, що й досягається встановленням визначеного строку, з закінченням якого отримувач має право вважати вантаж втраченим, незалежно від його фактичної долі [4, с. 9].

Сьогодні відправник або одержувач має право вважати вантаж втраченим і вимагати відшкодування за втрату, якщо вантаж не було видано одержувачу на його вимогу через 30 днів з дня, коли вантаж повинен бути доставленим, а у разі перевезення вантажу у прямому змішаному сполученні - після закінчення двох місяців з дня приймання вантажу до перевезення (ч. 1 ст. 117 Статуту залізниць України).

І. В. Булгакова та Р. Я. Тюрин наводили припущення, що даний строк на сьогодні є завищеним, з чим можна погодитись та навести додаткові аргументи.

По-перше, на недоцільність тривалості діючого строку певною мірою вказує аналіз історії цього явища. У законодавстві, що регулювало перевезення вантажів залізницею, строк у 30 днів, з закінченням якого залізниця зобов'язана виплатити відшкодування, встановлено ще у 1885 р. в ст. 103 Загального Статуту залізниць [5, с. 244]. Таким же він був у Статуті залізниць СРСР 1964 р., що діяв на території УРСР, а потім незалежної України - до прийняття у 1998 році Статуту залізниць України [6]. Основною причиною збереження такого строку була необхідність часу для встановлення місцезнаходження вантажу. На сьогодні сучасні залізниці оснащені необхідними технічними засобами і мають можливість простежити за місцезнаходженням вагонів на всьому шляху за набагато менший строк.

Крім того, вантажовідправники або вантажоодержувачі мають можливість за плату отримувати інформацію про місцезнаходження вантажу. Це є можливим завдяки тому, що по території України на залізницях для розвитку мережі міжнародних транспортних кордонів створене і удосконалюється єдине інформаційне поле для перевізників, вантажовідправників і вантажоодержувачів за допомогою із застосуванням сучасних технічних засобів зв'язку, як телефон, факс, так і спеціалізовані засоби зв'язку на залізничному транспорті, що дає змогу швидко знайти недоставлений вантаж. Так, при розвитку телекомунікаційних мереж одним з таких засобів впроваджуються волоконно-оптичні лінії зв'язку (ВОЛЗ) та цифрові системи зв'язку та радіозв'язку, що вирішує проблеми підвищення надійності не тільки магістральних та технологічних видів зв'язку залізниць [7].

По-друге, можна погодитись з думкою Р.Я. Тюрина, який вважає, що встановлені тривалі строки визнання вантажу втраченим (від 30 до 62 діб) сприяють більшій вірогідності кінцевої втрати вантажу [2, с. 739]. Це підтверджується і результатами перевірок стану додержання законодавства щодо схоронності вантажів при їх перевезенні на підприємствах залізничного транспорту Донецької залізниці, проведених Управлінням нагляду за додержанням і застосуванням законів на транспорті прокуратури Донецької області. Відповідно до результатів цих перевірок, однією з причин крадіжок вантажу під час перевезення є тривале знаходження на станціях невідомих вантажів [8]. У Інструкції форми звітності розкрадання називається окремим пунктом, серед видів незбереженого перевезення вантажів [9].

По-третє, такі тривалі строки є небажаними для вантажоодержувача, адже ними, як правило, є суб'єкти господарювання, що пов'язані зобов'язаннями з іншими учасниками господарських відносин, виконання яких залежить від отриманого вчасно вантажу. При втраті вантажу у сучасних умовах суб'єкт господарювання, щоб не втрачати час на очікування вантажу і не нести додаткові штрафні санкції за прострочення виконання зобов'язання перед своїми контрагентами, має можливість, на відміну від минулих часів дефіциту, замовити ще одну партію товару, який знову буде надано залізниці для перевезення. Цьому сприяє також відміна, з прийняттям

Господарського кодексу України, обов'язку вантажоодержувача прийняти знайдений вантаж, за втрату якого ним було отримане відшкодування (ч. 4 ст. 314 ГК України).

Така ситуація є небажаною і для залізниці призначення, оскільки при знаходженні втраченого вантажу, у неї постає необхідність його реалізації.

З вищенаведеного слідує, що сьогодні немає необхідності зберігати у Статуті залізниць України такі тривалі строки, по закінченню яких вантаж вважається втраченим.

Для визначення на скільки саме необхідно зменшити даний строк доцільно розглянути думки вчених та іноземний досвід.

Пропозиції щодо зміни зазначеного строку висловлено Н. Л. Шелухіним. Він пропонував сформулювати ст. 117 Статуту залізниць України таким чином: «Відправник чи отримувач має право вважати вантаж втраченим і вимагати негайного відшкодування за втрату, якщо вантаж не був виданий отримувачу за його вимогу зі сплином строку, зазначеного в договорі. Якщо такий строк в договорі не визначений, то він складає 30 діб, а у випадках перевезення вантажу у прямому змішаному сполученні – 60 діб з моменту сплину строку доставлення. Сплин зазначених строків тягне за собою обов'язок залізниці негайно виплатити отримувачу (відправнику) відшкодування у розмірі дійсної вартості втраченого вантажу» [3, с. 74].

З пропозицією щодо доцільності закріплення цього строку у договорі можна частково погодитись, але на сьогодні нею складно скористатися, оскільки формою договору перевезення є накладна, в якій немає можливості закріпити встановлені строки.

Для дослідження проблеми тривалих строків доречно простежити, як ця проблема вирішена в іноземних державах, оскільки подібні проблеми передбачають і подібні шляхи їх вирішення. Строк визнання вантажу втраченим у 30 днів встановлено не лише в Україні, але й в таких державах, як Російська Федерація (ч. 1 ст. 45 Статуту залізничного транспорту Російської Федерації), Німеччина (для міжнародних перевезень, в яких залізниці Німеччини є одним з перевізників) (ч. 1 § 424 Торгового уложення Німеччини), а також в міжнародних договорах, що регулюють міжнародні вантажні перевезень залізницями (§ 1 ст. 29 Додатку В (ЦІМ) до Конвенції про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ) і п. 1 ч. 6 ст. 17 Угоди про міжнародне вантажне сполучення (УМВС), учасницею яких є Україна [7; 10, с. 208; 11; 12].

В першу чергу це зумовлено протяжністю залізниць у таких країнах, як Російська Федерація, (154 тис. км) [13], та загальною протяжністю залізниць усіх країн, на міжнародне перевезення вантажу залізницями яких розповсюджується УМВС і КОТІФ, що є значно більшими, ніж протяжність залізниць України, яка складає 30,3 тис. км. [7].

Крім того встановлення строку у 30 днів при міжнародному перевезенні обумовлено і додатковим фактом, який затримує перевезення вантажів при міжнародному сполученні, а саме тим, що у різних країнах Європи існують різні показники ширини залізничних колій, що може уповільнити доставку знайденого вантажу. Так між Польщею і Україною є така дільниця, але у межах залізниць України ширина колій однакова. Тому для перевезення по залізничним коліям України, протяжність перевезення здійснюється швидше, ніж при міжнародному [7].

За протяжністю залізниці України більш наближені до німецьких залізниць, що сягає 42 тис. км. [14]. У Німеччині уповноважена особа може вважати вантаж утраченим, якщо він не доставлений ані протягом строку доставки, ані протягом наступного періоду, відповідного до строку доставки, але який складає не менше 20 днів, а при міжнародному перевезенні – 30 днів (ч. 1 § 424 Торгового уложення Німеччини) [11, с. 208].

При вирішенні питання щодо визначення оптимального строку, який розглядається, доцільно скористатися досвідом Німеччини. Правова система України входить до спільної правової сім'ї з Німеччиною, показники щодо протяжності залізниць України приближені до залізниць цієї країни, залізниці України мають також сучасні механізми стеження за вантажем.

Таким чином, доцільно частково скористатися досвідом Німеччини щодо способу визначення строку, з закінченням якого вантаж може бути визнано втраченим, але адаптувати його до сучасних економічних та географічних умов залізниць України.

З урахуванням наведеного пропонується:

по-перше, замінити строк внутрішніх перевезень залізницями у 30 днів періодом, рівним до строку перевезення конкретного вантажу;

по-друге, взявши за правило обмеження мінімального строку, установити нижню межу строку у 20 днів, але на один рік з наступним поетапним зменшенням його у майбутньому, враховуючи рівень оснащення залізниць та показників середньої тривалості перевезень вантажів в межах України;

по-третє, замінити 2 місячний строк при прямому змішаному перевезенні на 30 денний, у відповідності з міжнародними конвенціями УМВС і КОТІФ. І початок його підрахунку починати також з дня, коли вантаж мав бути доставлений до пункту призначення, а не з дня прийняття вантажу до перевезення.

Для цього необхідно:

1. Ч. 1 ст. 117 Статуту України викласти у настійній редакції: «Відправник або одержувач має право вважати вантаж втраченим і вимагати відшкодування за втрату, якщо вантаж не було видано одержувачу на його вимогу протягом наступного періоду, рівному строку перевезення, але не менше 20 днів з моменту закінчення терміну доставки, а у разі перевезення вантажу у прямому змішаному сполученні - після закінчення 30 днів».

2. У Статуті залізниць України визначити «Перехідні положення», окремий пункт якого доречно викласти таким чином:

«п. 1 По закінченню одного року з дати прийняття змін до ч. 1 ст. 117 цього Статуту, якими встановлено мінімальний строк у 20 днів, після закінчення якого відправник або одержувач має право вважати вантаж втраченим, даний строк має бути переглянутий для поетапного його зменшення до показника середньої тривалості перевезень вантажів залізницями по Україні, який встановлюється Правилами перевезень».

Встановлення такого порядку підрахунку строку буде сприяти захисту інтересів вантажоодержувачів з урахуванням сучасних умов перевезення вантажів залізницями та вплине на запобігання розкрадання вантажів при їх перевезенні.

РЕЗЮМЕ

В статті вирішується проблема запобігання основним наслідкам існуючих тривалих строків визнання вантажу втраченим - затриманню процесу перевезення залізницями, розкраданню вантажів, збитків вантажовідправників, вантажоотримувачів та залізниць. На підставі аналізу останніх публікацій, присвячених даній проблемі, аналізу законодавства та практики перевезень виділено невирішену частину проблеми та розкрита її актуальність, обґрунтовані отримані наукові результати, надані висновки з проведеного дослідження та перспективи подальшого розвитку. В статті надано пропозиції по уточненню діючого строку, з закінченням якого вантаж може бути визнано втраченим, та закріпленню його у законодавстві.

Ключові слова: перевізник, зобов'язання з перевезення вантажів, відповідальність залізниці, втрата вантажу, недостача вантажу, розкрадання вантажу,

санкції, штраф, відшкодування вартості вантажу, збитки, строк визнання вантажу втраченим, затримання перевезення.

РЕЗЮМЕ

В статті розглядається проблема недопущення основних наслідків існуючих тривалих строків визнання вантажів втраченими – затримка процесу перевезення залізничними дорогами, розворовування вантажів, збитків вантажодателів, вантажополучателів, залізничних доріг. На основі аналізу останніх публікацій, присвячених даній проблемі, аналізу законодавства і практики перевезення виділена нерешена частина проблеми і розкрито її актуальність, обґрунтовані отримані наукові результати, дані висновки по проведеному дослідженню і перспективи подальшого розвитку. В статті дані пропозиції по уточненню діючого строку, по закінченню якого вантаж може бути визнаний втраченим, і закріпленню його в законодавстві.

Ключевые слова: перевізник, зобов'язання по перевезенню вантажів, відповідальність залізничної дороги, втрата вантажу, нестача вантажу, розворовування вантажів, санкції, штраф, відшкодування вартості вантажу, збитки, строк визнання вантажу втраченим, затримка перевезення.

SUMMARY

The paper solves the problem of avoiding the main implications of the existing long-lasting recognition of the goods lost - delayed the process of transportation by railways, plundering goods, loss of shippers, consignees, railroads. Based on an analysis of recent publications on this issue, analysis of legislation and practice transport highlighted an unresolved part of the problem and disclosed its urgency, substantiated scientific results, given the findings on research and prospects for further development. The article provides suggestions for the refinement of the current period, after which the cargo can be recognized as lost, and securing it in legislation.

Keywords: carrier liability for cargo, the liability of the railway, loss, shortage of goods, theft of goods, penalties, fines, reimbursement of the cost of goods, damages, term recognition of the goods lost, delayed transport.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Булгакова І. В., Клепікова О. В. Транспортне право України: підруч. для студ. юр. спец. вищ. навч. закл. – К. : ІнЮре, 2005. – 536 с.
2. Хозяйственное право: Учебник / В. К. Мамутов, Г. Л. Знаменский, В. В. Хахулин и др. ; Под ред. В.К. Мамутова. – К. : Юриком Интер, 2002. – 912 с.
3. Шелухин Н. Л. Правовое обеспечение сохранности грузов при железнодорожных перевозках : монография. – Донецк : ДЮИ, 2004. – 119 с.
4. Хаскельберг Б. Л. Ответственность железных дорог за несохранность груза. – М. : Юридическая литература, 1966.
5. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. 2 / Шершеневич Г.Ф. –М. : Статут, 2003. – 456 с.
6. Устав железных дорог СССР : Постановление совета министров СССР от 6 апреля 1964 // Советское право. – 1964. – № 5. – Ст. 36 // Офіційний сайт Верховної Ради України – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
7. Все про УЗ. Державна адміністрація залізничного транспорту. Сьогодні // Офіційний сайт Укрзалізниці - Режим доступу : <http://www.uz.gov.ua>.
8. Узагальнення результатів перевірок додержання підприємствами залізничного, повітряного, морського та автомобільного транспорту Закону України “Про

- транспорт”, Закону України “Про залізничний транспорт” та ін. щодо забезпечення збереження вантажів при їх перевезенні (за 2005-2007 рр.): Управління нагляду за додержанням і застосуванням законів на транспорті прокуратури Донецької області.
9. Інструкція по актово-претензійній роботі на залізницях держав-учасниць Співдружності держав-учасниць Співдружності, Латвійської Республіки, Литовської Республіки, Естонської Республіки, затверджена Радою по залізничному транспорту держав-учасниць Співдружності від 26-27 травня 1994 р. // Офіційний сайт Верховної Ради України – Режим доступу : <http://www.1520mm.com/r/o/csz/940527-01.html>.
 10. Устав железнодорожного транспорта: Федеративный закон Российской Федерации от 27 декабря 2002 г. // Российская газета. – 2003. – № 8.
 11. Торговое уложение Германии // Федеративная Республика Германии. Законы : Торговое уложение Германии. Закон об акционерных обществах. Закон об обществах с ограниченной ответственностью. Закон о производственных кооперативах : пер. с нем. / [сост. В. Бергман ; пер. с нем. : Е. А. Дубовицкая]. – М. : Волтерс Клівер, 2005 . – 645 с.
 12. Конвенция про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ) : Міжнародна угода від 9 травня 1980 р. : ратифікована Законом України від 5 червня 2003 р. // Вісник Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – Ст. 342.
 13. Угода про міжнародне залізничне вантажне сполучення (УМВС) : Міжнародна угода від 1 листопада 1951 р. // Офіційний сайт Верховної Ради України – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
 14. Направления деятельности. О компании ОАО «РЖД» // Официальный сайт ОАО «Российские железные дороги» - Режим доступа : <http://rzd.ru/wps/portal/rzd>

УДК 005.332.4

ОБЩЕТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Романюк Е.И., к.ю.н., доцент, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени М. Туган-Барановского

Колосова Б.В., Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

Актуальность исследования экономической конкуренции обусловлена тем, что конкуренция является весьма значимым элементом рыночной экономики, который обеспечивает баланс личных и частных интересов субъектов рынка, формирует основы социальной стабильности в обществе. Современная украинская экономика, основанная на рыночных отношениях, немыслима без здоровой конкуренции, которая, в свою очередь, должна поддерживаться и защищаться государством посредством принятия соответствующих нормативно-правовых актов и осуществления контроля за их исполнением.

Но правоприменительная практика показывает, что существует объективная необходимость в совершенствовании правового регулирования отношений по защите конкуренции. Целью статьи является уточнение правовых характеристик понятия конкуренция и выявление места конкурентного права в системе права.

Общетеоретические проблемы правового регулирования конкурентных отношений на современном этапе, а также вопросы конкурентного права в той или иной степени рассматривались в работах С. Б. Адашевой, С. С. Валитова, Л. Е. Гукасян, Л. Н. Древаль, П. Л. Лобановского, П. Ю. Пустыльникова, М. Н. Рудакова, В. Д. Смышкова, О. Г. Степаненко, К. Ю. Тотьева, Т. Г. Удалова, И. Р. Шегельман, В. П. Щепелина, А. Ю. Юданова. В то же время многие исследования проводились до принятия Закона Украины «О защите экономической конкуренции», который изменил подход к правовому регулированию отношений, связанных с защитой конкуренции [1].

Майкл Портер в своем труде «Конкуренция» отмечает, что значение конкуренции в современной экономической системе очень весомо, так как:

Во-первых, конкуренция обеспечивает равноправное положение участников экономических отношений – продавцов и покупателей. Равноправие создается и поддерживается свободой выбора: покупатель имеет возможность выбрать определенного контрагента из нескольких продавцов какой-то необходимой ему продукции, такая же возможность имеется и у продавца, который может добровольно решить вопрос о географическом месте, времени и условиях предложения своего товара.

Во-вторых, конкуренция создает условия, необходимые для эффективного выполнения ценой координирующих функций. Свободное ценообразование – это основной элемент рыночного механизма, а значит, можно утверждать, что конкуренция является условием жизнеспособности всей рыночной системы.

В-третьих, конкуренция, проверяя бизнес на степень его соответствия общественным интересам, выступает как контрольная система эффективности предпринимательства.

В-четвертых, конкуренция создает заинтересованность в совершенствовании экономических ресурсов, их производственных комбинаций, снижении издержек на единицу выпускаемой продукции, научно-техническим обновлениям производства [2].

В результате исследования сущностных характеристик конкуренции приходим к выводу, что основные задачи конкуренции (как то: наличие состязательности на рынке между хозяйствующими субъектами, активное поведение участников рынка с соблюдением всех обязательных правил и обычаев делового оборота, ограничение возможности хозяйствующих субъектов односторонне влиять на цены и другие условия сделок) могут реализовываться только через систему нормативно-правовых актов.

Легальное определение экономической конкуренции как соревнования между субъектами хозяйствования с целью получения благодаря собственным достижениям преимуществ над другими субъектами хозяйствования, вследствие чего потребители, субъекты хозяйствования имеют возможность выбирать между несколькими продавцами, покупателями, а отдельный субъект хозяйствования не может определять условия оборота товаров на рынке представлено в Законе Украины «О защите экономической конкуренции».

На основе анализа законодательных актов можно сформулировать следующее определение конкуренции как юридической категории: конкуренция – это естественное состояние экономики для рыночных условий, при котором, с помощью установленных и защищаемых государством правил поведения, хозяйствующие субъекты соперничают в достижении лучшего результата хозяйствования на каком-либо рынке, исключая возможность каждого влиять в одностороннем порядке на общие условия хозяйствования на данном рынке.

В каждой рыночной экономике существует опасность того, что участники конкурентной борьбы попытаются уклониться от обязательных норм и риска,

связанных со свободной конкуренцией, прибегая, например, к сговору о ценах или имитации товарных знаков. Поэтому государство должно издавать нормативные документы, которые регламентируют правила конкурентной борьбы и гарантируют качество конкуренции, да и само существование конкуренции.

История правового регулирования конкуренции в нашей стране насчитывает около двадцати лет, поскольку в советский период, в условиях административно-командной системы управления государством и плановой экономики, конкуренции просто не существовало. Поэтому законодательные акты, направленные на поддержание и защиту конкуренции, в отличие от европейских государств, имеют малую историю существования. Следует отметить, что процесс становления нормативной базы по данному вопросу не был продуманно целенаправленным, так вначале законодательство о защите конкуренции имело выраженный антимонопольный характер, поэтому первый специальный Закон Украины по проблемам регулирования конкуренции 1992 года носил название «Об ограничении монополизма и недопущении недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности». Этим законом, в частности, было введено понятие «монопольное положение»: таким признавалось положение хозяйствующего субъекта, если его доля на рынке определенного товара составляла более 35 %. В 1993 г. был принят Закон Украины «Об Антимонопольном комитете Украины» [3], в 1996 г. – Закон Украины «О защите от недобросовестной конкуренции». Основные положения регулирования и защиты конкуренции нашли свое отражение и в Конституции Украины 1996 года. Так, в соответствии со ст. 42 Конституции Украины не допускается злоупотребление монопольным положением на рынке, неправомерное ограничение конкуренции и недобросовестная конкуренция. Конституционный запрет касается деятельности, направленной на недопущение, ограничение или устранение конкуренции, независимо от конкретных её видов и составов правонарушений.

В 2001 году вместо вышеупомянутого антимонопольного закона был принят Закон Украины «О защите экономической конкуренции», исследуемую область законодатель стал называть не антимонопольным законодательством, а «законодательством о защите конкуренции», поменялся вектор отношения к монопольному положению, оно разрешено, запрещено им злоупотреблять. Отметим, что этимологически понятие «антимонопольное законодательство» связано напрямую с понятиями «монополия» и «монополистическая деятельность». В то же время существуют две отдельные категории – «монополистическая деятельность» и «недобросовестная конкуренция», имеющие разную правовую природу, а анализируемые нормативно-правовые акты направлены на защиту конкуренции в целом, без применения какого-либо дифференцированного подхода. Так, правовед А. Ю. Юданов, предлагая придавать такое значение термину «законодательство о защите экономической конкуренции», подчеркивает конечную и позитивную цель правового регулирования – создание условий для развития, поддержки и защиты экономической конкуренции [4]. Это принципиально отличает термин «законодательство по защите экономической конкуренции» от термина «антимонопольное законодательство», который имел негативный оттенок и не совсем четко определял цели правовых норм и средств, направленных на защиту и развитие конкуренции.

Разработка Закона Украины «О защите экономической конкуренции», была обусловлена не только необходимостью усовершенствования антимонопольного законодательства, этим законом устраняются проблемы в правилах конкуренции и таким образом обеспечивается эффективное государственное регулирование. Основной задачей этого закона, является создание правового механизма способного обеспечить гармонизацию конкурентной и промышленной политики. При этом его отличительной

особенностью является ориентация на соблюдение национальных интересов, это и является наивысшим критерием при принятии решений государственными органами, например, создание монопольных образований допустимо для повышения уровня обороноспособности, национальной безопасности, для развития высокотехнологичных или наукоемких производств.

Закон Украины «О защите экономической конкуренции» существенно расширяет сферу своего применения на участников рынка субъектов хозяйствования. Так, в сравнении со старым законом «Об ограничении монополизма и недопущении недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности» в новом Законе дается общий и исключительный перечень действий, которые считаются нарушением законодательства о защите экономической конкуренции.

Закон упорядочивает систему ответственности путем внедрения одинакового порядка расследования, рассмотрения дел и границ ответственности для юридических и физических лиц – субъектов хозяйствования. Закон повышает предельный размер штрафа за нарушение законодательства с 5 до 10 процентов выручки от реализации продукции. Однако при этом абсолютные размеры санкций могут быть фактически снижены в связи с тем, что в новом Законе не предусмотрено взимание с субъектов хозяйствования незаконной прибыли, полученной вследствие нарушения законодательства о защите экономической конкуренции.

На ряду с усовершенствованием правового регулирования общественных отношений в конкуренции новый Закон предусматривает ряд норм, направленных на ослабление вмешательства в экономические процессы со стороны Антимонопольного комитета и перенесения акцентов его правоприменительной деятельности на более важные с точки зрения государства и общества направления.

Кроме того, термин «законодательство о защите экономической конкуренции» применяют для определения правового регулирования конкуренции и других, тесно связанных с ним, общественных отношений. В таком понимании этот термин охватывает правовые институты публично-правового и частноправового характера. Вышеназванные правовые институты призваны урегулировать целый комплекс общественных отношений, которые возникают в процессе развития конкуренции, её защиты и участия в ней предпринимателей.

Следует заметить, что смещение акцентов в наименовании упомянутого блока законодательных актов произошло не только в нашей стране, но и в Российской Федерации, где основным среди правовых источников, направленных на регулирование конкуренции в настоящее время, является Федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

С точки зрения украинских правоведов сегодня можно уже говорить о сформировавшейся отрасли права – конкурентном праве. При этом определить место конкурентного права в системе права оказалось не просто. На взгляд авторов, имеющиеся в юридических кругах точки зрения не отличаются бесспорностью. Так, Валитов С. С. не останавливается на определении места конкурентного права в системе права и дает лишь определение конкурентному законодательству, под которым понимает законодательные акты, которые непосредственно регулируют конкурентные отношения [5]. Основное назначение конкурентного права, по его мнению, - защищать и поддерживать конкуренцию.

Удалов Т. Г. при исследовании вопроса о предмете правового регулирования выделяет две группы отношений, которые регулируются конкурентным правом – отношения, связанные с конкуренцией и отношения, связанные с монополиями. При этом в конкурентном законодательстве им выделяется два основных направления – нормы антимонопольного законодательства и нормы законодательства о

недобросовестной конкуренции; к тому же к конкурентному законодательству им относятся все те нормы, которые направлены на защиту отечественного товаропроизводителя [6].

К. Ю. Тотьев выделяет конкурентное право в узком и широком смыслах. В узком смысле, по его мнению, конкурентное право используется для обозначения актов антимонопольного законодательства, в такой трактовке законодательство о конкуренции традиционно рассматривается в рамках курсов предпринимательского (хозяйственного) права. В широком понимании К. Ю. Тотьев считает, что конкурентное право охватывает все нормы о развитии и защите конкуренции, содержащиеся в законах и иных нормативно-правовых актах. В этом значении он включает в конкурентное право правовые нормы и институты как публично-правового, так и частноправового характера [7].

При этом большинство указанных авторов значительно расширяют границы традиционного конкурентного права, включая в него нормы, направленные на развитие и поощрение экономической конкуренции, содержащиеся во множестве различных нормативно-правовых актах.

Для определения места конкурентного права в системе права необходимо определить внутреннюю иерархию различных его составляющих. Можно выделить следующие, признанные большинством вышеуказанных авторов, составляющие конкурентного права:

- 1) антимонопольное право;
- 2) нормы, направленные на развитие экономической конкуренции;
- 3) нормы о естественных монополиях;
- 4) нормы о недобросовестной конкуренции.

При этом антимонопольное право состоит исключительно из норм, относящихся к предмету административного права и возникающих в процессе властной деятельности государственных органов по пресечению нарушений антимонопольного законодательства, а также в процессе осуществления ими ряда контрольных функций. Эта группа норм является подотраслью административного права.

Предметом конкурентного (антимонопольного) права являются исключительно властные (вертикальные) отношения. Методом же правового регулирования является традиционный для административного права императивный метод, основанный на власти и подчинении.

В литературе встречаются разные мнения о месте законодательства о регулировании естественных монополий. Некоторые ученые полагают, что Закон «О естественных монополиях» 2000 г. нельзя относить к антимонопольному законодательству, поскольку этот Закон не направлен на развитие конкуренции, так как в сферах естественной монополии конкуренции мало эффективна.

К. Ю. Тотьев полагает, что отношения в сфере монополии регулируются конкурентным правом, поскольку:

- 1) нередко монополии «вырастают» из конкуренции и поэтому тесно связаны с ним;
- 2) монополии представляют собой антипод конкуренции и в этом смысле носят исключительный характер;
- 3) в объективно существующих монопольных сферах государство обязано предусмотреть специальное регулирование, компенсирующее отсутствие конкуренции и обеспечивающее защиту прав и интересов хозяйствующих субъектов и потребителей в таких особых отраслях экономики;
- 4) незаконные монополии должны подвергаться реорганизации на основе антимонопольного законодательства.

Представляется, что его мнение является предпочтительным, поскольку конкурентное законодательство помимо основной цели по развитию и защите конкуренции традиционно преследует цель по защите интересов потребителей для компенсации отсутствия конкуренции. При этом эта цель в обоих случаях достигается за счет ограничения свободы предпринимательской деятельности. Безусловно, субъекты естественных монополий не могут вступить в антиконкурентный сговор, поскольку они являются единственными продавцами на своем товарном рынке, но как и на других хозяйствующих субъектов, обладающих значительной рыночной властью, на них в равной мере распространяются нормы о запрете злоупотреблений доминирующим положением. Так, тарифное регулирование, применяемое в отношении субъектов естественных монополий, - это яркий пример такого компенсационного регулирования. Отметим, что в большинстве стран мира не производится отдельное регулирование естественных монополий, их деятельность регулируется нормами конкурентного законодательства.

Следующей важной составляющей конкурентного права многими правоведами признается законодательство о недобросовестной конкуренции. Действительно, гражданско-правовые способы защиты от недобросовестной конкуренции традиционно находят широкое применение. В связи с изложенным, нормы о недобросовестной конкуренции наиболее близки к хозяйственному праву и могли бы рассматриваться в качестве его подотрасли.

Таким образом, в законодательстве о конкуренции четко выделяются два направления: первое – антимонопольное право, являющееся подотраслью административного права, второе – нормы о недобросовестной конкуренции, которые должны быть отнесены к подотрасли хозяйственного права. Очевидно, мы вынуждены признать наличие в конкурентном праве правового института по регулированию недобросовестной конкуренции, хотя законодателю правильной было бы не сводить в одно целое совершенно несовместимые по своему содержанию направления, тем более регулируется это отдельными законодательными актами.

Следует отметить, что и европейские юристы не имеют единой позиции по поводу места конкурентного права в системе права, хотя термин «конкурентное право» используется довольно часто.

Родиной конкурентного права считают США, где его традиционно называют антитрестовым правом. Это связано с тем, что испокон веков нормы антитрестового законодательства были направлены против трестов. Стоит отметить, что антитрестовое законодательство США регулирует не только отношения, связанные с монополией на рынке, но и предупреждает недобросовестную конкуренцию.

Правовое регулирование экономической конкуренции основывается на принципах конкурентного права. Они обеспечивают целенаправленное влияние на конкуренцию и участников рыночных отношений. Отдельно можно выделить общеправовые и специальные принципы регулирования конкуренции.

Как справедливо подчеркивает Валитов С. С. к общеправовым принципам регулирования экономической конкуренции следует отнести:

1. Принцип свободы экономической деятельности. При этом свобода экономической деятельности – комплексная категория, которая включает предусмотренные и гарантированные законом: права субъекта экономической деятельности начинать, проводить и прекращать её в любой незапрещенной законодательством сфере; права получать, использовать и передавать правомерную экономическую информацию; свободу и защиту от неправомерного воздействия на свою деятельность как со стороны других субъектов хозяйствования, так и со стороны государства и его органов; право какого-либо субъекта хозяйственной деятельности на

обжалование решений и действий органов государственной власти (местного самоуправления) и должностных лиц, если такие решения и действия приводят к ограничению экономической конкуренции.

2. Принцип государственного регулирования рыночных отношений. Государственное влияние на предпринимательскую деятельность с каждым годом становится всё более осмысленным и экономически обоснованным. Необходимость государственного влияния на экономику определяется необходимостью защиты публичных интересов, в том числе обеспечением государственных нужд, приоритетов в экономике и социальном развитии, формировании государственного бюджета.

3. Принцип законности. В основе этого общеправового принципа в понятии конкурентного права лежит принцип: разрешено всё, кроме запрещенного законодательством.

Помимо общеправовых принципов существуют специальные принципы, на которых основывается конкурентное право Украины. Во-первых, принцип поддержки добросовестной экономической конкуренции. В соответствии с конституционным принципом защиты конкуренции, государство гарантирует сохранение и развитие рыночной конкуренции, недопущение злоупотреблений монопольным положением, обеспечение регулирования сфер государственных и естественных монополий, а также принятие и реализацию такого законодательства, которое способствовало бы увеличению количества поставщиков, покупателей, продавцов продукции и других лиц, которые действуют на товарных рынках Украины.

Во-вторых, принцип недопущения злоупотреблений монопольным положением, ограничение конкуренции, недобросовестной конкуренции. Конкуренция, которую поддерживает и защищает государство, может создавать предпосылки для развития и функционирования монополий. Поэтому государство не только поддерживает добросовестную конкуренцию, а и не допускает деятельности, которая направленная на монополизацию товарных рынков, неправомерное ограничение конкуренции, недобросовестную конкуренцию.

В-третьих, принцип специального регулирования сфер естественных и государственных монополий. Речь идет о естественных монополиях, которые в последнее время подлежат интенсивному государственному регулированию, направленному на недопущение злоупотреблений экономической властью субъектами, которые действуют в сферах естественных монополий.

В-четвертых, принцип запрещения злоупотреблений. В соответствии с этим принципом наказанию подлежит только злоупотреблению монопольным (доминирующим) положением на рынке, но не экономической властью. Этот подход является традиционным и для европейской системы конкурентного права.

В-пятых, принцип единения предшествующего и последующего контроля. Этот принцип широко используется при контроле за соблюдением законодательства о защите экономической конкуренции во время совершения субъектами хозяйствования концентрации согласованных действий. В связи с этим принципом хотелось бы отметить отсутствие в специализированном законе термина «государственный контроль».

Таким образом, авторами предложено следующее определение конкуренции: «конкуренция – это естественное для рыночных условий состояние экономики, при котором с помощью установленных и защищаемых государством правил поведения хозяйствующие субъекты на паритетных началах соперничают в достижении лучшего результата хозяйствования на каком-либо рынке, исключая возможность каждого влиять в одностороннем порядке на общие условия хозяйствования на данном рынке».

Юридическая сторона конкуренции состоит в том, что её основные задачи – наличие состязательности на рынке между хозяйствующими субъектами, активное поведение участников рынка с соблюдением всех обязательных правил и обычаев делового оборота, ограничение возможности хозяйствующих субъектов односторонне влиять на цены и другие условия сделок – реализуются через систему нормативно-правовых актов.

В Украине за прошедшие годы возникла и развивалась отрасль права – конкурентное право, которое базируется на общеправовых и специализированных принципах. В то же время, определение места конкурентного права в системе права требует дальнейших исследований.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена всестороннему рассмотрению понятия «экономическая конкуренция» в системе государства и права, а также определению места конкурентного права в правовой системе Украины.

Ключевые слова: конкурентное право, экономическая конкуренция, правовая система, конкурентные отношения.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена всесторонньому розгляду поняття «економічна конкуренція» у системі держави і права, а також визначенню місця конкурентного права в правовій системі України.

Ключові слова: конкурентне право, економічна конкуренція, правова система, конкурентні відносини.

SUMMARY

The article is devoted to a comprehensive review of the concept of "economic competition" in the state and law, as well as the definition of the place of competition law in the legal system of Ukraine.

Keywords: competition law, economic competition, legal system, competition relations.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Закон Украины «О защите экономической конкуренции» [Электронный ресурс]: - Режим доступа: search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/T012210/html
2. Портер М. Конкуренция: Учебное пособие. – М., 2005.
3. Закон Украины «Об антимонопольном комитете Украины» [Электронный ресурс]: - Режим доступа: search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/T3659000.html
4. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: Учебно-практическое пособие. – М., 1998.
5. Валитов С.С. Конкурентное право Украины: Учебное пособие. – К.: Юринком Интер, 2008. – ISBN: 966-667-225-1.
6. Удалов Т.Г. Конкурентное право: Учебное пособие. – К.: «Школа», 2004. – 496 с. – ISBN 966-661-903-3.

УДК 34 (051)

ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУДДІВ В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО СУДОУСТРІЙ ТА СТАТУС СУДДІВ

Ю.П. Уралова, ст. викладач Донецького національного університету

Соціальне забезпечення на сучасному етапі розвитку української держави займає одне з визначальних місць у житті суспільства, як гарантоване державою матеріальне (грошове), регулярне забезпечення передбачене у випадках та у порядку визначеному чинним законодавством.

Водночас сам інститут соціального забезпечення, незважаючи на достатньо великий період існування, змінюється за змістом і формою. Складний характер його динаміки обумовлений змінами в соціально-економічних та політико-правових відносинах як у країні, так і поза її межами, вимогами розвитку демократії та необхідністю встановлення певних гарантій для окремих категорій громадян, реформування окремих напрямів державного механізму, зокрема судової гілки влади.

Верховною Радою України, з метою приведення системи судочинства відповідно до міжнародних стандартів, підвищення ролі суду та статусу судді у суспільстві, забезпечення незалежності суддів від впливу 07.07.2010 р. був прийнятий Закон України “Про судоустрій і статус суддів” [1]. Поряд із посиленням вимог до кандидата на посаду судді, посиленням відповідальності судді, вищевказаним законом, більш детально регламентовані окремі питання соціального забезпечення суддів.

Безперечно, в практичному розумінні, прийняття Закону України “Про судоустрій і статус суддів” є важливим кроком до зміцнення правових гарантій та статусу судів в Україні, проте, не зважаючи на це, існують чисельні прогалини в правовому регулюванні соціального забезпечення суддів. Зазначене визначає актуальність даного дослідження.

Пенсійне забезпечення суддів недостатньо досліджено у сучасній юридичній науці. Варто зазначити, що окремі питання пов’язані із статусом судів, в т.ч. пов’язаних із правовими гарантіями виконання їх професійних обов’язків розглядалися в наукових працях наступних правознавців: В.Ф. Бойка, Ю.М. Грошевого, В.Т. Маляренка, І.Є. Марочкіна, В.Ф. Опришка, С.В. Прилуцького, Д.М. Притики, В.Ф. Погорілка, С.В. Подкопаєва, А.О. Селіванова, Ю.М. Тодики, О.Ф. Фрицького, В.М. Шаповала, Ю.С. Шемшученка, М.М. Шумило та ін.

В свою чергу, теоретичними та практичними аспектами пенсійного забезпечення взагалі та пенсійного забезпечення державних службовців займаються М.І. Боднарук, Н.Б. Болотіна, В.Я. Бурак, І.О. Гуменюк, С.М. Прилипко, С.М. Синчук, Г.І. Чанишева, В.С. Єгорова, І.С. Ярошенко.

Метою статті є аналіз системи нормативно-правових актів, якими встановлюються певні гарантії діяльності суддів, зокрема пенсійне забезпечення суддів, розгляд окремих елементів пенсійного забезпечення суддів та формулювання пропозицій щодо вдосконалення правового регулювання цих правовідносин.

© Уралова Ю.П., 2010

1. Про судоустрій і статус суддів: Закон України від 7 липня 2010 р. (станом на 1.11.2010 р.) // Офіційний вісник України. - 2010 р. - № 55. - Ст. 7.

Статтею 6 Конституції України [1] визначено існування судової влади, гарантовано незалежність і недоторканність суддів та заборонено вплив на суддів у будь-який незаконний спосіб. В Законі України “Про судоустрій і статус суддів” зазначається, що незалежність суддів забезпечується, крім іншого, особливим порядком його призначення, обрання, притягнення до відповідальності та звільнення; незмінюваністю судді; порядком здійснення судочинства, визначеним процесуальним законом, таємницею ухвалення судового рішення; окремим порядком фінансування та організаційного забезпечення діяльності судів, установленим законом; належним матеріальним та соціальним забезпеченням судді.

Вище зазначені гарантії обумовлені тим, що вступивши у 1995 р. до Ради Європи, наша країна взяла на себе певні зобов'язання, щодо забезпечення незалежності судової влади та її носіїв. Крім того, міжнародно-правові документи загального характеру передбачають право на справедливий судовий розгляд і неодмінно підкреслюють такі властивості суддів як незалежність, безсторонність та компетентність (ст.6 Європейської конвенції про захист прав людини і основних свобод (1950 р.) [2]). У Основних принципах щодо незалежності судових органів (1985 р.) підкреслюється, що незалежність судових органів гарантується державою і закріплюється в конституції або інших законах країни (п.1) [3].

Важливим кроком у виробленні міжнародних стандартів судової незалежності в Європі стало прийняття Європейської хартії про статус суддів (Страсбург, 1998 р.). Європейська хартія про статус суддів має за мету визначення змісту статусу суддів по відношенню до цілей, що повинні бути досягнуті – це забезпечення компетентності, незалежності і безсторонності, яких кожен громадянин вправі очікувати від судових органів та окремого судді. Серед іншого у вступі зазначено, що Хартія приймається із підключенням про підвищення ефективності незалежності суддів. Зазначена Хартія складається із семи розділів: 1) загальні принципи; 2) відбір, набір, первісна освіта; 3) призначення, незмінюваність; 4) проходження служби; 5) відповідальність; 6) оплата праці, соціальне забезпечення; припинення повноважень.

Правовий статус суддів судів загальної юрисдикції є система загальних, основоположних засад за допомогою якої у Конституції та інших законах визначається фактичне становище судді у державі та суспільстві.

Визначення поняття судді та правового статусу судді різняться за своїм змістом і сутністю. Вони співвідносяться як “юридичне поняття” і “юридична категорія”. Правовий статус судді включає поняття судді, але є більш складною та багатоаспектною юридичною категорією. В.Т. Малярєнко визначає статус суддів, як визначені законом правові засади, які регламентують принципи та гарантії діяльності суддів, їх повноваження та обов'язки, порядок обрання (призначення) на посаду, зупинення повноважень та звільнення з посади, підстави притягнення суддів до юридичної відповідальності, заходи їх державного і соціального захисту [4]. Ю.М. Тодика зазначає, що професійними суддями є громадяни, які відповідно до Конституції України призначені чи обрані суддями і займають штатну суддівську посаду в одному

1. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 р. (станом на 1.11.2010 р.) // Відомості Верховної Ради України. - 1996. - № 30. - Ст.141.

2. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод від 04.11.1950 // Офіційний вісник України. - 1998 р.. - № 13, № 32. - Ст. 270.

3. Резолюція Генеральної Асамблеї ООН «Основні принципи щодо незалежності судових органів» від 29.11.1985 // www.un.org/ru.

4. Малярєнко В. Позитиви і негативи суду присяжних / В. Малярєнко // Право України. - 2000. - № 3. - С. 3-12.

із судів передбачених законодавством України [1]. О.Є. Євдокимов і Я.Л. Іваненко зазначали, що судді є носіями судової влади в Україні і як посадові особи наділені повноваженнями здійснювати, незалежно від законодавчої та виконавчої влади, підкорюючись лише закону, юрисдикційну діяльність, яка поширюється на всі правовідносини, що виникають у державі. При здійсненні правосуддя судді є незалежними і підкоряються лише закону [2].

Правовий статус та загальні гарантії діяльності судів визначаються рівнем розвитку всіх сфер суспільного та державного ладу України, авторитетом судової влади у суспільстві та державі, станом прав і свобод людини і громадянина. Спеціальні гарантії діяльності суддів судів загальної юрисдикції – це система нормативно-правових та організаційно-правових способів і засобів здійснення суддями своїх прав й обов'язків. Під нормативно-правовими гарантіями прийнято розуміти наявність гармонійно-розвиненої комплексної законодавчої бази, що визначає правовий статус суддів судів загальної юрисдикції і судової влади загалом, надає юридичні гарантії пенсійного забезпечення суддів. Організаційно-правові гарантії, зокрема, передбачають наявність ефективного механізму матеріального та соціального забезпечення суддів [3, с.173].

Від досконалості системи гарантій діяльності судді суду загальної юрисдикції залежить доля існування судової влади в Україні. Адже на сьогодні, попри позитивний поступ судової реформи в Україні система нормативно-правових та організаційно-правових способів і засобів здійснення суддями своїх прав й обов'язків не отримала належної регламентації.

Зазначене свідчить, що соціальне забезпечення суддів взагалі та пенсійне забезпечення, зокрема, є одною із складових гарантій незалежності судової влади, у зв'язку із чим необхідним є принципово новий підхід до визначення поняття, ознак, функцій і змісту правового регулювання пенсійного забезпечення суддів.

В свою чергу, принцип незалежності - основа справедливого правосуддя, він набуває особливого значення тому, що саме в ньому концентрується стосовно до досліджуваної сфери державної діяльності ідея поділу влади в правовій державі. Здійснення незалежної судової влади як центрального механізму, що забезпечує реалізацію прав і основних свобод людини закріплених у Конституції України і проведення в життя ідеї верховенства права виступає одним з вирішальних елементів механізму будь-якої демократичної держави. Виділення адекватних ресурсів, що забезпечують функціонування судової системи, її матеріальне та соціальне забезпечення є важливою гарантією незалежності судової влади.

Верховною радою України, з метою реформування системи судочинства відповідно до міжнародних стандартів; підвищення ролі суду та статусу судді у суспільстві; забезпечення незалежності суддів від впливу, у тому числі в системі правосуддя; спрощення процедури доступу до суду для кожного громадянина був прийнятий Закон України "Про судоустрій і статус суддів". Поряд із посиленням вимог

1. Конституційне право України: Навч. підручник / за ред. Ю. М. Тодики і В. С. Журавського. - К. : Видавничий Дім "Ін Юре", 2003. - 882 с.

2. Конституція незалежної України: Навч. посібник / за ред. В.Ф. Погорілка, Ю.С. Шемшученка, В.О. Євдокимова. - К.: Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, Спілка юристів України, 2000. - 428 с.

3. Єгорова В.С. Деякі аспекти поняття конституційно-правового статусу суддів судів загальної юрисдикції / В. С. Єгорова // Держава і право: Зб. наук. праць. Юридичні і політичні науки. Вип. 26. - К.: Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2004. - С. 173-178.

до кандидата на посаду судді, посиленням відповідальності судді вищевказаним законом передбачено суттєве підвищення рівня соціального забезпечення суддів. Так, зокрема, розмір заробітної платні судді визначатиметься виключно законом, а не підзаконним актом, що відповідає Конституції України. Посадовий оклад судді місцевого суду визначений у розмірі 15 мінімальних заробітних плат, установлених законом. Залежність розміру заробітної плати судді від розміру мінімальної заробітної плати забезпечить щорічне збільшення зарплати судді, оскільки розмір мінімальної заробітної плати збільшується Законом про Державний бюджет на відповідний рік. За прогнозом фахівців, у 2011 році посадовий оклад судді, наприклад, місцевого та апеляційного суду разом з доплатами збільшиться у середньому більш ніж у 2,5 рази [1].

Слід зазначити, що система соціального забезпечення суддів, передбачена окремими статтями Закону України “Про судоустрій і статус суддів”, зокрема статтями 135 “Соціальне страхування судді”, ст.136 “Вихідна допомога судді у зв’язку з відставкою”, ст. 137 “Медичне обслуговування та санаторно-курортне лікування суддів та членів їхніх сімей”, ст.138 “Пенсія або довічне грошове утримання судді у відставці” та іншими. Слід зазначити, що Розділом XII “Прикінцевими положеннями” Закону України “Про судоустрій і статус суддів” зазначено, що Закон України “Про статус суддів” втрачає чинність крім статті 43 “Право судді на відставку” та ст.44 “Матеріальне та побутове забезпечення суддів”, які втрачають чинність з січня 2011 року.

Отже, Закон України “Про судоустрій і статус суддів” дозволяє розглядати суддю як суб’єкта права соціального забезпечення. Правовий статус судді як суб’єкта права соціального забезпечення складається з елементів, що відносяться до характеристики: підстав та порядку виникнення права на соціальне забезпечення - аналіз категорій, включених у поняття “правосуб’єктність”: правоздатність і дієздатність; прав і обов’язків судді як суб’єкта права соціального забезпечення, а також способів їх реалізації; підстав та порядку припинення права на соціальне забезпечення.

При обійманні посади судді суду загальної юрисдикції, особа, відповідно до набутого юридичного статусу, наділяється додатковими правовими можливостями - службовими правами, які є запорукою успішної діяльності, що покладаються на суддів. Вони виникають з часу набуття особою правового статусу судді суду загальної юрисдикції й припиняються з припиненням цього статусу.

Як вже зазначалось вище, у ст. 138 Закону України “Про судоустрій і статус суддів” містяться норми про пенсійне забезпечення суддів на загальних підставах, а також встановлюються спеціальні підстави та порядок призначення спеціальних соціальних виплат суддям у відставці. Надання судді права вибору між отриманням пенсії за загальними підставах та щомісячного довічного забезпечення продиктовано, перш за все, нестабільністю сучасної пенсійної системи, так як не можна з упевненістю сказати, що розмір щомісячного довічного утримання суддів у відсотковому співвідношенні до середнього розміру пенсії і в майбутньому буде мати значну перевагу.

Відповідно до Закону України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування” від 9 липня 2003 року №1058-IV [2] пенсія - це щомісячна пенсійна

1 Пояснювальна записка до проекту Закону України “Про судоустрій і статус суддів” // rada.gov.ua.

2. Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 9 липня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України – 2003. - № 49. - Ст. 376.

виплата в солідарній системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яку отримує застрахована особа в разі досягнення нею передбаченого Законом пенсійного віку чи визнання її інвалідом, або отримують члени її сім'ї у випадках, визначених законодавством. Із законодавчої дефініції видно, що пенсія поділяється на три види: 1) пенсія за віком, 2) пенсія по інвалідності та 3) пенсія у зв'язку із втратою годувальника. Ці три види пенсій є самостійними і водночас взаємопов'язаними між собою, загальними рисами та взаємодоповнюваністю. У юридичній науці існує багато класифікаційних конструкцій пенсій, але викладена у законодавстві класифікація є більш повною та обгрунтованою і не потребує законодавчої зміни чи удосконалення. Така ж класифікація пенсій відображена і у Законі України від 16 грудня 1993 року №3723-ХІІ "Про державну службу" [1], норми якого поширюються на порядок виплати пенсії суддям.

Найбільш поширеним видом пенсії - є пенсія за віком. Фундаментальною ознакою цього виду пенсії є пенсійний вік. Саме завдяки пенсійному віку, ця пенсія виділяється у окремий вид. Згідно чинного законодавства пенсійний вік для чоловіків складає 60 років, для жінок - 55 років. Це ж правило розповсюджується і на суддів, зокрема ст. 138 Закону України "Про судоустрій і статус суддів" передбачає, що судді, який вийшов у відставку, при досягненні пенсійного віку виплачується пенсія на умовах, передбачених статтею 37 Закону України "Про державну службу".

Щомісячне довічне грошове утримання судді - це спрямована на забезпечення гідного його статусу життєвого рівня особлива форма соціального забезпечення суддів, яка виражається у гарантованій державою щомісячній звільненій від сплати податків грошовій виплаті, що забезпечує їх належне матеріальне утримання. Особливість щомісячного довічного грошового утримання виявляється в тому, що його правове регулювання і джерела фінансування визначаються Конституцією України, Законом "Про судоустрій і статус суддів" та іншими нормативно-правовими актами. З метою реалізації зазначених норм було прийняте Положення про призначення і виплату щомісячного грошового утримання працюючим суддям, затверджене наказом Державної судової адміністрації України №81 від 24.07.2009 р.

Правом на щомісячне грошове утримання судді наділені, які мають право на відставку (пропрацювали на посаді судді не менше 20 років або у зв'язку із закінченням терміну повноважень судді, або за станом здоров'я, що перешкоджає продовженню виконання обов'язків), але продовжують працювати на вказаній посаді. Щомісячне грошове утримання судді призначається головою суду, в якому працює і має право на утримання суддя, на підставі отриманого від Державної судової адміністрації України погодження.

Облік стажу роботи суддів, у тому числі тих, які мають право на відставку і продовжують працювати на посаді судді, ведуть працівники, які відповідають за кадрове діловодство в суді. Для своєчасного і правильного проведення підрахунку стажу роботи, що дає право на відставку судді та отримання щомісячного грошового утримання, ведеться Розрахунок стажу роботи судді, що дає право на відставку. Даний документ заповнюється під час зарахування судді до штату суду на підставі даних трудової книжки судді, військового квитка, а також диплома про отримання вищої юридичної освіти.

Складені розрахунки стажу роботи суддів місцевих загальних судів не пізніше місячного терміну до накопичення у судді 20-річного стажу роботи на цій посаді направляються для перевірки до відділу кадрів територіального управління Державної

1. Про державну службу: Закон України від 16 грудня 1993 р. // Відомості Верховної Ради України. - 1993. - № 52. - Ст. 490.

судової адміністрації України, на підставі чого відділом бухгалтерського обліку та звітності територіального управління Державної судової адміністрації України складаються розрахунки розміру щомісячного грошового змісту. А розрахунок стажу роботи та розрахунок розміру щомісячного грошового утримання суддів місцевих спеціалізованих судів та апеляційних судів направляються безпосередньо в Державну судову адміністрацію України.

За результатами перевірки Державною судовою адміністрацією України правильності проведення розрахунку стажу роботи, який надає право на встановлення щомісячного грошового утримання, та обчислення її розміру підрозділами, до суду, де працює суддя, направляється узгодження, на підставі якого голова суду видає наказ про призначення щомісячного грошового утримання чи обґрунтоване спростування щодо призначення виплати щомісячного грошового утримання судді.

В свою чергу, судді у відставці за її вибором виплачується пенсія або звільнене від сплати податку щомісячне довічне грошове утримання у розмірі 80% заробітної плати працюючого на відповідній посаді судді. За кожний повний рік роботи понад 20 років на посаді судді розмір щомісячного довічного грошового утримання збільшується на 2% заробітку, але не більше ніж до 90% заробітку судді без обмеження граничного розміру щомісячного довічного грошового утримання.

Суддя у відставці, який має стаж роботи на посаді судді менше 20 років і досяг 55 років (для жінок - 50 років), розмір щомісячного грошового утримання обчислюється пропорційно кількості повних років роботи на посаді судді. Даний вид змісту призначається наказом голови суду, де раніше працював суддя.

Необхідно відзначити, що на суддю у відставці, а також на суддів, звільнених з посади судді будь-якого суду формується особиста справа судді у відставці або судді, що має право на отримання щомісячного довічного грошового утримання.

Розрахунок стажу роботи, що дає право на встановлення щомісячного довічного грошового утримання судді у відставці, а також розрахунок розміру щомісячного довічного грошового утримання складаються та узгоджуються з урахуванням вимог, що пред'являються для відповідних розрахунків, необхідних для отримання щомісячного грошового утримання судді, який має право на відставку, але продовжує працювати на посаді судді.

Розмір заробітної плати судді для обчислення щомісячного довічного грошового утримання визначається виходячи з посадового окладу, премії, доплати за кваліфікаційний клас, надбавки за вислугу років та інших надбавок, встановлених законодавчими актами та є обов'язковими для виплати суддям, які працюють на відповідній посаді.

Виплата щомісячного довічного грошового утримання забезпечується державою за рахунок Держбюджету в межах асигнувань, виділених Державної судової адміністрації України. Довічне грошове утримання може виплачуватися за місцезнаходженням відповідного суду або на підставі заяви судді у відставці - за місцем його проживання через банківські установи або підприємства зв'язку, при цьому витрати за банківське чи поштове обслуговування, а також оплата послуг за доставку щомісячного довічного грошового утримання здійснюється за рахунок одержувача грошового утримання.

Отже, на підставі викладеного вважаємо, що на теперішній час є об'єктивні передумови для закріплення на законодавчому рівні двох основних форм пенсійного забезпечення суддів. Першою формою має стати пенсійне забезпечення суддів на загальних підставах, включаючи надання права судді на призначення пенсії достроково за умови набуття статусу судді у відставці. З тим, щоб дана форма пенсійного забезпечення запрацювала, необхідно адаптувати чинне законодавство про статус

суддів до законодавства про пенсійне забезпечення на загальних підставах. У якості другої форми нами виділяється спеціальне пенсійне забезпечення суддів, центральної категорією якого виступає щомісячне довічне утримання судді.

РЕЗЮМЕ

Статтю присвячено дослідженню такого важливого питання як уточнення визначення встановлення певних гарантій діяльності суддів, зокрема, пенсійне забезпечення суддів, розгляд окремих елементів пенсійного забезпечення суддів та формулювання пропозицій щодо вдосконалення правового регулювання цих правовідносин.

Ключові слова: суд, правове регулювання, пенсійне забезпечення суддів, законодавство.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена исследованию такого важного вопроса как уточнение определения установления определенных гарантий деятельности судей, в частности, пенсионное обеспечение судей, рассмотрение отдельных элементов пенсионного обеспечения судей и формулирование предложений по совершенствованию правового регулирования этих правоотношений.

Ключевые слова: суд, правовое регулирование, пенсионное обеспечение судей, законодательство.

SUMMARY

The article deals with the important issue of how to refine the definition of the establishment of certain guarantees of judges, in particular, pensions of judges, consideration of the individual elements of the retirement benefits of judges and formulation of proposals to improve legal regulation of these relations.

Keywords: court, legal regulation, pensionary provision of judges, legislation.

УДК 347.799.4

МІЖНАРОДНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ БОРОТЬБИ З МОРСЬКИМ ПІРАТСТВОМ

Фролов Ю.М., к.ю.н., доцент, зав. кафедри цивільного та державного права Бердянського університету менеджменту і бізнесу,

Кирпичов О.А., старший викладач кафедри цивільного та державного права Бердянського університету менеджменту і бізнесу

В сучасних умовах збільшилася кількість протиправних актів проти безпеки морського судноплавства, зокрема піратських нападів на торговельні судна та захоплення заручників з метою отримання викупу, а також відбувається збільшення районів дії сучасних піратів. Активізація діяльності морських піратів, окрім створення загрози щодо свободи морського судноплавства, негативно впливає на світову морську торгівлю та загрожує системі світових торговельних перевезень. ООН оцінює щорічні збитки від дій морських піратів у 25 млрд. доларів.

Вклад в розробку проблеми безпеки на морі внесли такі сучасні автори як: О. В. Бозріков, А. Ф. Висоцький, Л. Н. Галенська, В. Н. Гуцуляк, А. В. Змеєвський, Г. В.

Ігнатенко, І. І. Карпець, А. Л. Колодкін, М. І. Лазарєв, С. А. Малінін, С. А. Моджорян, І. Х. Нейкірхен, М. М. Нейдінг, П. В. Патрушев, Ю. С. Ромашев, В. Ф. Сидорченко, І. Е. Тарханов.

Вибір теми обумовлений її практичною і теоретичною актуальністю, а також відсутністю комплексного міжнародно-правового підходу до вирішення такої важливої проблеми як морське піратство.

Метою цієї статті є аналіз чинників, які впливають на виникнення морського піратства в сучасних умовах, формування основних міжнародно-правових аспектів боротьби з морським піратством, а також надання рекомендацій щодо комплексного підходу до боротьби з морським піратством.

Піратство знов почало перетворюватися на проблему для світового судноплавства в 70-і роки ХХ ст., коли почалися напади на торговельні судна у водах Південно-східної Азії. Першими жертвами були біженці з Південного В'єтнаму, що намагалися перебраться у човнах на захід після поразки місцевого проамериканського режиму у війні з комуністичним Північним В'єтнамом. Бурхливе зростання економік азіатських «держав-тигрів» в багато разів збільшило морські торговельні потоки в регіоні і, як наслідок, здобич для піратів.

У 1981 році при лондонській Міжнародній торговельній палаті було засновано Міжнародне морське бюро (ІМВ), головним завданням якого стала боротьба із злочинами на морі. При бюро діє антипіратський центр з штаб-квартирою в Куала-Лумпурі (Малайзія), який відстежує інформацію про піратів і їх напади на судна, сприяє розслідуванню цих злочинів.

Довгі роки найбільш небезпечним з погляду розбою районом Світового океану вважалася Малаккська протока між індонезійським островом Суматра і Малаккським півостровом, на якому розташовані Малайзія і Сінгапур. Разом з Суецьким і Панамським каналами це одна з найважливіших і жвавіших морських артерій. Через Малаккську протоку щорічно проходить близько 50 тис. судів, що перевозять майже чверть всіх світових вантажів, зокрема промислові товари, вироблені в КНР для європейського ринку, і близькосхідну нафту, що імпортується Японією, Китаєм і Південною Кореєю.

У міру перетворення КНР на світову торговельну наддержаву зростала активність піратів в Східно-китайському морі.

Іншими ризикованими районами вважаються порти Бразилії (Сантос, Ріо-де-Жанейро) і Венесуели, Карибське море, узбережжя Західної Африки (прибережні райони Нігерії, нігерійський порт Лагос, Гвінейська затока), а також порти Бангладеш. Узбережжя поряд з Сомалі та Аденська протока зараз вважаються однією з найнебезпечніших зон піратства. Тому під егідою Міжнародної морської організації у 2009 році була створена Контактна група з питань протидії піратству біля узбережжя Сомалі.

Пірати, що орудують біля берегів Сомалі, майже щодня нападають на кораблі, що проходять уздовж її берегів. Сомалійські пірати, що користуються безкарністю і мільйонними викупами, які виплачують їм власники за звільнення судів, з кожним тижнем стають все нахабнішими, а чисельність і технічна оснащеність їх угруповань швидко прогресують. Користуючись місцеположенням Сомалі поряд з одним із самих напружених морських торговельних шляхів, її жителі, що зубожіють та зневірилися, розглядають піратство як єдине джерело доходу і зуміли зробити з піратського промислу практично державний бізнес [1].

Основними передумовами для виникнення та існування морського піратства є бідність населення прибережних країн і, у багатьох випадках, нездатність урядів

забезпечити своїх громадян роботою. У Сомалі до того ж з 1991 року фактично відсутня центральна влада, а берегова охорона відкрито допомагає піратам [2].

У більшості регіонів світу, окрім Сомалі і Нігерії, піратські напади найчастіше зводяться до банального грабежу. Бандити непомітно, переважно вночі, підпливають до судна, підіймаються на нього, зв'язують вахтового моряка і нишпорять, чим би поживитися. Іноді пірати нахабніють, нападають вдень і, погрожуючи зброєю, забирають все, що можуть унести. Їх перш за все цікавлять судновий сейф, де зазвичай зберігається крупна сума грошей, а також особисті речі моряків. Якщо вантаж не громіздкий, беруть і частину вантажу. Близько 70 % пограбувань відбувається в той час, коли судна стоять в портах. Середня вартість здобичі за один такий напад складає 10-15 тис. доларів.

У азійських морях були відмічені випадки захоплення суден, коли пірати вбивали команду або висаджували її в морі на плоту без їжі і води. Особливо часто таке відбувалося наприкінці 90-х років ХХ ст. Угони здійснювали банди індонезійських піратів, судно і його вантаж збувалися в основному в китайських портах. Викрадений плавзасіб перефарбовувався, реєструвався під іншим ім'ям за підробленими документами. Після цього пірати перепродавали його або здавали у фрахт через підставну компанію. Такий «корабель-примара» використовується для особливого роду шахрайства: судно бере на борт цінний вантаж і зникає в Світовому океані.

Представники міжнародного судноплавного співтовариства підозрюють, що за сплеском піратства в азійських морях в 90-і роки ХХ ст. стояли організовані угруповання, такі як китайські «тріади». Ймовірно, пірати користувалися заступництвом корумпованих чиновників і морських офіцерів цілої низки країн.

Золотими днями для піратів в Малаккській протоці були 1990-і і початок 2000-х років. У 2004 році три держави, до вод яких відноситься акваторія Малаккської протоки, - Індонезія, Малайзія і Сінгапур, - багато в чому під тиском міжнародного морського співтовариства і великих мореплавних держав, почали скоординоване патрулювання цього морського району. Операція мала великий успіх: число піратських нападів різко скоротилося, і зараз Малаккська протока вважається відносно безпечною для міжнародного морського судноплавства.

Але одним із найнебезпечніших регіонів вважається акваторія біля берегів Сомалі (довжина берегової лінії якої становить майже 3 тис. км). Сомалійські пірати нападають навіть на кораблі ООН із продовольчою допомогою для мешканців Сомалі та океанські лайнери.

Колись Сомалі, колишня британська та італійська колонія, була для європейців популярним морським курортом. Генерал Сіад Барре, який прийшов до влади в 1969 році, у свій час намагався будувати соціалізм за допомогою СРСР, проте в 1974 році він розв'язав війну проти прорадянської ж Ефіопії, після чого Москва відмовила йому в підтримці. З часу падіння в 1991 році режиму Барре ніякої влади в Сомалі не існує, різні його частини контролюють озброєні угруповання племінних кланів, що підтримують зв'язки з ватажками піратських банд.

Таким чином, з 1991 року Сомалі фактично перестало існувати як держава, і не існує централізованої економіки та фінансової системи. Піратство є основним джерелом заробітку місцевого населення. У насиченій зброєю країні не складає великих труднощів організувати добре оснащені піратські групи. Місцеві власті (вірніше, польові командири і племінні лідери) або закривають очі на піратський промисел, або беруть участь в ньому самі [3].

На початку 1990-х рр. адміністрація Клінтона намагалася побудувати в Сомалі демократичну державу силами спецназу. У 1993 році в столиці Сомалі Могадішо американці вступили в кровопролитний бій з бойовиками, втративши 18 чоловік

убитими і два вертольоти (з боку сомалійців загинуло близько 300 чоловік). За словами американських військових, разом з бойовиками проти них з автоматами йшли жінки і діти. У Вашингтоні відразу усвідомили, що вплутуються в громадянську війну в регіоні, який не має для США першорядного значення. Після цього міжнародне співтовариство намагалося забути про Сомалі як про кошмарний сон, який тепер нагадав про себе проявами піратства.

Першими сомалійськими піратами були рибалки, що опинилися без засобів для існування. На початку 1990-х рр., коли виключну (морську) економічну зону країни стало нікому охороняти, в сомалійські прибережні води кинулися західні та азійські риболовецькі судна на хижацький промисел риби, головним чином тунця, щоб збути його за чималі кошти на рибному ринку в Токіо. Розлючені сомалійські рибалки стали нападати на конкурентів, захоплюючи їх траулери. За свідченням гуманітарних працівників, що побували в Сомалі, остови цих суден до цих пір іржавіють на березі поблизу рибальських сіл. Потім сомалійці зміркували, що затоплювати іноземні судна і відпускати екіпажі не раціонально. Набагато вигідніше вимагати за них викуп.

У 1999 році адміністрація Пунтленда за допомогою британської приватної компанії в сфері безпеки «Hart Security» спробувала організувати службу берегової охорони, яка повинна була забезпечити безпеку судноплавства і боротися з піратами. Іноземні інструктори почали навчання групи з 70 сомалійців, які повинні були служити в ній. Проте грошей на те, щоб профінансувати цей захід, не знайшлося, програма була згорнута в 2002 році. Судячи з розповідей іноземних моряків, що побували в полоні у піратів, сомалійці, які отримали підготовку у західних інструкторів поповнили лави піратів, склавши найбільш кваліфіковану їх частку.

В даний час в регіоні, охопленому багаторічною громадянською війною, діють декілька угруповань, які видають себе за «берегову охорону» однієї з невизнаних держав, на які розпалося Сомалі. Найбільш відомі з них так звана «Варта сомалійських вод» (вважається, що ця група відповідальна за більшість всіх нападів), «Національна добровольча берегова охорона» (базується в порту Кісамайо), банда Марка (базується у прибережному місті Марка) і група Пунтленд. Окрім них піратським промислом в прибережних водах займаються ще декілька угруповань, пов'язаних з численними збройними і племінними об'єднаннями Сомалі [4].

Складним для сомалійських піратів став 2006 рік, коли контроль над більшою частиною країни встановили бойовики Союзу ісламських судів, всередині якого експерти розрізняють як радикальні, так і помірковані елементи. Нові власті жорсткою рукою присікли піратство, приблизно на півроку мореплавці змогли зітхнути спокійно. Однак американська адміністрація (за часів президента Буша) сприйняла прихід ісламістів до влади як серйозну загрозу. За даними американських спецслужб, саме в Сомалі знаходилася база терористів, що організували в 1998 році вибухи американських посольств в Кенії і Танзанії, після яких ім'я Усами бін Ладена стало широко відоме в світі. У 2006 році Пентагон і ЦРУ створили антитерористичний союз «світські» налаштованих польових командирів, які за підтримки сусідньої християнської Ефіопії (історичного недруга Сомалі) прогнали ісламістів на південь країни.

Після того, як влада змінилася, піратство в Сомалі знову розцвіло. Міжнародно визнаний тимчасовий перехідний уряд країни, який, втім, не контролює велику частину її території, офіційно дав дозвіл іноземним кораблям атакувати піратів в територіальних водах Сомалі. Проте відомо, що перехідний уряд Сомалі складається з представників тих же кланів, що і адміністрація автономного регіону Пунтленд – оплоту піратства. На думку поінформованих експертів, піратські угруповання віддають частку сум, отриманих як викуп за звільнення кораблів, командирам збройних

формувань або політичним діячам, близьким до перехідного уряду Сомалі і адміністрації Пунтленда, користуючись їх негласним заступництвом [5].

Таким чином, явно видно, що будь-яке силове втручання іноземних держав у внутрішньополітичну ситуацію в Сомалі лише погіршує ситуацію з морським піратством. Окрім того, існує небезпека того, що піратські угруповання можуть бути взяті під контроль ісламістськими терористичними організаціями. Що у свою чергу може призвести до того, що піратські напади будуть носити на меті не тільки отримання викупу за звільнення заручників та суден, але й політичні цілі.

Основними міжнародно-політичними аспектами (або чинниками) боротьби з морським піратством є наступні: політичний; економічний; соціальний; гуманітарний; військовий; правовий.

Політичний аспект передбачає об'єднання зусиль з боку держав та міжнародних організацій в боротьбі з піратством, а також сприяння внутрішньополітичній стабільності в країні з території якої відбуваються піратські напади.

Економічний аспект передбачає допомогу з боку держав та міжнародних організацій у відновленні та зміцненні економічної ситуації всередині в країні з території якої відбуваються піратські напади.

Соціальний аспект передбачає допомогу з боку держав та міжнародних організацій у вирішенні соціальних конфліктів (у тому числі етнічних, релігійних та інших) в країні з території якої відбуваються піратські напади.

Гуманітарний аспект передбачає надання міжнародної гуманітарної допомоги населенню яке потерпає від голоду та бідності в країні з території якої відбуваються піратські напади.

Військовий аспект передбачає об'єднання зусиль з боку міжнародних організацій (в тому числі регіональних) та зацікавлених держав щодо координації взаємодії і застосування військово-морських сил та інших військових підрозділів для протидії актам морського піратства.

Правовий аспект передбачає створення необхідної міжнародно-правової бази для сприяння боротьбі з морським піратством, а саме: прийняття спеціалізованої Конвенції щодо боротьби з морським піратством, в якій необхідно надати чітке визначення такого поняття як «морське піратство», закріпити склад цього злочину, передбачити принципи та засоби боротьби з морським піратством, встановити міру відповідальності щодо осіб, які причетні до піратської діяльності, а також створення Міжнародного антипіратського трибуналу для розгляду справ про морське піратство та осуду винних осіб.

На сьогодні основними міжнародно-правовими актами, якими регулюються питання боротьби з морським піратством є Женевська конвенція про відкрите море 1958 р. та Конвенція ООН з морського права 1982 р. [6, с. 539-540]. Окрім того, у якості допоміжних міжнародно-правових актів можна розглядати Конвенцію про боротьбу з незаконними актами, спрямованими проти безпеки морського судноплавства 1988 р. та Міжнародний кодекс охорони суден і портових засобів 2002 р. (ISPS). Однак, ці міжнародні договори не передбачують і не створюють необхідних комплексних заходів для боротьби з морським піратством. Однією з основних проблем боротьби із сучасними піратами є відсутність в міжнародному морському праві реальних механізмів, що дозволяли б державам здійснювати ефективну протидію морському піратству.

Так, відповідно до ст. 51 Статуту ООН бойові кораблі мають право застосовувати зброю проти піратів лише для самооборони, тобто повинні постійно супроводжувати судна. Конвенція ООН з морського права 1982 р. надає право переслідування піратів лише у відкритому морі. У разі нападу піратів у територіальних водах або в

міжнародних протоках військові кораблі повинні лише сповіщати владу прибережних країн про такі факти. Крім того, Конвенція ООН з морського права не передбачає випадки захоплення судів з політичними цілями.

Таким чином, вирішення проблеми морського піратства потребує комплексних скоординованих заходів світової спільноти спрямованих на усунення політичних, економічних, соціальних та гуманітарних передумов виникнення піратства як явища, укріплення влади прибережних країн, ведення скоординованої ефективної збройної боротьби з проявами морського піратства, а також створення міжнародно-правової бази щодо боротьби з піратством, яка б відповідала сучасним умовам.

Висновки. Основними міжнародно-правовими заходами щодо боротьби з піратством повинні бути наступні: по-перше, сприяння з боку ООН та провідних країн світу («G-7» або «G-20») політичній, економічній та соціальній стабілізації на території тих країн з території яких здійснюються акти піратства, з метою усунення соціальної бази піратства; по-друге, координація зусиль з боку держав щодо боротьби з піратством та створення під егідою ООН військово-морського командування та військово-морських сил ООН, з метою досягнення ефективності у боротьбі з піратством; по-третє, створення під егідою ООН Міжнародного антипіратського трибуналу для притягнення до відповідальності осіб, причетних до морського піратства, встановлення справедливості щодо потерпілих, попередження нових актів піратства, сприяння відновленню свободи судноплавства у відкритому морі; по-четверте, укладання Конвенції ООН з боротьби з піратством, в якій необхідно: визначити піратство як акт тероризму на морі, визначити поняття суб'єкту та об'єкту, а також об'єктивної та суб'єктивної сторони цього злочину, надати поняття піратів як осіб, які безпосередньо вчиняють акти піратства, захоплюють заручників та вбивають людей, а також особам, які є організаторами, підбурювачами, фінансистами та посібниками піратів; закріпити принципи координації зусиль з боку держав та міжнародних організацій щодо боротьби з піратством; надати державам право звільняти заручників, захоплених піратами, незалежно від місця їх перебування; надати право військово-морським силам та іншим спеціальним підрозділам, залученим до боротьби з піратством, вести пошук, переслідувати, захоплювати та, у разі необхідності, знищувати піратів в територіальних водах тієї держави, в територіальних водах якої знаходяться (перебувають або ховаються) пірати, а також право знищувати бази піратів на території тієї держави, яка не здатна припинити акти піратства, які вчиняються з її території (таке право повинно надаватися державам, які приймають участь у боротьбі з піратством, на підставі відповідної резолюції Ради Безпеки ООН); передбачити створення Міжнародного антипіратського трибуналу (за аналогією з Міжнародним кримінальним судом).

РЕЗЮМЕ

В статті аналізуються чинники, які в сучасних умовах впливають на виникнення морського піратства, визначаються основні міжнародно-правові аспекти боротьби з морським піратством, а також надаються рекомендації щодо комплексного підходу до боротьби з морським піратством.

Ключові слова: морське піратство, боротьба, міжнародно-правова база, прибережні країни.

РЕЗЮМЕ

В статье анализируются факторы, которые в современных условиях влияют на возникновение морского пиратства, определяются основные международно-правовые аспекты борьбы с морским пиратством, а также даются рекомендации по комплексному подходу к борьбе с морским пиратством.

Ключові слова: морское пиратство, борьба, международно-правовая база, прибрежные страны.

SUMMARY

Factors which in modern terms influence on the origin of marine piracy are analysed in the article, the basic are determined international legal aspects of fight against marine piracy, and also recommendations on the complex going near a fight against marine piracy.

Keywords: marine piracy, struggle, world legal base, coastal countries.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Алан Бадов. Триумфальное возвращение Весёлого Роджера. – Эксперт Online 2.0. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://expert.ru/printissues/expert/2008/45/vozvraschenie_veselogo_rodzhera/.
2. Алексей Пшемьский. Корсары современности. – Профиль / [№14 \(33\), 19.04.2008](#). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://profil-ua.com/index.phtml?action=view&art_id=417.
3. Сомалийские пираты. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/492041>.
4. Геннадий Нечаев. Почему пираты неуловимы. «Взгляд» - Деловая газета / 13 ноября 2008. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vz.ru/society/2008/11/13/228909.html>.
5. Будни пирата. - «Эксперт» № 45 (634) / 17 ноября 2008. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://expert.ru/printissues/expert/2008/45/budni_pirata/.
6. Международное право: Учебник. Отв. ред. Ю. М. Колосов, Э. С. Кривчикова. – М.: Междунар. Отношения, 2000. – 720 с.

УДК 332.012.3

ЩОДО ФОРМУВАННЯ ОРГАНАМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ КОМУНАЛЬНОГО ЗАМОВЛЕННЯ

Хачук К. Д., старший викладач кафедри державно-правових дисциплін Донецького національного університету

Одним з важливих засобів регулюючого впливу органів місцевого самоврядування на діяльність суб'єктів господарювання є комунальне замовлення. Застосування цього засобу регулювання господарської діяльності дає можливість органам місцевого самоврядування забезпечити задоволення потреб територіальних громад у певній продукції (роботах, послугах), а суб'єктам господарювання – одержати прибуток внаслідок реалізації виробленої продукції. Оскільки відносини, що виникають між зазначеними органами та суб'єктами господарювання належать до сфери організації господарської діяльності, відповідні повноваження органів місцевого самоврядування є організаційно-господарськими.

Разом з тим Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» не містить поняття «комунальне замовлення» і не конкретизує зміст повноважень органів місцевого самоврядування щодо застосування вказаного засобу регулювання господарської діяльності [1]. А згідно із Законом України «Про здійснення державних

закупівель» придбання органами місцевого самоврядування товарів, робіт і послуг за рахунок коштів місцевих бюджетів, вважається державною закупівлею, що видається необґрунтованим [2].

Питання формування органами місцевого самоврядування комунального замовлення розглядалися у наукових працях К.І. Апанасенко [3], В.В. Вороніна [4], Р.А. Джабраїлова [5], О.Г. Страх [6] та інших дослідників. Однак, деякі аспекти цього питання залишаються дискусійними, і потребують додаткового теоретичного опрацювання. Зокрема, це стосується неоднозначного розуміння поняття «комунальне замовлення».

Вищезазначене обумовлює актуальність цієї статті, метою якої є обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення законодавства, яке регулює відносини, пов'язані з формуванням органами місцевого самоврядування комунального замовлення.

У наукових публікаціях, присвячених дослідженню питань місцевого самоврядування, визнається, що інститут комунального замовлення є основним організаційно-управлінським інструментом фінансового забезпечення потреб функціонування і розвитку комунального господарства [7, с.11]. Проте, як відзначалося вище, легального визначення поняття «комунальне замовлення» немає. Натомість підпункт 8 п. «а» ч. 1 ст. 27 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» передбачає, що до відання виконавчих органів сільських, селищних, міських рад належить розміщення на договірних засадах замовлень на виробництво продукції, виконання робіт (послуг), необхідних для територіальної громади, на підприємствах, в установах та організаціях.

У розвиток наведеної норми Закону окремими органами місцевого самоврядування приймаються власні правові акти. Зокрема, рішенням Сумської міської ради від 29 вересня 2004 р. № 933-МР затверджено Положення про комунальне замовлення [8]. Це Положення визначає порядок реалізації, основні вимоги, організацію та виконання комунального замовлення по виконанню робіт з благоустрою території міста, комунального обслуговування населення, будівництва та ремонту об'єктів соціального призначення, виробництва продукції, надання послуг, необхідних для побутових і соціально-культурних потреб населення, виконання інших робіт з використанням бюджетних коштів та власних коштів населення чи придбаних матеріальних ресурсів. У Положенні конкретизовано, що комунальне замовлення формується міською радою, її виконавчими органами, галузевими управліннями та відділами міської ради і виконується відповідно до затверджених планів економічного і соціального розвитку, цільових і місцевих програм розвитку міста, при наявності фінансових чи матеріальних ресурсів на договірних умовах та конкурсних засадах між замовником і виконавцем робіт, або виробником послуг. Комунальне замовлення виконується суб'єктом господарювання за наявності дозволу або ліцензії на виконання певних робіт чи послуг відповідно договору при перемозі в конкурсі чи тендері. Розміщення комунального замовлення департаментами, управліннями та відділами міської ради, суб'єктами господарювання усіх форм власності погоджується із заступниками міського голови відповідно до розподілу обов'язків. Організація та виконання комунального замовлення покладається на департаменти, управління та відділи міської ради, суб'єкти господарювання всіх форм власності, відповідно до умов конкурсу (тендеру).

Досліджуючи питання розміщення органами місцевого самоврядування комунального замовлення, К.І. Апанасенко дійшла правомірного висновку про необхідність законодавчого визначення поняття «комунальне замовлення» [3, с. 170-171]. У зв'язку з цим слід відзначити, що спроби вирішення вказаного питання раніше були. Зокрема, Верховною Радою України розглядався проект Закону України «Про

фінансову основу місцевого самоврядування в Україні» (реєстр. № 3387 від 15 квітня 2003 р.), який однак не був прийнятий [9]. У статті 1 цього законопроекту комунальне замовлення визначалося як формування на контрактній (договірній) основі складу та обсягів продукції, необхідної для потреб територіальної громади, розміщення комунальних контрактів на її поставку (закупівлю) серед підприємств, організацій та інших суб'єктів господарської діяльності всіх форм власності. Проте таке визначення видається не повним (зокрема, у ньому не врахована можливість розміщення замовлення на виконання суб'єктами господарювання певних робіт чи надання послуг, а також розміщення такого замовлення для задоволення потреб декількох територіальних громад).

Характеризуючи правову природу комунального замовлення, О.Г. Страх виділила наступні його ознаки: 1) формування комунального (місцевого) замовлення на основі затверджених місцевою радою програм розвитку відповідної території; 2) розміщення комунального замовлення на договірних засадах; 3) замовниками комунального замовлення виступають місцеві ради та їх виконавчі органи, а як виконавці (постачальники) – підприємства, організації і інші суб'єкти господарської діяльності всіх форм власності, що розташовані на відповідній території; 4) фінансування комунального замовлення за рахунок коштів відповідного бюджету [6, с. 23].

У зв'язку з цим представляється, що характеристика поняття комунального замовлення не повинна обмежуватися лише випадками придбання певної продукції (робіт, послуг) за рахунок місцевих бюджетів. Адже чинне законодавство передбачає можливість залучення органами місцевого самоврядування на конкурсних засадах суб'єктів господарювання до виконання певних заходів, спрямованих на задоволення потреб територіальних громад, і при цьому оплата відповідної продукції (робіт, послуг) здійснюється за рахунок інших джерел.

Наприклад, до повноважень органів місцевого самоврядування належить визначення на конкурсних засадах суб'єктів господарювання, які здійснюють у межах певної території збирання та перевезення побутових відходів спеціально обладнаними для цього транспортними засобами (п. 55 ч. 1 ст. 26 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», ст. 35-1 Закону України «Про відходи» [10]). Так само, до компетенції виконавчих органів сільських, селищних, міських рад віднесено залучення на договірних засадах підприємств, установ та організацій, що не належать до комунальної власності відповідних територіальних громад, до участі в обслуговуванні населення засобами транспорту і зв'язку (п.п. 12 п. «а» ст. 30 Закону «Про місцеве самоврядування в Україні»). Ці положення конкретизовано у ст. 7 Закону України «Про автомобільний транспорт», згідно з якою на виконавчі органи сільських, селищних, міських рад покладається організація пасажирських перевезень на відповідних автобусних маршрутах загального користування. Для цього органи місцевого самоврядування зобов'язані проводити конкурс на перевезення пасажирів на автобусних маршрутах, забезпечувати укладання із автомобільним перевізником – переможцем конкурсу договору про організацію перевезень пасажирів, забезпечувати контроль за виконанням ним умов договору [11].

У цих та подібних випадках органи місцевого самоврядування виконують роль замовників і організаторів надання відповідних послуг територіальній громаді, тоді як оплата вартості цих послуг здійснюється населенням.

Правомірність запропонованого підходу до розуміння поняття «комунальне замовлення» опосередковано підтверджується змістом Методичних рекомендацій щодо розроблення та реалізації регіональних, районних, міських та селищних програм реформування і розвитку житлово-комунального господарства територіальних громад,

що затверджені наказом Державного комітету України з питань житлово-комунального господарства від 15 грудня 2004 р. № 222 [12]. В пункті 2.4.3 цих Методичних рекомендацій йдеться про «розміщення на договірних засадах комунального замовлення на виробництво та виконання житлово-комунальних послуг, необхідних для територіальної громади, на підприємствах приватної власності». А згідно із Законом України «Про житлово-комунальні послуги» (ч. 3 ст. 20) оплата вартості таких послуг є обов'язком споживачів [13].

Зважаючи на зазначене, та враховуючи визначення поняття «державне замовлення», яке міститься у ст. 13 Господарському кодексі України [14], поняття «комунальне замовлення» доцільно було б визначити наступним чином:

Комунальне замовлення – засіб регулювання економіки шляхом визначення органами місцевого самоврядування або уповноваженими ними підприємствами, установами, організаціями на договірній (контрактній) основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для задоволення потреб певної територіальної громади або спільних потреб територіальних громад, та укладання договорів із суб'єктами господарювання на поставку (закупівлю) цієї продукції (виконання робіт, надання послуг) за рахунок коштів місцевих бюджетів чи інших джерел, передбачених законодавством.

Запропоноване визначення доцільно закріпити в окремій статті Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» (шляхом доповнення розділу III Закону спеціальною статтею 70-1 з відповідною назвою). Одночасно в цій статті потрібно конкретизувати відповідні повноваження органів місцевого самоврядування. Зокрема, до повноважень сільських, селищних, міських рад слід віднести затвердження порядку розміщення комунального замовлення, порядку проведення конкурсу з визначення виконавців комунального замовлення, встановлення переліку комунальних замовників, а також обсягу коштів місцевих бюджетів, необхідних для фінансування комунального замовлення. Районні та обласні ради повинні вирішувати такі питання у спільних інтересах територіальних громад. Поряд із цим до компетенції виконавчих органів сільських, селищних, міських рад (виконавчого апарату районних та обласних рад) слід віднести повноваження щодо надання представницьким органам відповідних пропозицій, організацію проведення конкурсу з визначення виконавців комунального замовлення, здійснення контролю за виконанням комунальних замовлень, а у випадках, якщо виконавчі органи включені до кола комунальних замовників – укладання договорів про комунальне замовлення.

У даний час при здійсненні органами місцевого самоврядування закупівель товарів, робіт і послуг за рахунок бюджетних коштів ці органи зобов'язані керуватися положеннями Закону України «Про здійснення державних закупівель» (за умови, що вартість предмета закупівлі товару (товарів), послуги (послуг) дорівнює або перевищує 100 тисяч гривень, а робіт – 300 тисяч гривень). Разом з тим деякі положення цього Закону не виправдано ускладнюють процедуру закупівель, обмежують самостійність органів місцевого самоврядування у прийнятті відповідних рішень, і ставлять їх у залежність від рішень органів державної влади. Зокрема, згідно із ст. 39 цього Закону процедура закупівлі в одного учасника може застосовуватися замовником лише після погодження з Уповноваженим органом (Міністерством економіки України) у порядку, затвердженому Кабінетом Міністрів України. А саме, для застосування процедури закупівлі в одного учасника замовник зобов'язаний подати до Уповноваженого органу документи, визначені відповідним порядком. Уповноважений орган у строк до 15 робочих днів з дня надходження документів приймає рішення про погодження або відмову у погодженні застосування процедури закупівлі в одного учасника. Замовник не пізніше ніж через 15 робочих днів з дня видачі листа-погодження або листа про

відмову у погодженні застосування процедури закупівлі забезпечує публікацію в державному офіційному друкованому виданні з питань державних закупівель та розміщення на веб-порталі Уповноваженого органу відомостей щодо рішення Уповноваженого органу про погодження або відмову у погодженні застосування процедури закупівлі в одного учасника. Замовник має право укласти договір про закупівлю за результатами застосування процедури закупівлі в одного учасника у строк не раніше ніж через 14 днів з дня опублікування таких відомостей. Договір про закупівлю, укладений з порушенням цих строків, є нікчемним.

Таким чином, навіть у разі позитивного рішення Уповноваженого органу відповідна процедура може тривати півтори місяці. При цьому у науковій літературі раніше вже відзначалося, що проблематичність отримання вказаних погоджень змушує органи місцевого самоврядування застосовувати процедуру відкритих торгів як одну за основних процедур закупівель навіть у тих випадках, коли доцільно використовувати процедуру закупівлі в одного учасника. Розглядаючи цю проблему, Р.А. Джабраїлов наводить приклад, коли на початку 2007 року органами місцевого самоврядування міста Харцизька було оголошено про організацію торгів щодо закупівлі послуг з утримання та поточного ремонту електромереж зовнішнього освітлення. При цьому на території міста функціонує комунальне підприємство «Горсвет», і окрім цього підприємства жодна організація не надала тендерних пропозицій. Як наслідок відповідно до положень базового Закону торги були відмінені [5, с. 195-200].

Зважаючи на це, та з урахуванням положень ст. 142 Конституції України [15], ст. 7 Бюджетного кодексу України [16] та ст. 16 Закону «Про місцеве самоврядування в Україні» стосовно відокремлення державної та комунальної власності (в тому числі бюджетних коштів), обов'язок органів місцевого самоврядування одержувати погодження у Міністерстві економіки України на застосування процедури закупівлі в одного учасника доцільно відмінити. При цьому відміна вказаного обов'язку не позбавить можливості заінтересованих суб'єктів звернутися до Антимонопольного комітету України як органу оскарження з метою захисту своїх прав та охоронюваних законом інтересів з приводу рішення, дії чи бездіяльності замовника, що суперечать законодавству (ч. 3 ст. 8 Закону України «Про здійснення державних закупівель»). Таким чином, в органів державної влади залишатиметься можливість реагування на можливі порушення зі сторони органів місцевого самоврядування при застосуванні комунального замовлення.

Слід також відзначити, що Закон України «Про здійснення державних закупівель» визначає кошти місцевих бюджетів як державні кошти, а діяльність органів місцевого самоврядування щодо здійснення закупівель за кошти місцевих бюджетів кваліфікує як державні закупівлі (ст. 1). Однак, такий підхід не узгоджується з положеннями ч. 6 ст. 16 Закону «Про місцеве самоврядування в Україні», де чітко встановлено, що місцеві бюджети є самостійними, вони не включаються до Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим та інших місцевих бюджетів. На відповідні протиріччя у законодавстві вже зверталася увага дослідників [5, с. 200].

Тому заслугоує на увагу законодавство Російської Федерації, де діє Федеральний закон «Про розміщення замовлень на поставки товарів, виконання робіт, надання послуг для державних і муніципальних потреб», який містить спеціальні норми стосовно муніципального замовлення [17]. Представляється, що аналогічний підхід доцільно застосувати і в українському законодавстві, відокремивши поняття «державні закупівлі» та «комунальне замовлення» шляхом внесення відповідних змін до Закону України «Про здійснення державних закупівель» (в тому числі із зміною назви цього Закону – «Про розміщення замовлень на поставки товарів, виконання

робіт, надання послуг для потреб держави і територіальних громад»).

Узагальнення вищевикладеного дозволяє дійти таких висновків:

1. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» доцільно доповнити окремою статтею 70-1 «Комунальне замовлення» із закріпленням в ній запропонованого вище визначення поняття «комунальне замовлення», а також переліку повноважень представницьких і виконавчих органів місцевого самоврядування щодо застосування цього засобу регулювання господарської діяльності.

2. З урахуванням принципу самостійності місцевих бюджетів потрібно внести зміни до Закону України «Про здійснення державних закупівель», передбачивши наявність комунального замовлення як окремого інструменту задоволення потреб територіальних громад, з одночасним зменшенням ступеню залежності органів місцевого самоврядування від органів державної влади при вирішенні відповідних питань. Зокрема, органам місцевого самоврядування доцільно надати право застосовувати процедуру закупівлі в одного учасника без одержання попереднього погодження Міністерства економіки України.

Пошук шляхів удосконалення законодавства, що регулює відносини між суб'єктами господарювання та органами місцевого самоврядування в процесі реалізації їх організаційно-господарських повноважень, може стати предметом подальших наукових досліджень.

РЕЗЮМЕ

Проаналізовано законодавство, яке регулює відносини, пов'язані з формуванням органами місцевого самоврядування комунального замовлення. Обґрунтовано пропозиції щодо вдосконалення відповідних положень законодавства.

Ключові слова: органи місцевого самоврядування, комунальне замовлення, місцевий бюджет.

РЕЗЮМЕ

Проанализировано законодательство, которое регулирует отношения, связанные с формированием органами местного самоуправления коммунального заказа. Обоснованы предложения по совершенствованию соответствующих положений законодательства.

Ключевые слова: органы местного самоуправления, коммунальный заказ, местный бюджет.

SUMMARY

A legislation is analysed, which regulates relations, related to forming of local self-government of communal order organs. Grounded suggestion on perfection of the proper positions of legislation.

Keywords: institutions of local government, communal order, local budget.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21 травня 1997 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – Ст. 170. – (Станом на 9 липня 2010 р.).
2. Про здійснення державних закупівель: Закон України від 1 червня 2010 р. // Офіційний вісник України. – 2010. – № 49. – Ст. 1603. – (Станом на 10 липня 2010 р.).
3. Апанасенко К.І. Правовий режим майна, що є в комунальній власності: дис. на здобуття наукового ступеня канд. юрид. наук: 12.00.04 «Господарське право,

господарсько-процесуальне право». – Київ, 2006. – 248 с.

4. Воронин В. К вопросу о договорах поставки для удовлетворения нужд территориальных громад / В. Воронин // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – № 9. – С. 12-14.

5. Джабраїлов Р.А. Господарська правосуб'єктність міста: теорія і практика: монографія / Р.А. Джабраїлов; НАН України. – Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк: Вид-во «Ноулідж», 2010. – 455 с.

6. Страх О. Поняття комунального (місцевого) замовлення / О. Страх // Правничий часопис Донецького університету. – 2003. – № 1 (9). – С. 21-23.

7. Глух М.В. Правові основи фінансування комунального господарства: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.07 / М.В. Глух; Нац. аграр. ун-т. – К., 2008. – 20 с.

8. Про Положення про комунальне замовлення: Рішення Сумської міської ради від 29 вересня 2004 р. № 933-МР [Електронний ресурс] / Сайт Сумської міської ради. Режим доступу: <http://www.meria.sumy.ua>.

9. Про фінансову основу місцевого самоврядування в Україні: Проект Закону України, зареєстрований у Верховній Раді України 15 квітня 2003 р., реєстр. № 3387 [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=14795.

10. Про відходи: Закон України від 5 березня 1998 р. // Офіційний вісник України. – 1998. – № 13. – Ст. 483. – (Станом на 21 січня 2010 р.).

11. Про автомобільний транспорт: Закон України від 5 квітня 2001 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 22. – Ст. 105. (Станом на 24 вересня 2008 р.).

12. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розроблення та реалізації регіональних, районних, міських та селищних програм реформування і розвитку житлово-комунального господарства територіальних громад: Наказ Держжитлокомунгоспу України від 15 грудня 2004 р. № 222 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.uapravo.net/data/base24/ukr24040.htm>. – Заголовок з екрану.

13. Про житлово-комунальні послуги: Закон України від 24 червня 2004 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 47. – Ст. 514. – (Зі змін. та допов. станом на 9 липня 2010 р.).

14. Господарський кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18-22. – Ст. 144. – (Станом на 7 жовтня 2010 р.).

15. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141

16. Бюджетний кодекс України: Закон України від 21 червня 2001 р. // Офіційний вісник України. – 2001. – № 29. – Ст. 1291. – (Станом на 9 липня 2010 р.).

17. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.goszakupki.ru/acts/law94.htm>.

УДК 351.811.12

СУЧАСНІ НАПРЯМКИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРОБЛЕМ ОРГАНІЗАЦІЇ ДОРОЖНЬОГО РУХУ В УКРАЇНІ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО БЕЗПЕКИ

Холмянський Я.Д., доцент кафедри організації служби та дізнання в підрозділах ДАІ ДЮІ ЛДУВС імені Е.О. Дідоренка, канд. техн. наук, доцент, підполковник міліції
Ларіонова Є.А., юрисконсульт ТОВ «Дорбуд»

Створення безпечних умов дорожнього руху є одним із пріоритетних завдань внутрішньої політики України. Воно полягає в розробленні та реалізації комплексу правових, соціальних, економічних, технологічних, технічних та інших заходів, спрямованих на зниження рівня та попередження дорожньо-транспортного травматизму, збереження життя та здоров'я постраждалих у ДТП, зниження шкідливого впливу автотранспорту на довкілля. Організація дорожнього руху Державтоінспекцією МВС України полягає саме в створенні таких умов учасникам дорожнього руху, за яких вони могли б максимально безпечно задовольняти свої потреби щодо перевезення вантажів, пасажирів, руху приватних транспортних засобів і, власне, руху пішоходів. Для цього Державтоінспекція МВС України має відповідні повноваження, закріплені чинним законодавством. Але в сучасних умовах економічної кризи не завжди є можливість у достатній мірі реалізовувати ці повноваження.

Так, співробітники підрозділів організації дорожнього руху складають відповідні адміністративні протоколи щодо притягнення до адміністративної відповідальності посадових осіб підприємств, котрі не виконують приписи ДАІ відносно усунення недоліків у стані утримання доріг, а суди відмінюють більшу частину цих протоколів, мотивуючи це відсутністю коштів у відповідачів по цих справах на ремонт доріг. Такий стан справ негативно відбивається на загальній картині утримання доріг. По-перше внаслідок того, що співробітники підрозділів організації дорожнього руху знижують вимогливість до посадових осіб підприємств, котрі відповідають за стан утримання доріг. По-друге – самі ці посадові особи, відчуваючи свою безкарність, нічого не роблять для того, щоб отримати кошти, необхідні для ремонту доріг, оскільки така ситуація їх цілком влаштовує. Необхідно терміново знайти шляхи розірвання цього замкненого кола задля попередження хаосу, що може виникнути на дорогах за відсутності необхідних заходів щодо їх безпечного утримання.

Процес організації дорожнього руху підрозділами ДАІ МВС України потребує подальшого вдосконалення з метою підвищення ефективності. Це обумовлене по-перше поганим станом доріг в Україні, а по-друге – відсутністю дієвої системи державного управління процесами проектування, будівництва, ремонту та утримання автомобільних доріг.

Дослідженням зазначених проблем в Україні у той чи іншій мірі займаються такі вчені, як Проценко Т.О., Щамрай В.О., Доненко В.В., Мисливий В.А., Григоришин О.М., Сочавський З.О., Іщенко Ю.В., Галюк О.В., Новиков М.М., Салманова О. Ю., Онищук О.О., Мельникова О.П., Кравченко О.П., Стефаненко П.В. та інші. Але жоден з цих вчених у своїх наукових працях не торкався саме сегменту організації дорожнього руху ДАІ МВС України. Оскільки ж, на наше переконання, саме цей сегмент є вирішальним у процесі підвищення безпеки дорожнього руху, ми вирішили детально

дослідити його стан і подальші заходи вдосконалення. Саме на вирішення зазначених проблем і спрямована дана наукова стаття.

Проблема безпеки дорожнього руху актуальна не тільки для України. Вона є актуальною для всього людства. За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я щорічно в світі у дорожньо-транспортних пригодах гине близько 1,2 млн. людей, отримують поранення – 10 млн. Економічні втрати від дорожньо-транспортних пригод становлять майже 3 % світового валового продукту. За перспективним прогнозом цієї організації у 2020 році дорожньо-транспортні пригоди посядуть третє місце серед проблем збереження здоров'я в світі після серцево-судинних захворювань та тяжких депресій.

За останнє десятиліття аварійність в Україні зросла на 70 відсотків. Протягом цього періоду на дорогах країни було зареєстровано майже півмільйона дорожньо-транспортних пригод, у яких загинуло 65 тис. наших співгромадян (ще 500 тис. отримали травми різного ступеню тяжкості). Тільки в 2007-2008 роках кількість загиблих і поранених у ДТП перевищила сумарні людські втрати СРСР під час Афганської війни.

За останніх п'ять років в Україні зареєстровано більше 200 тис. дорожньо-транспортних пригод, в яких загинуло майже 35 тис. і травмовано понад 255 тис. осіб.

Щорічно в дорожньо-транспортних пригодах гинуть від 7 до 9 тис., і дістають травми різних ступенів тяжкості 60 - 70 тис. осіб.

Кожні 15 хвилин у державі трапляється дорожньо-транспортна пригода. Майже кожні півтори години гине людина. У середньому протягом доби гинуть і дістають травми різних ступенів тяжкості понад 180 осіб.

Залишається високою тяжкість наслідків дорожньо-транспортних пригод. Порівняльний аналіз аварійності в нашій державі та інших країнах світу свідчить про те, що в Україні залишається один з найвищих рівнів ризику загибелі в ДТП. Якщо співвіднести кількість загиблих на 100 ДТП, то цей показник у нашій державі складає 15 – 17, що в 7 – 8 разів перевищує аналогічний показник в Австрії, Німеччині, Португалії, Швеції та в 3 – 4 рази – в Угорщині, Данії, Фінляндії та Франції.

Якщо на європейському континенті у результаті дорожньо-транспортних пригод на 100 тис. жителів гине в середньому не більше 10-12 чоловік, то в Україні – 15-16.

За оцінками експертів Всесвітнього банку реконструкції та розвитку щорічні збитки України від ДТП оцінюються більше ніж у 9 млрд. гривень, що складає 3,5 % ВВП.

В 2007 році сталася рекордна кількість ДТП - 277,5 тис., в яких загинула 9481 людина та отримали поранення – 77893 чоловіки.

Отже в Україні залишається один із найвищих рівнів ризику загибелі населення в ДТП, транспортні засоби є в 1,4-2 рази небезпечнішими, ніж в Угорщині, Болгарії, Польщі, у 4-5 разів – ніж у Франції, Канаді, Австрії, Німеччині, США та у 4-7 разів – ніж у Данії, Швеції, Фінляндії. Щоб наблизитись до рівня безпеки дорожнього руху в країнах розвиненої автомобілізації, нам необхідно домогтися в найближчі роки зниження ризику загибелі людей у ДТП до 10-12 загиблих на 100 тис. жителів. Головною перешкодою на цьому шляху є поганий стан автомобільних доріг в Україні. Кожна друга дорожньо-транспортна пригода обумовлена незадовільними дорожніми умовами, що сприяли створенню аварійних ситуацій із подальшим розвитком їх у ДТП із травмуванням і загибеллю людей і пошкодженням транспортних засобів.

Прийняття Верховною Радою України 24 вересня 2008 року Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення регулювання відносин у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху» стало радикальним засобом у вирішенні проблеми безпеки дорожнього руху, що було

поштовхом до тенденції зниження аварійності в Україні. З 17 листопада 2008 року (моменту набрання чинності вищезазначеного Закону) до 01 січня 2009 року, після підвищення розмірів штрафів за порушення Правил дорожнього руху та вдосконалення механізму притягнення до адміністративної відповідальності порушників ПДР, кількість автопригод із постраждалими зменшилася на 41,5 %, загиблих у ДТП осіб - на 42,6 %, травмованих учасників дорожнього руху - на 43,7 %. У 2009 році позитивні тенденції щодо зниження рівня аварійності та тяжкості її наслідків збереглися. Так, порівняно з 2008 роком, кількість дорожньо-транспортних пригод із потерпілими зменшилася в середньому на 31 %, загиблих у ДТП осіб - на 36 %, травмованих учасників дорожнього руху - на 31%. Якщо у 2007 році щодобово на автошляхах держави в середньому «констатували» загибель 26 осіб, то впродовж 2008 року зазначений показник знизився до 21 особи. У 2009 році він складав 14 загиблих на добу. Це не малі втрати для держави (особливо, на тлі розвинутих країн світу), але скорочення загиблих осіб у ДТП майже вдвічі, порівняно з 2007 роком є суттєвим досягненням. Вдосконалені норми законодавства та відповідна організація роботи підрозділів Державтоінспекції МВС України з його виконання стали головними чинниками зниження рівня дорожньо-транспортного травматизму у державі. Але у порівнянні з розвиненими країнами Європи та світу, цей рівень все ще залишається досить високим.

На наш погляд, причини такого становища на сьогодні є такими:

- низька дисципліна учасників дорожнього руху;
- недостатній рівень водійської майстерності;
- недостатній рівень забезпеченості транспортного процесу відповідними йому за своїми параметрами дорогами;
- не подолана корупція в розглядуваній сфері;
- недосконалий правовий механізм забезпечення відповідальності за вчинені правопорушення у сфері безпеки дорожнього руху ;
- фактична відсутність системи організаційно-планувальних та інженерних заходів, спрямованих на вдосконалення організації руху транспорту та пішоходів у містах;
- неповажне ставлення значної частини громадян до чинних законодавчих актів України, в тому числі до Закону України «Про дорожній рух» та Правил дорожнього руху;
- система державного регулювання даної сфери функціонує на засадах локального розподілу напрямків відповідальності та не усуває дублювань функцій і їх прямого конфліктування;
- законодавче забезпечення даної сфери все ще має багато прогалин та суперечностей;
- недостатнім залишається рівень упровадження в практичне застосування новітніх технологій і технічних засобів організації дорожнього руху та здійснення нагляду за дотриманням учасниками дорожнього руху правил та вимог безпеки;
- стан автомобільного парку відзначається надзвичайно великою часткою старих транспортних засобів, технічний стан яких являє собою об'єктивну загрозу безпеці руху;
- не відповідає завданням сучасна система нагляду за дотриманням норм і стандартів у сфері безпеки дорожнього руху, що функціонує в умовах організаційної неузгодженості та базується на засадах мінімально достатніх нормативно-правових вимог.

Сучасний стан безпеки дорожнього руху в Україні свідчить про необхідність підвищення рівня транспортної культури та транспортної дисципліни його учасників. Шляхом вирішення цієї проблеми, на наш погляд, є удосконалення діяльності як

Державтоінспекції МВС України, так і всіх інших державних органів, органів місцевого самоврядування та громадських організацій щодо профілактики дорожньо-транспортного травматизму, виховання учасників дорожнього руху в дусі свідомого дотримання Правил дорожнього руху, прищеплення населенню (починаючи з дитячого віку), навичок безпечної поведінки на вулицях і дорогах, поваги до чинного законодавства, неприпустимості корупційних діянь.

На сьогодні аналіз державно-правової практики у сфері дорожнього руху в Україні дає змогу констатувати помітну активізацію нормотворчої роботи уповноважених органів у розглядуваній сфері.

Разом із тим, існуюча система реагування на правопорушення у цій сфері та подальша реалізація прийнятих рішень продовжує відставати від реалій сьогодення. Державна політика «партнерства» та «поблажок для водіїв», яка велася упродовж кількох попередніх років, а також застарілі методи роботи державних органів не сприяли суттєвому поліпшенню ситуації на дорогах та вулицях країни. Унаслідок такого лібералізму грань, яка відділяє представника закону від звичайної людини, стерлася, транспортна дисципліна та правосвідомість учасників дорожнього руху впали до критично низького рівня. Все це примусило органи державної влади вдатися до радикальних перетворень, а саме – змін та удосконалення державної системи управління сферою дорожнього руху та його безпеки, чинного законодавства, пошуків новітніх організаційних форм забезпечення безпеки дорожнього руху. Цей процес триває й досі, але на нього дуже негативно вплинула глобальна економічна криза.

Важливим чинником негативного впливу на безпеку дорожнього руху залишається корупція. Протизаконні стосунки між водіями та інспекторами ДАІ, посадовими особами підприємств та інспекторами служб організації дорожнього руху ДАІ руйнують принцип невідворотності покарання за порушення правил дорожнього руху, зводять на нівець намагання суспільства щодо підвищення безпеки дорожнього руху. Водії впевнюються в своїй безкарності, а корумповані інспектори ДАІ тільки посилюють в них цю впевненість. Крім того, кошти, отримані від штрафів за порушення ПДР осідають у кишенях таких інспекторів ДАІ замість того, щоб надходити до державного та місцевих бюджетів, і витрачатися на розвиток і вдосконалення дорожньо-транспортної мережі. Тому боротьба з корупцією в розглядуваній сфері, безумовно, має бути жорсткою та безкомпромісною.

Надзвичайної актуальності набула зараз проблема розвитку вулично-шляхової мережі, якості та облаштування доріг, в тому числі, й у зв'язку з проведенням в Україні чемпіонату Європи з футболу Євро – 2012. Особливо гостро вона стоїть в крупних містах і на підходах до них. Зокрема, 39,2% доріг державного значення в Україні не відповідають вимогам за міцністю, 51,1% – вимогам за рівністю. У той час як в Німеччині протяжність швидкісних доріг складає 10,9 тис. км., у Франції – 7,1 тис., в Італії – 6,2 тис., в Іспанії – 3,1 тис., в Австрії – 2,1 тис., в Україні - лише 0,28 тис.км.

Низьким є рівень фінансування утримання автомобільних доріг (наприклад, Франція витрачає 30,4 тис. дол. США на 1 км., Німеччина – 27,3, Росія – 12,2, Білорусь – 8,4, Україна – 5). Крім того у 2008 році суттєво зменшено обсяги фінансування робіт на дорогах загального користування (10809 млн. грн. у 2007 році, 7666 – у 2008 році), видатки на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання автомобільних доріг державного значення (8000 млн. грн. у 2007 році, 4492 – у 2008 році).

У перспективі напруженість транспортних потоків тільки зростатиме. Безперечно, необхідні довгострокові інвестиції в будівництво і модернізацію автотранспортних мереж. Залучати необхідно кошти як зовнішніх, так і внутрішніх

інвесторів. Зовнішні інвестори будуть вкладати кошти в будівництво сучасних доріг тільки за умов наявності відповідного техніко-економічного обґрунтування, й швидкого повернення вкладених коштів. Гарантом повернення цих коштів має виступити держава. В усьому світі існує позитивна практика залучення іноземних інвесторів щодо будівництва сучасних автомобільних доріг на умовах подальшої експлуатації цих доріг за плату цими інвесторами. Кошти, вкладені в будівництво цих доріг, інвестор повертає протягом приблизно 10 років. Надалі дорога переходить у власність держави.

Між тим є завдання, які необхідно вирішувати вже зараз. Зокрема, у невеликих містах і селищах слабо розвинена система пішохідних тротуарів, переходів, велосипедних доріжок, відсутня належна кількість необхідних дорожніх знаків. Ці недоліки можна усувати за рахунок коштів місцевих громад.

На сьогодні, на наш погляд, незадовільний стан автомобільних доріг спричинений такими факторами: недостатніми обсягами фінансування потреб дорожнього господарства протягом останніх років; використанням застарілих технологій, машин, механізмів, матеріалів і конструкцій; низькою якістю дорожньо-будівельних матеріалів, особливо нафтових бітумів; недостатньою виконавською і технологічною дисципліною тощо. Але всі ці причини розвивались і поглиблювались на тлі незавершеної трансформації системи державного управління автомобільними дорогами та їх експлуатаційного утримання.

Отже, головним завданням підрозділів організації дорожнього руху Державтоінспекції МВС України слід вважати концентрацію зусиль на запобіганні дорожньо-транспортним пригодам на дорогах та вулицях нашої держави шляхом підвищення вимогливості до посадових осіб, відповідальних за утримання та експлуатацію доріг.

У якості висновків, вважаємо за доцільне запропонувати такі напрямки розв'язання проблем організації дорожнього руху в Україні та підвищення його безпеки:

- на державному та місцевому рівнях поліпшити роботу щодо забезпечення зростаючого транспортного потоку відповідними йому за своїми параметрами та якістю дорогами, посилити відповідальність державних та місцевих органів за якість проведення цієї роботи;
- виховувати високу дисциплінованість в усіх учасників дорожнього руху;
- підвищувати вимогливість до водіїв щодо знання ними та безумовне виконання правил дорожнього руху;
- вживати подальші ефективні заходи щодо подолання корупції в розглядуваній сфері;
- вдосконалити правовий механізм забезпечення невідворотності відповідальності за вчинені правопорушення у сфері безпеки дорожнього руху ;
- створити дієву систему організаційно-планувальних та інженерних заходів, спрямованих на вдосконалення організації руху транспорту та пішоходів у містах;
- виховувати в громадян поважне ставлення до Закону України «Про дорожній рух» та Правил дорожнього руху;
- здійснювати подальші кроки щодо усунення локального розподілу напрямків відповідальності та дублювання функцій у процесах забезпечення безпеки та організації дорожнього руху;
- вдосконалювати чинне законодавство про дорожній рух у напрямку усунення прогалин та суперечностей у ньому;

- підвищувати рівень упровадження в практичне застосування новітніх технологій і технічних засобів організації дорожнього руху та здійснення нагляду за дотриманням учасниками дорожнього руху правил та вимог безпеки;
- здійснювати всі можливі заходи щодо постійного оновлення автомобільного парку, вилючення з транспортного потоку старих транспортних засобів, технічний стан яких являє собою об'єктивну загрозу безпеці руху;
- вдосконалювати систему державного нагляду за дотриманням норм і стандартів у сфері безпеки дорожнього руху, посилювати заходи адміністративного примусу щодо посадових осіб, відповідальних за безпеку дорожнього руху.

Подальшими кроками у напрямку проведеного дослідження вважаємо створення моделі ефективної системи державного управління сферою дорожнього руху та його безпеки, розробку відповідних законопроектів, спрямованих на підвищення ефективності організації дорожнього руху та підвищення його безпеки.

РЕЗЮМЕ

Научная статья посвящена изучению проблем организации дорожного движения Госавтоинспекцией МВД Украины, их влиянию на безопасность дорожного движения, и разрешению. На основе проведенного научного анализа состояния организации дорожного движения автор предлагает пути повышения ее эффективности. Предлагается также соответствующее усовершенствование действующей системы государственного управления безопасностью дорожного движения в направлении организации дорожного движения.

Ключевые слова: безопасность дорожного движения, надзор ГАИ за состоянием дорог, дорожно-транспортные происшествия, улично-дорожная сеть.

РЕЗЮМЕ

Наукова стаття присвячена дослідженню проблем організації дорожнього руху Державтоінспекцією МВС України, їх впливу на безпеку дорожнього руху та розв'язанню. На основі проведеного наукового аналізу стану організації дорожнього руху, автор пропонує шляхи підвищення його ефективності. Пропонується також відповідне вдосконалення діючої системи державного управління безпекою дорожнього руху в напрямку організації дорожнього руху.

Ключові слова: безпека дорожнього руху, нагляд ДАІ за станом доріг, дорожньо-транспортні пригоди, вулично-дорожня мережа.

SUMMARY

The scientific article is devoted research of modern legislation about road motion, his bottlenecks, legal collisions, collisions, and to influence of these failings on safety of road motion. On the basis of the conducted scientific analysis of current legislation in part of adjusting of processes of supervision of GAI after the state dear author offer the ways of improvement of this legislation in the aspect of increase of safety of road motion. The also proper improvement of the operating system of state administration safety of road motion is offered.

Keywords: safety of road motion, the supervision of GAI after the state is dear, road traffic accidents, street- road network.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Коноплянко В.И. Организация и безопасность дорожного движения: учебник для вузов. – М.: Транспорт, 1991. - 183 с.

2. Основи безпеки дорожнього руху: навчальний посібник/ Собакарь А.О., Холмянський Я.Д., Тараненко С.М. – К.: Знання, 2007. – 285 с.
3. Святенко А.А., Холмянський Я.Д., Якимчук В.М. Участь підрозділів ДАІ у виявленні та ліквідації аварійно небезпечних ділянок на автошляхах. Науково-методичні рекомендації. – Донецьк: ДЮІ ЛДУВС, 2008. – 92 с.
4. Уздемир М.М., Холмянський Я.Д., Собакарь А.О., Методика моніторингу, ліквідації та превенції місць концентрації ДТП в умовах зростання рівня автомобілізації. Науково-практичні рекомендації. - Донецьк: ДЮІ ЛДУВС, 2009. – 82 с.
5. Тараненко С.М., Собакарь А.О., Холмянський Я.Д. та ін. Науково-практичний коментар до Закону України «Про дорожній рух» / За ред. С.М. Тараненка, А.О. Собакаря. – Донецьк : ДЮІ МВС, 2004. – 300 с.
6. Про міліцію: Закон України від 20 грудня 1990 р. // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 4. – Ст. 20.
7. Про дорожній рух : Закон України від 30 червня 1993 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 31. – Ст. 338.
8. Про автомобільні дороги: Закон України від 08.09.2005р. // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 16. – Ст. 123.
9. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення регулювання відносин у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху: Закон України від 24 вересня 2008 р. № 586 – VI // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 9. – Ст. 34.
10. Про невідкладні заходи із забезпечення безпеки дорожнього руху : Указ Президента України від 20.11.2007 № 1121 // Офіційний вісник України. – 2007.
11. Про додаткові заходи щодо запобігання дорожньо-транспортним пригодам: Указ Президента України від 17 червня 2008 року № 556 // Офіційний вісник України. – 2008.

УДК 65

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЯРНИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ АВТОБУСНИМ ТРАНСПОРТОМ У РАЗІ ЗБІЛЬШЕННЯ ПАСАЖИРОПОТОКУ

Хромов О.І., аспірант Інституту економіко – правових досліджень НАН України

З моменту проголошення незалежності України державою було взято на себе зобов'язання із забезпечення невід'ємних прав і свобод її громадян. Зокрема, було проголошена свобода пересування [1]. Однак, для забезпечення реалізації як зазначеної, так і інших проголошених Конституцією України гарантій, одного лише їх декларування замало. Необхідні дієві механізми, які б детально закріплювали на законодавчому рівні порядок та механізми реалізації таких гарантій.

Так звернемо увагу, що гарантування свободи пересування без забезпечення здійснення регулярних пасажирських перевезень є безвідповідальним та неприпустимим. Особливо враховуючи сучасні умови, коли людині для того, щоб дістатися місця роботи, навчання, тощо, необхідно щоденно долати значну відстань. І оскільки забезпечення населення України власним транспортом залишається відносно

невисоким, а рівень життя є занадто низьким, найліпшим засобом пересування з точки зору ціна/якість залишається регулярний пасажирський автобусний транспорт.

Законом України «Про автомобільний транспорт» серед інших визначено напрямки державного регулювання у сфері автомобільного транспорту, а саме:

- забезпечення балансу інтересів держави, органів місцевого самоврядування, користувачів транспортних послуг та підприємств, установ, організацій, інших юридичних та фізичних осіб - суб'єктів господарювання на автомобільному транспорті незалежно від форм власності;
- забезпечення якісного та безпечного функціонування автомобільного транспорту;
- розвиток та удосконалення нормативної бази діяльності автомобільного транспорту;
- визначення загальних засад стратегічного розвитку, системи управління, реформування та регулювання автомобільного транспорту;
- визначення пріоритетних напрямів розвитку та шляхів оптимізації діяльності автомобільного транспорту;
- розвиток конкуренції;
- раціональне використання енергетичних та матеріальних ресурсів [2].

Однак, якщо проаналізувати стан забезпечення здійснення регулярних пасажирських перевезень автобусним транспортом у разі збільшення пасажиропотоку напередодні свят та вихідних днів, можна прийти до висновку про його незадовільний стан та невиконання вказаних напрямків.

Вказане вище є наслідком створення недосконалої системи регулювання транспортних відносин внаслідок відмови від морально застарілої радянсько-правової спадщини. Сучасне законодавство в сфері регулярних пасажирських перевезень характеризується неузгодженістю та дисбалансом. Частково це викликано станом нормативно-правових актів, що регулюють ці відносини, та наявністю великої кількості відсилочних норм, які посилаються на акти, багато з яких ще й досі не прийнято або знаходяться у стадії розробки. Що також недвозначно свідчить про нагальну необхідність створення єдиного кодифікованого акту, який би виконав, як мінімум два основні завдання: узгодив норми права, що забезпечують здійснення регулярних пасажирських перевезень автобусним транспортом у разі збільшення пасажиропотоку та заповнив прогалини в його регулюванні.

Вказані умови стали підставою для розповсюдження ситуації коли при збільшенні пасажиропотоку (яке може бути як одноразовим, так і систематичним) ані замовники, ані організатори чи перевізники, або автобусні станції не можуть забезпечити необхідної кількості автобусного транспорту для забезпечення потреб пасажирів. Враховуючи масштабність проблеми та важливість її вирішення для забезпечення високих соціальних стандартів в сфері регулярного пасажирського автобусного транспорту, головну роль у питанні нормативно -правового закріплення має взяти на себе держава. Однак, без формулювання основних напрямів удосконалення вказані дії неможливі.

Ефективним прикладом здійснення регулярних пасажирських перевезень автобусним транспортом у разі збільшення пасажиропотоку на місцевому рівні, є транспортування відвідувачів стадіону «Донбас Арена» після футбольних матчів. Однак, заходи, які здійснюються на вказаному стадіоні, є занадто публічними, щоб влада не реагувала на проблеми, пов'язані з їх проведенням. Крім того, такі результати було досягнуто за допомогою адміністративних заходів місцевих органів влади. А от проблема транспортування пасажирів регулярним пасажирським автобусним транспортом у дні, які передують вихідним та святковим дням (особливо в період навчального року, коли послугами регулярного пасажирського автобусного транспорту

активно користуються студенти вищих навчальних закладів) є не такою наявною, не привертає уваги ЗМІ, а як результат, держава не поспішає вирішувати проблему наростаючого пасажиропотоку та неможливості наявного транспортного складу забезпечити потреби.

Постановка проблеми. Не зважаючи на розповсюдженість проблеми до сьогодні не було здійснено комплексних досліджень, які б містили розробку питання здійснення регулярних пасажирських перевезень автобусним транспортом у разі збільшення пасажиропотоку напередодні святкових та вихідних днів. Відсутній досконалий правовий механізм його реалізації. Залишення без уваги цього питання не могло не гальмувати здійснення господарської діяльності перевізників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідно відзначити постійний, стабільний інтерес науковців до проблем здійснення перевезень в сфері транспорту. Однак, в своїх роботах вчені більше приділяють увагу проблемам державного регулювання залізничного, авіаційного, та морського транспорту, залишаючи автомобільний пасажирський транспорт осторонь. Крім того, дослідження і публікації носять загальний характер та рідко зосереджені на глибокому дослідженні окремих питань, зокрема, забезпеченні здійснення регулярних пасажирських перевезень автобусним транспортом у разі збільшення пасажиропотоку напередодні свят та вихідних днів. Необхідно відзначити роботи вчених в галузі здійснення транспортного права, таких як М. Л. Шелухін, І.В. Булгакова, О.В. Клепікова [3].

Формування цілей статті. Метою статті є виявлення недоліків правового механізму, який регулює здійснення регулярних пасажирських перевезень автобусним транспортом у разі збільшення пасажиропотоку напередодні свят та вихідних днів та пошук способів їх усунення шляхом внесення відповідних змін та доповнень до нормативно-правових актів.

Розглядаючи питання зростання пасажиропотоку на автобусному маршруті загального користування необхідно виділити його наступні різновиди: сезонне, добове, зростання напередодні свят та вихідних днів. Сезонне та добове зростання пасажиропотоку є більш передбачуваним, оскільки є стійким та відбувається циклічно. Зростання пасажиропотоку напередодні свят та вихідних днів є лавиноподібним та нестабільним, що викликає значні труднощі в організації перевезень регулярним пасажирським автобусним транспортом. Тому вказане питання потребує більшої уваги.

Відповідно до ч. 2 п. 126 Постанови КМ України від № 176 «Про затвердження Правил надання послуг пасажирського автомобільного транспорту» в разі збільшення пасажиропотоку напередодні свят автостанція залучає до перевезення пасажирів перевізника, що обслуговує регулярні рейси на відповідному маршруті, а у разі його офіційної відмови – іншого перевізника, рухомий склад якого відповідає умовам перевезень. При цьому автостанція повинна повідомити організатору регулярних перевезень за встановленою ним формою протягом 10 діб. Підтвердження правомірності виконання рейсу додатковим автобусом на маршруті є дорожній лист, в якому керівник автостанції зазначає найменування маршруту та засвідчує запис своїм підписом і скріплює печаткою (штампом автостанції) [4].

Перш за все, при здійсненні вказаного механізму стикаємося з проблемою повідомлення перевізника, який обслуговує регулярні рейси на відповідному маршруті. Оскільки залучення іншого перевізника, рухомий склад якого відповідає умовам перевезень, можливо лише за умови офіційної відмови перевізника, який здійснює регулярні пасажирські перевезення на маршруті на загальних підставах. Однак перевізник, який обслуговує регулярні рейси на відповідному маршруті, може з різних підстав проігнорувати це повідомлення та залишити його без відповіді.

Недбалість такого суб'єкта господарювання не повинна призводити до відсутності регулярних пасажирських перевезень автобусним транспортом у разі збільшення пасажиропотоку напередодні свят та вихідних днів. Тому доцільно доповнити формулювання щодо можливості залучення перевізника, рухомий склад якого відповідає умовам перевезень в разі офіційного повідомлення, однак відсутності відповіді перевізника, який обслуговує регулярні рейси на відповідному маршруті.

Також перепоною для регулярних пасажирських перевезень автобусним транспортом у разі збільшення пасажиропотоку може стати відсутність затвердженої форми повідомлення організатора. Затвердження форми в цьому випадку не є виправданим, оскільки проста письмова форма повідомлення забезпечує усі необхідні якості: може слугувати підтвердженням наявності або відсутності повідомлення як такого у випадку виникнення спорів, забезпечує інформування замовника.

Не зовсім зрозумілим є, від якого моменту протягом 10 діб необхідно повідомити організатора перевезень. Чи то з моменту прийняття рішення про необхідність залучення додаткових транспортних засобів, чи то з моменту залучення та здійснення таких перевезень. Так доречно було б вказати, що протягом 10 діб з моменту здійснення залучення додаткових транспортних засобів перевізника, що обслуговує регулярні рейси на відповідному маршруті, або іншого перевізника, рухомий склад якого відповідає умовам перевезень, автостанція повинна повідомити організатору регулярних перевезень.

Зауважимо, що вказаний механізм також було б ефективно застосовувати до зростаючого пасажиропотоку напередодні вихідних днів, особливо в період навчального року.

Підсумовуючи наведені недоліки, положення пункту 126 Постанови КМ України № 176 було б доречно викласти у наступній редакції.

"В разі збільшення пасажиропотоку напередодні свят та вихідних днів автостанція залучає до перевезення пасажирів перевізника, що обслуговує регулярні рейси на відповідному маршруті, а у разі його офіційної відмови або відсутності відповіді на письмове повідомлення про необхідність залучення додаткових транспортних засобів – іншого перевізника, рухомий склад якого відповідає умовам перевезень. При цьому автостанція повинна повідомити в письмовій формі організатора регулярних перевезень протягом 10 діб з моменту здійснення залучення додаткових транспортних засобів перевізника, що обслуговує регулярні рейси на відповідному маршруті, або іншого перевізника."

Як визначено пунктом 128 Постанови КМ України № 176 достатнім підтвердженням правомірності виконання рейсу додатковим автобусом на маршруті є дорожній лист, в якому керівник автостанції зазначає найменування маршруту та засвідчує запис своїм підписом і скріплює печаткою (штампом автостанції). Однак, вказане положення не відміняє передбачену статтею 60 Закону України «Про автомобільний транспорт» відповідальність за порушення надання послуг з перевезення пасажирів та вантажів без оформлення документів, перелік яких визначений статтею 39 цього закону, - штраф у розмірі ста неоподаткованих мінімумів доходів громадян. Таким чином перевізник, який погодиться здійснювати перевезення в порядку частини 2 пункту 126 Постанови КМ України № 176, може отримати несприятливі фінансові результати від своєї діяльності у вигляді штрафу [4].

Відповідно до ст. 39 ЗУ «Про автомобільний транспорт» автомобільний перевізник для здійснення регулярних пасажирських перевезень повинен мати наступні документи: ліцензія, договір із органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування чи їх дозвіл, паспорт маршруту, документ, що засвідчує використання

автобуса на законних підставах, інші документи, передбачені законодавством України [2].

Якщо ж з останніми документами все зрозуміло, то відсутність ліцензії, договору із органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування чи їх дозволу та паспорт маршруту будуть відсутніми при здійсненні регулярних пасажирських перевезень автобусним транспортом у разі збільшення пасажиропотоку напередодні свят стороннім перевізником, який не задіяний на відповідному маршруті.

Аналогічна ситуація і з документами, обов'язковими для водія автобуса. Так, для нього обов'язковими документами є: посвідчення водія відповідної категорії, реєстраційні документи на транспортний засіб, ліцензійна картка, дорожній лист, квитково-касовий лист, схема маршруту, розклад руху, таблиця вартості проїзду (крім міських перевезень), інші документи, передбачені законодавством України. Схема маршруту, розклад руху, таблиця вартості проїзду (крім міських перевезень) будуть відсутніми у стороннього перевізника, задіяного для виконання регулярних перевезень в порядку пункту 126 Постанови КМ України № 176.

Щоб уникнути суперечностей при здійсненні регулярних пасажирських перевезень автобусним транспортом у разі збільшення пасажиропотоку напередодні свят та вихідних днів із залученням стороннього перевізника достатньо буде внести зміни до ст. 39 ЗУ «Про автомобільний транспорт», в якій зазначити, що наявність ліцензії, договору із органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування чи їх дозволу є обов'язковою, крім випадків здійснення перевезень в порядку п. 126 Постанови КМ України № 176.

З іншого боку, необхідно передбачити відповідальність за здійснення перевізниками, які не обслуговують регулярні рейси на відповідному маршруті та залучені до здійснення перевезень в порядку п. 126 Постанови КМ України № 176 без дорожнього листа (із зазначенням керівником автостанції найменування маршруту, засвідченого його підписом і печаткою (штампом автостанції), що убереже перевізників від непотрібних зловживань.

Пункт 2 ст. 39 ЗУ «Про автомобільний транспорт» пропонується викласти у наступному вигляді.

"Документи для регулярних пасажирських перевезень:

для автомобільного перевізника - ліцензія, договір із органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування чи їх дозвіл (за виключенням перевезень які здійснюються в порядку п. 126 Постанови КМ України №176), паспорт маршруту, документ, що засвідчує використання автобуса на законних підставах, інші документи, передбачені законодавством України;

для водія автобуса - посвідчення водія відповідної категорії, реєстраційні документи на транспортний засіб, ліцензійна картка, дорожній лист (із зазначенням керівником автостанції найменування маршруту, засвідченого його підписом і печаткою (штампом автостанції) – для перевезень, які здійснюються перевізниками, що не обслуговують регулярні рейси на відповідному маршруті та залучені до здійснення перевезень в порядку п. 126 Постанови КМ України № 176), квитково-касовий лист, схема маршруту, розклад руху, таблиця вартості проїзду (крім міських перевезень), інші документи, передбачені законодавством України. "

Також необхідно згадати, що крім правовстановлюючих документів на здійснення перевезень водій повинен мати схему маршруту, розклад руху, таблиці вартості проїзду (крім міських перевезень), а перевізник, відповідно, паспорт маршруту. Якщо ж перевізнику, який не здійснює регулярні перевезення на відповідному маршруті, і не обов'язково мати паспорт маршруту, то водій такого перевізника, який здійснює перевезення в порядку пункту 126 Постанови КМ України № 176 ніяким чином не

зможє виходити на маршрут без схеми маршруту, розкладу руху та таблиць вартості проїзду (крім міських перевезень), оскільки водій може здійснювати рух на обраному маршруті вперше та, напевне, не в змозі знати всі його особливості. Та не слід забувати, що паспорт маршруту, який містить необхідні зазначені елементи, не завжди є у автостанції, яка може залучати перевізників відповідно до пункту 126 Постанови КМ України № 176. Тому таку можливість слід забезпечити ще на етапі конкурсного обрання перевізника в порядку постанови КМ України № 1081 «Про затвердження Порядку проведення конкурсу з перевезення пасажирів на автобусному маршруті загального користування», зобов'язуючи організатора надати завірену копію паспорта маршруту не лише перевізнику, який посів перше місце за результатами конкурсу, а й відповідній автостанції, з якої починає рух такий перевізник [5].

Беручи до уваги все вищенаведене можна зробити висновок, що механізм здійснення регулярних пасажирських перевезень автобусним транспортом у разі збільшення пасажиропотоку напередодні свят та вихідних днів залишається недосконалим та потребує уваги законодавця. Були запропоновані зміни, покликані покращити ситуацію, однак їх впровадження потребує нормативного закріплення.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена дослідженню регулярних пасажирських перевезень автобусним транспортом у разі збільшення пасажиропотоку напередодні свят та вихідних днів. Було досліджено правовий механізм здійснення таких регулярних пасажирських перевезень, було виявлено його недоліки та запропоновано зміни до відповідних нормативно – правових актів, покликані їх виправити.

Ключові слова: пасажирські перевезення, автобусний транспорт, пасажиропотік.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена исследованию регулярных пассажирских перевозок автобусным транспортом в случае увеличения пассажиропотока в канун праздников и выходных дней. Было исследовано правовой механизм осуществления таких регулярных пассажирских перевозок, были выявлены его недостатки и предложены изменения в соответствующие нормативно - правовые акты, призванные их исправить.

Ключевые слова: пассажирские перевозки, автобусный транспорт, пассажиропоток.

SUMMARY

The article deals with regular passenger bus transport in case of increasing traffic flow on the eve of holidays and weekends. Was investigated legal mechanism for implementing such regular passenger, identified its shortcomings and proposed changes in the relevant normative - legal acts designed to correct them.

Keywords: passenger traffic, bus transport, traffic flow.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Конституція України № 254к/96-ВР от 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України (ВВР) – 1996 – № 30. – Ст. 141.
2. Про автомобільний транспорт: Закон України № 2344-III від 05 квітня 2001 року // Відомості Верховної Ради України (ВВР) – 2001 – № 22. – Ст. 105.
3. Транспортне право: Підручник / М.Л. Шелухін, О.І. Антонюк, В.О. Вишнівецька та ін. – К.: Ін Юре, 2008. – 180 с.

4. Про затвердження Правил надання послуг пасажирського автомобільного транспорту: Постанова Кабінету міністрів України Постанова N 176 від 18 лютого 1997 р. // Офіційний вісник України. –1997. – №8. – Ст. 142.
5. Про затвердження Порядку проведення конкурсу з перевезення пасажирів на автобусному маршруті загального користування: Постанова Кабінету міністрів України № 1081 від 3 грудня 2008 року // Офіційний вісник України. – 2008. – №96. – Ст. 3173.

УДК 336.717.9

ПРАВОВЕ ПОЛОЖЕННЯ ПОСАДОВИХ ОСІБ ОРГАНІВ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА ЗАЛЕЖНО ВІД ЇХ РОЗМІРУ

Щербаков В.В., здобувач ІСПД НАН України (м.Донецьк)

З точки зору сучасної практики необхідність удосконалення правового положення посадових осіб АТ не викликає сумнівів. У спеціальній літературі, аналітичних оглядах практики відзначаються численні факти порушення законодавства посадовими особами АТ, нерідко має місце недотримання самих очевидних, викладених чітко і послідовно норм права, що регламентують порядок прийняття рішень тощо [1, с.130; ін.]. Як відзначив М.Л. Амігуд, таке положення пояснюється недостатньою правовою грамотністю посадових осіб, їхньою безвідповідальністю і недбалістю, з іншого боку, нерідкі випадки свідомого порушення для досягнення певних цілей і реалізації конкретних інтересів, що іноді носять протиправний, кримінальний характер [2, с.125]. Законодавче регулювання відповідних питань є недостатнім. Можливості притягнення членів виконавчого органу до відповідальності обмежені трудовим законодавством. З цих причин відповідні норми про відшкодування посадовими особами виконавчого органу збитків не можуть бути передбачені і в установчих документах.

Стаття 13 Закону України «Про акціонерні товариства» (надалі – Закону про АТ) передбачає, що статут акціонерного товариства повинен містити відомості про склад органів товариства та їх компетенцію, порядок утворення, обрання і відкликання їх членів та прийняття ними рішень, а також порядок зміни складу органів товариства та їх компетенції, а також інші положення, що не суперечать законодавству. Включення до установчих документів положень про відшкодування збитків суперечитиме встановленому цим Законом положенню посадових осіб виконавчого органу, врегульованому трудовим законодавством.

Про відповідальність посадових осіб йдеться в Законі про АТ також у деяких інших статтях. Наприклад, стаття 28 Закону про АТ передбачає відповідальність посадових осіб за порушення прав акціонерів - працівників товариства. Зокрема, посадові особи органів акціонерного товариства та інші особи, які перебувають з товариством у трудових відносинах, не мають права вимагати від акціонера - працівника товариства надання відомостей про те, як він голосував чи як має намір голосувати на загальних зборах, або про відчуження акціонером - працівником товариства своїх акцій чи намір їх відчуження, або вимагати передачі довіреності на участь у загальних зборах. У разі порушення цих вимог посадова особа товариства притягається до адміністративної і майнової відповідальності, звільняється із займаної посади, трудовий (цивільно-правовий) договір з нею розривається відповідно до

закону. Доречно зазначити необхідність усунення лазівки у цій статті Закону, адже за змістом статті вказані вимоги висуваються законом лише до посадових осіб, які перебувають з товариством у трудових відносинах (членів виконавчого органу). Отже на посадові особи, у яких відносини з товариством будуються на основі іншого (цивільно-правового) договору, за буквальним прочитанням статті Закону такі вимоги не поширюються.

Загалом не можна сказати, що питання відповідальності посадових осіб знайшли в Законі про АТ достатнє вирішення.

З іншого боку, підвищенню рівня відповідальності директорів має кореспондувати підвищення гарантій інтересів директорів. Основним напрямком у розробці таких гарантій є забезпечення стабільності в їх роботі й удосконалення методів матеріальної заінтересованості.

Метою цієї статті є розробка пропозицій щодо вдосконалення господарсько-правового регулювання з питань відповідальності посадових осіб органів АТ та винагороди праці і особливостей дострокового припинення повноважень посадових осіб виконавчих органів АТ (в залежності від розміру останніх).

В контексті особливостей відповідальності посадових осіб з точки зору віднесення товариств до великих, середніх та малих вимагає уваги питання відповідальності посадових осіб виконавчого органу АТ, щодо яких може бути поставлене питання щодо їх господарсько-правової відповідальності.

Зокрема, уявляється доцільним передбачити у Господарському кодексі та Законі про АТ, так само і в Законі України «Про господарські товариства», необхідність набуття посадовими особами великих АТ статусу фізичних осіб-підприємців та укладання з АТ господарських договорів про управління АТ.

Відповідні процеси у правовому регулюванні слід започатковувати на великих підприємствах (корпораціях), відносно стабільний розвиток яких забезпечений ефектом масштабу. Завдяки цьому у таких АТ основна ціль отримання прибутку здатна забезпечувати баланс інтересів.

Тому пропозиція набуття директорами статусу фізичної особи-підприємця й рекомендована саме щодо великих АТ, що є підставою для запровадження щодо них господарсько-правової відповідальності.

Слід враховувати, що на великих підприємствах на перший план виходить сучасне значення підприємства як системного утворення, у якому перелік підприємців – організаторів підприємства істотно розширився, а ціль підприємництва перемістилася від цілей одержання прибутку на цілі різноманітних носіїв інтересів, задіяних у підприємстві – вийшла на рівень системного інтересу. Цим пояснюється формування ключової ролі директора (директорів) на підприємстві.

У цьому підході знаходять органічне поєднання як неокласична теорія підприємства, яка спирається на маржиналістський підхід до аналізу економічних систем, за якого підприємство розглядається як абстрактний об'єкт аналізу, без акцентування уваги на внутрішньому стані, так і найбільш популярна на сучасному етапі теорія заінтересованих сторін.

З погляду неокласичної теорії підприємство асоціюється з одним управляючим, який приймає рішення щодо випуску й обсягу витрат, що відповідають умові максимізації економічного прибутку. Відповідно до теорії максимізації прибутку дана цільова функція нав'язується підприємству зовнішнім середовищем і є умовою довгострокового виживання. Подальший розвиток неокласичний підхід знайшов у теорії максимізації корисності менеджера, що ілюструє новий рівень поділу праці: з'являються економічні агенти, що приймають оперативні і стратегічні рішення і при цьому не є власниками підприємства. Управляючі наділяються повною раціональністю.

При цьому менеджери мають специфічний набір переваг, що може спонукати їх відхилитися від стратегії максимізації прибутку.

Теорія заінтересованих сторін зобов'язує директора до прийняття збалансованих управлінських рішень, з урахуванням різноманітних інтересів, задіяних у підприємстві. Ця популярна у даний момент теорія має свої корені в соціології, організаційному поведінні, політиці інтересів. Теорія заінтересованих сторін стверджує, що менеджери повинні приймати рішення з урахуванням інтересів усіх заінтересованих сторін в організації. Ці сторони включають усіх індивідів чи групи, що можуть істотно вплинути на добробут підприємства: не тільки власники фінансових вимог, але і співробітники, споживачі, суспільство й урядові органи, навколишнє середовище. У цьому ключі дана теорія відповідає максимізації вартості, яка говорить, що менеджери повинні приділяти увагу усьому, що може вплинути на підприємство.

Разом з тим економічна теорія заінтересованих сторін стикається з труднощами. Споживачі хочуть низьких цін, високої якості, дорогого обслуговування тощо. Співробітники хочуть високих зарплат, високоякісних умов праці, тривалих відпусток, медичного обслуговування, пенсійного забезпечення тощо. Постачальники капіталу хочуть низького ризику і високої прибутковості. Суспільство бажає великих внесків на добродійність, соціальних витрат на благо всього суспільства – стабільної зайнятості, збільшення інвестицій тощо. Дана теорія, як вона визначена її авторами, не містить концептуального визначення того, як співвідносити інтереси різних сторін. Вважається, що це робить теорію небезпечною для підприємства і добробуту суспільства, і це також відкриває причину її популярності [3].

Тому важливе значення має застосування цієї теорії у сполученні зі спеціальними правилами організації наглядової ради великих АТ - з представників від акціонерів, від трудового колективу та третіх осіб, де 2/3 голосів належить представникам від акціонерів, в 1/3 – представникам від трудового колективу і особам, не пов'язаним ні з працівниками, ні з акціонерами АТ (представники державних органів, органів місцевого самоврядування, крупних кредиторів тощо). Мається на увазі участь у процесі управління представників різноманітних груп носіїв інтересів, як внутрішніх, так і зовнішніх. Саме через участь в управлінні, зокрема, у роботі наглядової ради, яка контролює діяльність правління, можливо забезпечувати збалансоване врахування ним інтересів при прийнятті управлінських рішень.

Дієвість механізму контролю ефективності діяльності правління АТ суттєво підвищується завдяки набуттю директорами статусу фізичної особи-підприємця.

У великих АТ іншого типу з незначною кількістю працюючих і середнім чи малим валовим доходом від реалізації продукції, але зі значною кількістю акціонерів (понад 100) статус підприємця у директорів необхідний, насамперед, з правової точки зору - для захисту прав акціонерів.

Щодо директорів таких АТ прийнятно говорити, що їх метою (як підприємців) є одержання прибутку та збільшення вартості фірми. Чого не скажеш про АТ меншого розміру (середні та малі), ключовими учасниками яких, як правило, є засновники (акціонери), а не директори. Тому для середніх та малих підприємств прийнятною є чинна модель трудових відносин з директорами, фактично залежними та підконтрольними загальним зборам акціонерів і наглядовій раді (якщо вона створена на підприємстві).

В існуючих умовах господарювання в Україні доцільно застосувати диференційований підхід правового регулювання питань відповідальності директорів щодо великих, середніх та малих АТ.

Питання господарсько-правової відповідальності можуть бути залишені на розсуд загальних зборів акціонерів лише відносно малих АТ.

Щодо великих АТ вони мають бути врегульовані на законодавчому рівні, при цьому імперативними нормами, з покладенням на директорів господарсько-правової відповідальності за будь-які недобросовісні дії чи бездіяльність, які заподіяли шкоду АТ і з покладенням тягаря доказування на директорів (як в ФРН). Директори зобов'язані добросовісно управляти відносинами АТ з найманими робітниками, постачальниками, клієнтами й іншими зацікавленими особами (співвласниками), ґрунтуючись на знаннях, навичках і досвіді, що розумно очікується від директора в його положенні, і будь-якому додатковому знанні, навичці і досвіді, що має конкретний директор (як у Великій Британії).

Щодо середніх АТ може бути встановлене диспозитивне регулювання, за деякими винятками (як в США та Японії), а саме, в законодавстві доцільно передбачити господарсько-правову відповідальність директорів за недобросовісні дії чи бездіяльність у разі їх кваліфікації судом як серйозних помилок чи навмисного заподіяння шкоди АТ.

З урахуванням специфіки інтересів акціонерів великих АТ уявляється доцільним використати досвід США та спеціально передбачити у Законі України "Про акціонерні товариства" також норму, згідно якій директори великих акціонерних товариств несуть господарську відповідальність за навмисне заподіяння шкоди не тільки АТ, але й його акціонерам. Таке положення буде справедливим щодо обох типів великих АТ: як щодо АТ з розпорошеною структурою акціонерного капіталу, в яких інтереси акціонерів направлені виключно на отримання дивідендів, так і щодо АТ, в яких контрольний пакет акцій належить невеликій кількості акціонерів, які здійснюють над підприємством фактичний контроль.

Окрім того, щодо великих АТ доцільним буде запровадити й інші норми, які напрацьовані зарубіжною практикою корпоративного управління (зокрема, за досвідом ФРН). Так, доцільним буде передбачити щодо великих АТ, що відповідальність директорів настає і у тому разі, якщо дії були схвалені наглядовою радою. Обов'язок відшкодування збитків не настає лише у випадку, якщо дії ґрунтуються на рішенні загальних зборів акціонерів, за винятком випадків, коли здійсненню такої дії передувало пред'явлення претензії кредиторами.

Спеціальною нормою доцільно передбачити, що директори АТ (незалежно від розміру) несуть господарську відповідальність за зменшення майна корпорації до розміру, меншого за передбачений статутом розмір статутного капіталу і передбачений законом мінімальний розмір статутного капіталу. Така норма має значення, насамперед, для малих АТ, оскільки забезпечить мінімальний рівень законодавчих гарантій дотримання приватних і публічних інтересів у цих АТ.

Щодо директорів-приватних підприємців може бути поставлене питання про можливість застосування їх солідарної з товариством відповідальності. Доцільність запровадження такого принципу обумовлена потребами практики щодо спеціального регулювання правового положення виконавчого органу великого АТ, а його можливість підтверджується зарубіжним досвідом, зокрема в Торговому кодексу Японії [4] йдеться про солідарну відповідальність директора, що допустився серйозних помилок або зі злим умислом виконав службові обов'язки (ст.266).

Як зазначалося, за чинним законодавством питання притягнення посадових осіб органів управління до майнової відповідальності відноситься до компетенції загальних зборів акціонерів. Натомість щодо великих АТ доцільно передбачити право акціонерів на позов в інтересах АТ, зокрема, для притягнення директора до відповідальності (непрямий позов).

З іншого боку, для забезпечення прав директорів, в законодавстві доцільно передбачити, що загальні збори можуть звільнити директора від відповідальності, за

виключенням випадків, якщо вимоги кредитора не можуть бути погашені за рахунок майна товариства.

Порядок дострокового звільнення членів виконавчого органу АТ від виконання посадових обов'язків за рішенням загальних зборів акціонерів є виправданим щодо середніх та малих АТ, оскільки є дієвим засобом внутрішнього контролю з боку акціонерів як ключового учасника корпоративних відносин в таких АТ. Натомість щодо великих АТ є необхідність у створенні додаткових гарантій для членів виконавчого органу великих АТ.

Для великих АТ доцільно передбачити, що дострокове звільнення з посади директорів може здійснюватися лише за рішенням наглядової ради, сформованої із представників не тільки акціонерів, а й інших груп заінтересованих осіб. Ініціатором такого звільнення можуть бути загальні збори акціонерів (для цієї мети може бути використано інститут наказу виборним представникам загальних зборів акціонерів у наглядовій раді й інститут дострокового відкликання членів наглядової ради у випадку невиконання ними вимог акціонерів). При цьому з метою забезпечення стабільності положення директорів, формування самої основи їх відповідального відношення до своїх обов'язків уявляється доцільним, за досвідом ФРН і США, обмежити право відкликання членів виконавчого органу наявністю істотних підстав для відкликання.

Як у Законі України «Про господарські товариства», так і Законі про АТ доцільно закріпити право відкликання членів виконавчого органу щодо малих та середніх АТ, та право відкликання виконавчого органу в цілому щодо великих АТ.

Доцільним буде також закріплення за наглядовою радою великих АТ, крім повноважень з утворення виконавчого органу і дострокового припинення його повноважень, повноваження з визначення його членам розмірів винагород і компенсацій.

Щодо оплати праці доцільно закріпити у Законі про АТ наступні положення.

1) У малих та середніх АТ основні принципи оплати праці члена правління встановлюються в статуті, Положенні про правління чи іншому внутрішньому документі товариства і складають компетенцію загальних зборів акціонерів. Загальні збори, окрім розміру основної заробітної плати директора, можуть визначати додаткові види оплати праці директора - участь у прибутках, відшкодування витрат, комісійні винагороди, інші види додаткової оплати.

2) У великих АТ вирішення цих питань доцільно віднести до компетенції наглядової ради, яка у великих АТ має спеціальну організацію (в її роботі приймають участь представники не тільки від акціонерів, а й від інших груп заінтересованих осіб). Поточний контроль за загальними надходженнями директора, визначення загального розміру оплати праці члена правління відноситься до компетенції наглядової ради, що забезпечує домірність його загальних надходжень положенню товариства. Зокрема, у компетенцію наглядової ради повинен входити розрахунок частки участі в прибутку, якщо це встановлено статутом чи внутрішнім документом. Участь у прибутку встановлюється в частці річного прибутку, що направляється на оплату праці директора. Доречно законодавчо закріпити використовуваний у ФРН принцип, відповідно до якого частка обчислюється по річному перевищенню, зменшеному на перенос збитків попереднього року і на суми річного перевищення, що повинні бути зараховані в накопичення прибутку.

Функції наглядової ради як по підборі основних управлінських кадрів і контролю їхньої діяльності, так і по визначенню їхньої винагороди, і, у разі потреби, звільненню чи перегляду винагороди, одержуваної членами правління передбачені в Принципах корпоративного управління ОЕСР. Натомість реалії господарського життя та потреби практики в Україні вимагають диференційованого підходу у законодавчому

регулюванні застосування цих принципів. Якщо щодо малих та середніх АТ є прийнятним диспозитивне регулювання, то щодо великих АТ слід запровадити імперативне регулювання питань компетенції відповідно організованої наглядової ради щодо визначення винагороди праці, перегляду її розміру та дострокового відкликання членів правління АТ.

Висновки:

Основними напрямками удосконалення правового положення посадових осіб АТ має стати реалізація пропозицій щодо удосконалення господарсько-правового регулювання з питань відповідальності, винагороди праці і дострокового припинення повноважень посадових осіб виконавчих органів АТ залежно від розміру останніх.

РЕЗЮМЕ

У роботі обґрунтовано пропозиції щодо вдосконалення господарсько-правового регулювання з питань відповідальності, винагороди праці і особливостей дострокового припинення повноважень посадових осіб виконавчих органів АТ (в залежності від розміру останніх).

Ключові слова: господарське право, акціонерне товариство, посадові особи, відповідальність, припинення повноважень.

РЕЗЮМЕ

В работе обоснованы предложения по совершенствованию хозяйственно-правового регулирования по вопросам ответственности, вознаграждения труда и особенностей досрочного прекращения полномочий должностных лиц исполнительных органов АО (в зависимости от размера последних).

Ключевые слова: хозяйственное право, акционерное общество, должностные лица, ответственность, прекращение полномочий.

SUMMARY

In the article is grounded suggestion on perfection of the commercial-legal regulation on questions of responsibility, rewards of labour and features of the pre-term stopping of plenary powers of public servants of executive branches of joint-stock companies (depending on the size of the last).

Keywords: commercial law, joint-stock company, public servants, responsibility, stopping of plenary powers.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Переверзев А.Н. Ответственность директоров в механизме внутрифирменного контроля: предложения к законодательству на основе сравнительного анализа // Экономика и право. - 2001. - № 1. - С. 130-133.
2. Амигуд М.Л., Ройтер А.М. Проблемы развития акционерных и других форм предпринимательства (статьи, очерки, эссе). - Донецк: ИЭПИ НАН Украины, Юго-Восток, 1999. - 292 с.
3. Michael C. Jensen (2001), Value maximization, Stakeholder theory, and the Corporate objective function, The Monitor Group and Harvard Business School / Пер. Баязитов Т.М. Максимизация стоимости, теория заинтересованных сторон (stakeholders) и целевая функция предприятия // Корпоративный менеджмент. - <http://www.cfin.ru/management/finance/valmax.shtml>
4. Торговый кодекс Японии / Пер. с англ. А.А. Лыхо. – М.: МИКАП, 1993. – 252 с.

УДК 349.222

ПРАВОВИЙ ІНСТИТУТ ТРУДОВОГО ДОГОВОРУ Й СТРУКТУРНО-ВИДОВА КЛАСИФІКАЦІЯ ЙОГО НОРМ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ЗАКОНОТВОРЧИЙ АСПЕКТИ

В. С. Ярчук, здобувач ад'юнктури Харківського національного університету внутрішніх справ, старший лаборант кафедри спеціальних дисциплін Донецького юридичного інституту Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е. О. Дідоренка

Сьогоднішнє реформування вітчизняного трудового законодавства передбачає побудову цілісної системи галузі трудового права та, відповідно, її складників – правових інститутів, одним з яких є інститут трудового договору. Останній, як відомо, посідає центральне місце в системі галузевих інститутів, а тому природно потребує особливо прискіпливого аналізу з боку представників наукової спільноти та відповідної уваги законодавця задля належної нормативної структуризації його норм.

Аналіз наукової літератури свідчить, що дослідженню інституту трудового договору приділялась значна увага, зокрема, з боку таких дослідників, як М. Й. Бару, О. Т. Барабаша, Г. С. Гончарової, В. С. Венедіктова, Л. Я. Гінцбурга, О. В. Лавріненка, В. В. Лазора, П. Д. Пилипенка, О. І. Процевського та ін. Незважаючи на численні й ґрунтовні наукові здобутки, які, природно, становлять науково-теоретичну базу даного дослідження, а їхні матеріали будуть використані нижче, варто підкреслити, що в зв'язку із завершенням тривалого процесу розробки нового Трудового кодексу України, ціла низка питань, як теоретичного, так і прикладного характеру залишаються проблемними й у силу переважно об'єктивних причин потребують подальшого свого опрацювання. Саме тому *завданням даного дослідження* стало опрацювання теоретичного та законотворчого (на прикладі системного аналізу положень як чинних актів трудового законодавства, так і проекту нового Трудового кодексу України) аспектів правового інституту трудового договору, а також здійснення структурно-видової класифікації відповідних інституційних норм із метою систематизації й упорядкування системи спеціальних трудових норм указанного інституту та напрацювання конкретних пропозицій щодо вдосконалення нормативно-правового механізму їхньої практичної реалізації, підвищення рівня ефективності системи правового регулювання в цій сфері.

Необхідно розрізняти «правовий інститут» як сукупність правових норм, що регулюють певний вид суспільних відносин, та як правову категорію – загальнотеоретичне абстрактне поняття, яке виражає певні закономірності в правовій організації різних суспільних відносин. Відповідно правовий інститут є «пов'язаним із галуззю права, а в правовій категорії такого зв'язку немає й вона знаходиться «над» системою права» [1, с. 12]. Інститут права, якщо казати про нього як загальнотеоретичне поняття, за твердження теоретика права М. В. Цвіка, з яким слід погодитися, це «група взаємопов'язаних юридичних норм», що регулюють окремий вид суспільних відносин і виступають елементом системи права [2, с. 701]. Інститут права чинить комплексний вплив на поведінку фізичних та юридичних осіб у різних сферах суспільного життя. Як і право в цілому, інститут права формується об'єктивно й репрезентує відповідну систему права. Ще на початку минулого сторіччя відомий дослідник проблем цивільного права Г. Ф. Шершеневич писав з цього приводу таке: «Совокупность норм или положений, объединенных единством содержания, внутренней связью по предмету определения, составляет юридический институт...

Совокупность юридических норм или институтов, действующих в пределах известной территории, составляет положительное право данного народа (термин «положительный» выдвигает противоположность между исторически сложившемся порядком и идеальным естественным правом). *Классификация институтов представляет собой систему права...*» [3, с. 53]. Однією з основних ознак інституту права є тривалість його існування, що не означає його незмінності. За певних умов стабільний інститут права може оформитися (трансформуватися) у підгалузь або навіть галузь права, як це сталося, зокрема, з авторським, винахідницьким правом, правом соціального захисту тощо [2, с. 701-702]. Разом із тим, правові інститути є неоднорідними, зокрема, за своєю дислокацією в структурі системи права, сферою реалізації їхніх норм, а тому й диференціюються (класифікуються) за структурно-функціональним критерієм на такі різновиди, як генеральні та основні інститути, субінститути та одноелементні інститути [4, с. 32-37], а також комплексні [5, с. 107], міжгалузеві функціональні інститути [6, с. 6-7] тощо.

Трудовий договір є універсальною моделлю найму, він широко використовується в усіх країнах із ринковою економікою для здійснення найму робочої сили. У деяких країнах: наприклад, у Данії трудовий договір офіційно кваліфікується як джерело галузі трудового права, у Бельгії, Португалії та Фінляндії, свого часу були прийняті спеціальні закони про трудовий договір. В юридичній теорії країн Західної Європи трудовий договір розглядається як «головний інститут трудового права, навколо якого групуються такі питання, як дисципліна праці, заробітна плата, робочий час, час відпочинку й навіть частково охорона праці» [7, с. 24, 80, 81]. За вітчизняним законодавством про працю, трудовий договір вважається основним, генеральним правовим інститутом у системі трудового права. Такий статус означеного інституту зумовлений тим, що за допомогою його норм безпосереднє здійснюється регулювання порядку й умов укладення, зміни та припинення трудового договору – підстави виникнення індивідуально-трудова (власне трудових) відносин, що посідають центральне місце в структурі предмета галузі трудового права. Укладення трудового договору підводить його сторони – працівника та роботодавця під чинність відповідних правових норм. Установлені останніми права й обов'язки стають із моменту укладення трудового договору суб'єктивними правами і юридичними обов'язками сторін трудового договору, інакше кажучи, трудовий договір є необхідною передумовою виникнення для його сторін системи трудових прав і обов'язків, передбачених іншими правовими інститутами Особливої частини трудового права (зокрема, робочого часу та часу відпочинку, оплати праці, охорони праці), себто він є джерелом взаємних прав і обов'язків його сторін, а також необхідною передумовою виникнення в працівника інших правовідносин, що тісно пов'язані з власне трудовими. З огляду на зазначені вище обставини, а також солідаризувавшись із висновуванням, зокрема, С. А. Комарова про те, що правовий інститут є «основним елементом» галузі права, «первинним самостійним структурним підрозділом» галузі, у якому певні норми «групуються за своїм юридичним змістом» [8, с. 235], можна дійти висновку, що *правовий інститут трудового договору за статусом є не просто центральним, а й вихідним, за результатами (наслідками) реалізації, дії його норм, а тому є «харизматичним», «стрижневим» в загальній системі трудового права, яка репрезентована відповідною сукупністю інших – похідних (в аспекті наявного механізму правореалізації) галузевих інститутів, та являє собою законодавчо структуровану систему спеціальних трудових норм, за допомогою яких здійснюється безпосередня регламентація самостійного виду однорідних за об'єктом (предметом) правового правового суспільних відносин в межах предмету галузі – відносин, що виникають і реалізуються під час укладення трудового договору, зміни його умов та припинення дії останнього.*

У силу наявності непростой структури, декількох напрямів (сфер) правового впливу, складного характеру й змісту суспільних відносин – предмету правового регулювання, сукупність норм, які формують структуру й зміст центрального інституту трудового права – інституту трудового договору не лише доцільно, а й необхідно досліджувати, передовсім, шляхом застосування системного (системно-структурного) (від гр. *systema* – складене із частин, з'єднане) методу наукового пізнання (крізь призму принципу системності), який тісно пов'язаний із діалектичним законом взаємного зв'язку та взаємозалежності явищ, предметів у природі та суспільстві. З певної точки зору системний підхід можна розглядати як один із конкретних проявів дії зазначеного закону, його предметної конкретизації [9, с. 32]. Системний підхід виходить із того, що специфіка складного об'єкта – системи не вичерпується особливостями, її складовими елементами, а корениться, передовсім, у характері зв'язків і відносин між певними елементами [10, с. 168]. Застосування системного підходу (системно-структурного методу) наукового пізнання є традиційним як під час вивчення окремих аспектів трудової діяльності людей, так і під час дослідження змісту, структури окремих «компонент» галузі права, у нашому випадку – інституту трудового договору. Своєю чергою системно-структурний метод наукового пізнання логічно передбачає застосування класифікаційного підходу [11, с. 57-58]. «Накопление и систематизация знания – ключ к тайникам мыслительной лаборатории ученого... Обильные, но хаотичные знания не позволяют отделить ценное от бесполезного, извлечь реальную и практическую пользу. Все это ставит под вопрос подлинные достижения. И потому процедуры классификации... столь необходимы, ибо ведут к упорядочиванию обширных... знаний» [12, с. 549]. За сутністю класифікація, як пізнавальна процедура, є окремим випадком логічної операції поділу об'єму понять, що передбачає поділ родового поняття певної сукупності предметів на види, класи чи типи на основі їхніх загальних ознак та утворення певної системи класів даної сукупності предметів, яка фіксує закономірні зв'язки між ними, і визначає постійне місцезнаходження класів (видів, типів) у системі (класифікація як система) [13, с. 6]. «Доктринальна практика юриспруденції широко використовує класифікацію... правових норм... за різноманітними підставами», – справедливо наголошує сучасний теоретик права А. Ф. Крижанівський у науковій монографії «Феноменологія правопорядку: поняття, виміри, типологія» [14, с. 146-147]. Не є винятком тут і спеціальні норми – складники інституту трудового договору [15, с. 129-130]. Класифікації є важливими засоби підвищення змістовності наукової інформації, оскільки дають можливість за місцем, займаним об'єктом у класифікаційній системі, легко встановити його основні ознаки й властивості, причому не тільки ті, які вже відомі науці, але й ті, які безпосередньо ще не були встановлені в процесі пізнання. У цьому проявляється теоретико-методологічний аспект класифікації як засобу наукового пізнання [16, с. 447]. Наукові класифікації відіграють істотну роль ще й в удосконаленні наявного категорійно-понятійного апарату правових наук та дослідженні тих чи інших правових феноменів.

За сферою правового регулювання, напрямами своєї реалізації норми інституту трудового договору можна класифікувати на три основні структурно-видові групи (види), як-от: 1) норми, що регулюють порядок та умови укладання трудового договору; 2) норми, які регламентують порядок зміни умов трудового договору; 3) норми, за допомогою яких регулюється порядок та умови припинення трудового договору.

При цьому на *першому означеному структурно-класифікаційному рівні* – норми, що регулюють порядок та умови укладання трудового договору, залежно від таких, зокрема, критеріїв (підстав), як: термін дії, підстави виникнення індивідуально-трудова правовідносин, характер і кількість виконуваних працівником трудових

функцій та суб'єктного складу (сторін), установлені трудовим законодавством норми інституту трудового договору класифікуються на такі види (групи) спеціальних інституційних норм, як ті, що регламентують, відповідно, порядок укладення: 1.1) строкових та безстрокових; 1.2) звичайних, контрактів та договорів, що укладаються за фактом обрання на посаду та призначення на посаду; 1.3) трудових договорів з держслужбовцями, надомниками, сезонними та тимчасовими працівниками, договорів за сумісництвом та під час суміщення професій (посад) та 1.4) трудових договорів з іноземцями, молодими фахівцями, неповнолітніми, інвалідами, з фізичною особою – роботодавцем тощо.

Наступний – *другий загальний класифікаційний рівень* – це інституційні норми, які регламентують порядок зміни умов трудового договору. Залежно від того, про зміну яких саме умов трудового договору – спеціальності, кваліфікації та посади (трудої функції працівника), умови про робоче місце чи всіх інших істотних умов трудового договору, перелік яких міститься в ч. 3 ст. 32 КЗпП України, ідеться, передбачені законодавством про працю норми галузевого інституту трудового договору класифікуються на три основні групи, а саме: спеціальні норми, що регулюють порядок та умови здійснення 1.1) переведень на іншу роботу, 1.2) переміщень на інше робоче місце та 1.3) зміну істотних умов праці. При цьому, зокрема, друга з означених класифікаційних груп, видів інституційних норм може бути додатково розбита на декілька підгруп залежно від того, про який вид переведення наразі йдеться. Наприклад, за тривалістю переведень, норми трудового договору можуть бути диференційовані на ті, що регулюють переведення на іншу постійну роботу та норми, що регулюють тимчасові переведення працівника; залежно від місця роботи – інституційні норми, що регулюють переведення працівника на на тому ж підприємстві або на інше підприємство; за місцевістю, відповідно, на інституційні норми, що регламентують переведення працівника в тій же місцевості та переведення в іншу місцевість; залежно від ініціативи – відповідно, на інституційні норми, за допомогою яких забезпечується правове регулювання переведень за ініціативою працівника, роботодавця та третіх осіб, які не є стороною трудового договору.

Найбільш складною є *класифікація інституційних норм, що регламентують порядок та умови припинення трудового договору* – *третій з означених вище загальний класифікаційний рівень*. Узагальнену систему класифікації інституційних норм, що регулюють порядок та умови припинення трудового договору, доцільно вибудовувати на п'яти окремих класифікаційних рівнях.

До *першого основного класифікаційного рівня* входять інституційні норми, які регулюють, залежно від: 1.1) сфери застосування (суб'єктів, на яких розповсюджуються підстави): загальні та спеціальні підстави припинення трудового договору; 1.2) кількості юридичних фактів: підстави припинення трудового договору у вигляді юридичного факту; підстави припинення трудового договору у вигляді складних юридичних фактів (фактичний, юридичний склад); 1.3) виду юридичного факту: припинення трудового договору в зв'язку з певними подіями; припинення трудового договору в зв'язку з певними юридичними діями; припинення трудового договору в зв'язку з бездіяльністю; припинення трудового договору в зв'язку з наявністю визначеного законодавством факту-стану або стану юридичного характеру.

До наступного – *другого окремого нижчого класифікаційного рівня* входять інституційні трудові норми, які регулюють дві окремі складні субгрупи підстав припинення трудового договору – підстави припинення у вигляді складних юридичних фактів (фактичний (юридичний) склад) та підстави у вигляді юридичних фактів дій. При цьому першу із двох указаних субгруп утворюють інституційні норми, що регулюють: 1) підстави припинення трудового договору у вигляді фактичного

(юридичного) складу у формі сукупності підстав, передбачених законодавством та 2) підстави припинення трудового договору у вигляді фактичного (юридичного) складу у формі сукупності підстав, передбачених законодавством інших актів компетентних органів. Своєю чергою до другої субгрупи належать інституційні норми, що регламентують підстави розірвання трудового договору за: 1) угодою сторін трудового договору (контракту); 2) ініціативою працівника; 3) ініціативою роботодавця та 4) ініціативою третіх осіб, які не є стороною трудового договору, контракту.

До наступного – третього основного класифікаційного рівня входять інституційні трудові норми, які регулюють дві окремі складні субгрупи підстав припинення трудового договору – підстави розірвання трудового договору з ініціативи працівника та роботодавця. При цьому першу із двох указаних субгруп формують інституційні норми, що регулюють підстави розірвання трудового договору з ініціативи працівника, та, які за видом трудового договору (порядком його припинення), додатково диференціюються на норми, що регулюють порядок та умови: 1.1) розірвання трудового договору з ініціативи працівника, укладеного на невизначений термін (безстрокового) та 1.2) розірвання з ініціативи працівника всіх різновидів строкового трудового договору. Другу субгрупу утворюють інституційні норми, що регулюють підстави розірвання трудового договору з ініціативи роботодавця, та, які додатково диференціюються за трьома підставами, відповідно, на три окремі блоки інституційних норм. Так, за колом осіб (сферою застосування підстав), інституційні норми поділяються на норми, що регулюють: 1.1) загальні (ст. 40 КЗпП України) та 1.2) додаткові (ст. 41 та ін. КЗпП України) підстави для звільнення з ініціативи роботодавця. Залежно від характеру причини, що стала підставою припинення договору за ініціативою роботодавця, інституційні норми поділяються на норми, що регулюють: 2.1) підстави, що безпосередньо не пов'язані з поведінкою працівника (організаційно-правові підстави) та 2.2) підстави, що пов'язані з поведінкою працівника. Зрештою, залежно від необхідності погодження звільнення з ініціативи роботодавця із профспілковим органом підприємства, організації або установи й/або іншим передбаченим законодавством органом, інституційні норми поділяються на ті, що регулюють: 3.1) підстави звільнення працівників за ініціативою роботодавця, що погоджуються із профспілковим органом підприємства, організації або установи й/або іншим передбаченим законодавством органом та 3.2) підстави звільнення працівників за ініціативою роботодавця, що не погоджуються із профспілковим органом підприємства, організації або установи й/або іншим передбаченим законодавством органом.

Четвертий – наступний основний нижчий і комплексний класифікаційний рівень формують інституційні норми, що регулюють три окремі складні субгрупи підстав припинення трудового договору, а саме: 1) організаційно-правові підстави – підстави, що безпосередньо не пов'язані з поведінкою найманого працівника, 2) підстави звільнення за ініціативою роботодавця, що пов'язані з поведінкою найманого працівника, а також самостійну окрему групу – 3) підстави розірвання безстрокового трудового договору з ініціативи працівника. При цьому першу із трьох указаних субгруп формують інституційні норми, що регулюють організаційно-правові підстави, необхідність застосування яких детермінована: 1.1) певними діями працівника, 1.2) відповідними рішеннями роботодавця, 1.3) відповідними рішеннями компетентних органів та (або) діями працівника та 1.4) рішеннями органів, які розглядають трудові спори. Другу субгрупу формують інституційні норми, що регулюють: 2.1) підстави розірвання трудового договору за ініціативою роботодавця, які пов'язані з винними діями (поведінкою) працівника та 2.2) підстави розірвання трудового договору за ініціативою роботодавця, які не пов'язані з винними діями (поведінкою) працівника. І

третья – окрема самостійна субгрупа складається з інституційних норм, за допомогою яких здійснюється регулювання: підстав розірвання безстрокового трудового договору з ініціативи працівника з поважних причин (3.1) та причин, які не відносяться до поважних (3.2).

Останній – *п'ятий основний найнижчий класифікаційний рівень* формують інституційні норми, що регулюють субгрупу підстав розірвання трудового договору за ініціативою роботодавця, що пов'язані з винними діями (поведінкою) працівника, яка своєю чергою включає норми, що регламентують у межах єдиної субгрупи, підстави розірвання трудового договору за ініціативою роботодавця, що пов'язані з винними діями (поведінкою) працівника: що являються заходом дисциплінарного стягнення (1.1) або не є такими (1.2).

Норми права загалом та відповідні норми інституту трудового договору зокрема «утворюють цілісну систему правових приписів, реалізація кожного з них складає необхідний елемент загальної картини правопорядку...» [14, с. 45], а також обґрунтовано кваліфікуються в науці «в якості універсальної категорії, яка втілює в собі все багатство інтелектуально-вольового змісту та юридичної форми» [17, с. 37]. Тому правильне застосування й використання в доктрині наведеної вище п'ятирівневої структурно-видової класифікації норм центрального галузевого інституту трудового права – інституту трудового договору потребує уточнення, зокрема, важливого термінологічного аспекту. Відповідно до чинної доктрини трудового права, у наведеній класифікаційній системі інституційних норм термін «припинення трудового договору» є родовим поняттям, найбільш широким за обсягом і таким, що охоплює всі випадки застосування інституційних норм, які регулюють порядок та умови закінчення дії трудового договору, серед іншого й за угодою сторін, через вибуття зі складу підприємства в зв'язку зі смертю. Натомість такий термін, як «розірвання трудового договору» використовується лише стосовно випадків, коли йдеться про інституційні норми, що регулюють припинення трудового договору за згодою, або за ініціативою однією з його сторін чи третіх осіб, які не є стороною трудового договору (батьки неповнолітнього працівника, військкомат, суд). Термін «звільнення» використовується в контексті застосування інституційних трудових норм, що регламентують переважно власне процедуру оформлення вже припинених трудових відносин. Означена термінологічна система в межах учення про інститут трудового договору та наведені вище характеристики сутності вказаних термінів доцільно нормативно закріпити у відповідних статтях глав 1, 5, 6 Книги другої «Виникнення, зміна та припинення трудових відносин» нового Трудового кодексу України (ідеться про Проект нового Трудового кодексу України від 04.12.07 за № 1108 [18], що був узятий за основу й пройшов друге слухання у Верховній Раді України 01.10.08).

На наш погляд, зважаючи на те, що інститут трудового договору має надскладну структуру, складається із численних груп інституційних норм та посідає центральне місце не лише на галузевому рівні, а й безпосередньо в механізмі виникнення й реалізації соціально-трудова відносин загалом та індивідуально-трудова, власне трудових відносин зокрема, доцільно розробити й прийняти окремий спеціальний закон – Закон про трудовий договір. Зрозуміло, що означене не виключає того, що основні інституційні норми мають бути закріплені на рівні трудового кодексу. Але водночас необхідно прийняти й спеціальний закон про трудовий договір, який детально б урегулював усі питання, що пов'язані з порядком та умовами застосування на практиці системи норм правового інституту трудового договору. Структура такого Закону зумовлюється значною мірою наведеною вище структурно-видовою класифікацією інституційних норм трудового договору й убачається такою: загальні положення; поняття й значення [19], сторони [20] та зміст трудового договору [21];

види та порядок укладення трудового договору; внутрішній трудовий розпорядок, права та обов'язки сторін; порядок та умови зміни та припинення дії трудового договору; вирішення трудових спорів із питань укладення, зміни та припинення трудового договору. Гадаємо, що реалізація запропонованого буде цілком послідовним кроком із боку законотворця, адже ним уже розроблено й прийнято чимало подібних спеціальних законодавчих актів, як-от закони України від 14.10.92 «Про охорону праці» [22], від 01.07.93 «Про колективні договори і угоди» [23], від 23.04.95 «Про оплату праці» [24]. Парадоксально, але, як бачимо, попри наявність цілої низки законів, що містять норми окремих і «похідних» від інституту трудового договору галузевих інститутів трудового права, відповідного законодавчого акту, який би містив норми центрального інституту цієї галузі [25] немає. Такий стан є недопустимим і, понад те, абсолютно нелогічним із позиції законотворчого процесу та, зрештою, негативно впливає на правозастосовну діяльність у цій сфері.

Підсумовуючи зазначимо, що правовий інститут трудового договору за статусом є не просто центральним, а й вихідним, за результатами (наслідками) реалізації, дії його норм, а тому є «харизматичним» («стрижневим») у загальній системі трудового права, яка репрезентована відповідною сукупністю інших – похідних (в аспекті наявного механізму правореалізації) галузевих інститутів, та являє собою законодавчо структуровану складну – багаторівневу систему спеціальних трудових норм, за допомогою яких здійснюється безпосередня регламентація самостійних і однорідних за об'єктом (предметом) правового правового суспільних відносин в межах предмету галузі, як-от відносин, що виникають і реалізуються під час укладення трудового договору, зміни його умов та припинення дії останнього. Правильне застосування й використання в доктрині структурно-видової класифікації норм центрального галузевого інституту трудового права – інституту трудового договору потребує з'ясування, зокрема, термінологічного аспекту. З огляду на наявні надскладну структуру, численні групи інституційних норм та центральне місце в механізмі виникнення й реалізації індивідуально-трудоових (власне трудових) відносин, доцільно прийняти окремий спеціальний закон – Закон про трудовий договір, який би детально врегулював усі питання, що пов'язані з порядком та умовами застосування на практиці системи норм даного правового інституту. Структура такого законодавчого акту має бути гармонізована (відповідати) доктринальній структурно-видовій класифікації інституційних норм трудового договору, а також їхньому змісту, особливостям практичної реалізації та будові механізму захисту таких норм від порушень.

РЕЗЮМЕ

У статті проаналізовано теоретичний та законотворчий аспекти центрального правового інституту трудового права – інституту трудового договору, а також здійснена структурно-видова класифікація його норм. Автором обґрунтовано низку конкретних пропозицій щодо вдосконалення механізму реалізації інституційних норм.

Ключові слова: трудове законодавство, інститут трудового договору, інституційна норма.

РЕЗЮМЕ

В статье проанализированы теоретический и законотворческий аспекты центрального правового института трудового права – института трудового договора, а также осуществлена структурно-видовая классификация его норм. Автором обоснован ряд конкретных предложений относительно усовершенствования механизма реализации институционных норм.

Ключевые слова: трудовое законодательство, институт трудового договора,

институциональная норма.

SUMMARY

In article theoretical and legislative aspects of the central legal institute of the labour law – institute of the labour contract are analysed, and also structurally-specific classification of its norms is carried out. The author proves a number of specific proposals concerning improvement of the mechanism of realisation of norms of the given institute.

Keywords: labour legislation, institute of the labour contract, institutional norm.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Беяневич О. А. Господарське договірне право України (теоретичні аспекти) : монограф. / О. А. Беяневич. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – 386 с.
2. Цвік М. В. Інститут права / Юридична енциклопедія : в 6 т. – К. : Українська енциклопедія, 1998. – Т. 2. – С. 701-702.
3. Шершеневич Г. Ф. Учебник русского гражданского права : учеб. [репринт по изданию 1907 г.] / Г. Ф. Шершеневич. – М. : Спарк, 1995. – 368 с.
4. Лучин В. О. Конституционные институты / В. О. Лучин // Современный конституционализм (по материалам советско-британского симпозиума). – М. : Юрид. лит., 1990. – С. 32-37.
5. Болотіна Н. Б. Право соціального захисту України : моногр. / Н. Б. Болотіна. – К. : Знання, 2005. – 372 с.
6. Поленина С. В. Взаимодействие системы права и системы законодательства в современной России / С. В. Поленина // Государство и право. – 1999. – № 9. – С. 6-9.
7. Порівняльне трудове право : навч. пос. / Б. С. Беззуб, Л. В. Голяк, О. М. Кісілевич та ін. ; за заг. ред. А. С. Мацка. – К. : МАУП, 2005. – 176 с.
8. Комаров С. А. Общая теория государства и права : учеб. / С. А. Комаров – СПб. : Изд-во Санкт-Петерб. юрид. ин-та МВД РФ, 2001. – 576 с.
9. Івчук Ю. Ю. Роль системного підходу стосовно удосконалення системи трудового права / Ю. Ю. Івчук // Форми соціально-правового захисту працівників у службово-трудовах відносинах : мат-ли наук.-практ. конф. (м. Суми, 2-4 червня 2005 р.). – Харків : УАФТП, 2005. – С. 32-34.
10. Блауберг И. В. Становление и сущность системного подхода : моногр. / И. В. Блауберг, Э. Г. Юдин. – М.: Наука, 1973. – 258 с.
11. Лавріненко О. В. Онтологічні, аксіологічні й теоретико-методологічні аспекти застосування класифікації як засобу пізнання сутності й структурно-видових особливостей сучасних правових явищ / О. В. Лавріненко // Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е. О. Дідоренка. – 2009. – Вип. 4. – С. 57-67.
12. Кохановский В. П. Основы философии права: учеб. / В. П. Кохановский. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2005. – 608 с.
13. Філософський словник / за ред. В. І. Шинкарука. – К.: УРЕ АН, 1973. – 176 с.
14. Крижанівський А. Ф. Феноменологія правопорядку: поняття, виміри, типологія : моногр. / А. Ф. Крижанівський. – Одеса : Фенікс, 2006. – 196 с.
15. Лавріненко О. В. Організаційно-правові підстави звільнення: їхній зміст, умови застосування та місце в загальній класифікації підстав припинення трудового договору / О. В. Лавріненко // Право і безпека. – 2006. – № 3. – Т. 5. – С. 129-137.
16. Серєда О. О. Деякі аспекти класифікації в системі правових наук / О. О. Серєда // Запорізькі правові читання : тези доповідей щорічної міжн. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 18-19 травня 2006 р.) – Запоріжжя : ЗНУ, 2006. – С. 447-449.
17. Кривицький Ю. В. Норма права як предмет дискусії в юридичній науці / Ю. В.

- Кривицький // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 7. – С. 34-38.
18. Проект Трудового кодексу України від 04.12.07 за реєстраційним № 1108 // Режим доступу : gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511.
 19. Ярчук В. С. Поняття трудового договору, його роль та значення в системі сучасного трудового права України / В. С. Ярчук // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – 2009. – № 3. – С. 189-194.
 20. Ярчук В. С. Законодавче визначення сторін трудового договору як важливий напрям удосконалення сучасної терміносистеми трудового права / В. С. Ярчук // Господарсько-правове забезпечення розвитку економіки України в період економічної кризи: мат-ли Всеукр. наук.-практ конф. (м. Донецьк, 27 листопада 2009 р.). У 2 ч. – Донецьк : ДЮІ ЛДУВС ім. Е. О. Дідоренка, 2009. – Ч. 2. – С. 101-103.
 21. Ярчук В. С. Трудовий договір в умовах становлення ринкової економіки в Україні: проблемні питання дефінування та онтолого-правової характеристики / В. С. Ярчук // Вісник Донецького національного університету. Серія В : Економіка і право. – 2009. – Вип. 2. – С. 388-393.
 22. Про охорону праці : Закон України від 14.10.92 // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 49. – Ст. 668.
 23. Про колективні договори і угоди : Закон України від 01.07.93 // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 36. – Ст. 361.
 24. Про оплату праці : Закон України від 23.04.95 // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 17. – Ст. 121.
 25. Лавріненко О. В. Інститут трудового договору за законодавством України про працю: теоретико-прикладні аспекти : моногр. / О. В. Лавріненко. – Донецьк : Норд-Прес – ДЮІ ЛДУВС, 2007. – 164 с.

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

ISSUES OF SUSTAINABILITY AND BENEFITS OF THE TEMPUS PROGRAMME TO DONETSK NATIONAL UNIVERSITY

Acknowledgements. 20th Anniversary of TEMPUS PROGRAMME dedicated"

Professor V.P. Shevchenko, Donetsk National University

**Professor A. O. Moscardini, Tempus Programmes Coordinator, University of
Sunderland, UK**

Professor A.N. Kuchko, Donetsk National University

**Professor G.A. Chernichenko, Dean of Economic Faculty, Donetsk National University
Department, Donetsk National University**

Dr. S.N. Ivanov, Deputy Dean, Donetsk National University

Dr T.V. Vlasova, Tempus Programmes Manager, Donetsk National University

Dr V.A. Tsvang, New Technologies in Education Centre Director, DonNU

Introduction. We would like to thank Tacis Tempus for their help in developing a provincial university called Donetsk State University into an internationally oriented university which achieved national status and was ranked seventh in Ukraine in the last rankings. This has been done by a series of projects which have logically followed each other and where the sustainability of one has fed into the success of another. All projects were coordinated by the University of Sunderland in the UK. We will deal with the projects in chronological order.

History. The first project was a three year JEP CD_JEP 10278-96 project granted in 1996 which was to develop An Econometrics Curriculum for Masters in Ukraine with partners from the Technische Universitet, Vienna, Austria and Fachhochschule Ostfriesland, Emden, Germany. This was the first time that academics from the Faculty of Economics had worked with foreign academics on a large project (there was a one-year pre-JEP project) and so things developed very slowly. The emphasis in this project was mobility and exposing the Ukrainian staff to the standards and organisation of European Universities. Ten Masters Modules were prepared and five of these are still being taught twelve years later. More importantly a core of 25 staff was trained and willing to work on future projects. This was the major sustainable output for this project. **One of the lessons that we have learnt from these projects is that often you learn from mistakes as much as from successes.** There were two failures in this project. Unfortunately, so much time was spent on producing the modules that not enough time was spent in getting permission to assemble these modules into an accredited Masters. Secondly a centre (Business Centre of Donetsk National University) to engage with local industry and business was formed but this did not survive for more than 5 years. This was due to lack of planning and finances. These lessons were absorbed and were rectified in subsequent projects.

The second project was a three year JEP (CD_JEP-21135-2000) granted in 2001 called "A New Economic Speciality for the Clasical Universities of Ukraine on Masters Level" with partners from the Universities of Macedonia and Aristotle, Greece. **This project built on our previous one and extended it** to two other Ukrainian Universities Kharkov V.N. Karazin National University and Kiev Taras Shevchenko National University. The three

Ukrainian universities formed a strong academic and personal collaboration and worked extremely well with the European partners. The outcome was a new Speciality called “Applied Economics” for Masters Students and learning from the last project permission was sought from the Ministry after the end of the second year. The aim of the new speciality was the preparation of a new type» of economist - analyst, possessing advanced knowledge, able and capable to implement the latest theoretical methods under the conditions of a dynamically changing world economy (an economy based on knowledge). The result was we were given permission to run the Degree as an experiment. Donetsk National University began immediately as a full time degree plus part – time (budget and contract based), Kharkov V.N. Karazin National University followed the next year with a full – and part time versions and Kiev followed the year later with a full time version. This speciality became a national standard for Ukrainian classical universities, both in content and teaching style. The appropriate software, magazines and books, different teaching and learning materials are presented in TEMPUS TACIS CENTRE (another project’s outcome to assure the project’s sustainability after the project funding finishes) of DonNU. Case-study (situation tasks), related directly to realities of Ukraine were developed for the students.

Two other classical universities in Zaporozh’e and Lvov have expressed interest and a desire to run the same Degree. The sustainable result from this project was the degree itself and it has run for seven years in Donetsk, five in Kharkiv and four in Kiev, was disseminated between all the classical universities of Ukraine and was accredited by the Ministry of Education and Science of Ukraine and by the University of Sunderland (UK). More than 1000 students have obtained their Masters Degree in Applied Economics from the classical universities-participants of the project in Kiev, Kharkov and Donetsk. Another sustainable output was the production of five textbooks which detail each of the ten modules that were produced. Donetsk National University negotiated separately with the University of Sunderland and produced a Diploma Supplement and a certificate from Sunderland saying that the degree was equivalent to a Masters degree taught in the UK. These two documents have proved most useful to students who have moved abroad and continued their studies in Europe. This was an extremely successful project and is a benefit not only to the individual Ukrainian partners but to the whole of Ukraine, improving the image of the classical Ukrainian universities in Europe.

At the end of the first project, a dissemination event was held in Vienna and a academic collaborator of the Viennese partner, Professor Kurganskaya from Irkutsk State University, Russia was invited to speak about putting Masters courses on the internet. This was then taken as the theme for the next project and in 2004 we were successful in obtaining a regional three year JEP (CD_JEP-24009-2003) with Irkutsk State University with European partners from the Università di Bari, Italy, Telecom Company and Telecommunicate Company “Delovaya Set’ Irkutsk” and the Ministry of Education and Science, Ukraine. We also invited the Aristotle University, Greece to be our external experts in Quality Assurance. Thus sustainability is achieved by building on what has gone before. This project was entitled “Computer managed Flexible Independent Learning” A complete Masters course in “Systems Thinking” was created in this project consisting of eight modules. This degree is now running in Irkutsk under the title “Knowledge Management” for Masters Students. Irkutsk State University had created a centre called BIBIM (Baikal Institute of Business and International Management) which enabled them to run this internet degree. There was no such centre in Donetsk and the Distance Learning format of Masters Degree was new to the Ministry so this formed the idea for the next project and initiated the formal permission procedure of Distance Learning format of Masters Degree in Ukraine.

The fourth three year JEP (UM_JEP-25086-2004) “Establishing Mechanisms of Cooperation and interaction between Universities and Employers” was granted in 2005 with

the Universita di Cordoba, Spain, Donetsk Chamber of Commerce and Trade, Ukraine and the Ministry of Science and Education, Ukraine, RTC (Regional Technological Centre), UK. The object was to form a new suitable administrative structure that would enable us to run the Internet degree and to succeed where we had failed in the previous projects in establishing long lasting sustainable links with Industry and Business. The idea of a ReachOut Centre (based on the Sunderland model) was taken and the Ukrainian - British Reach Out Centre (UBROC) was created. This is supported by an Educational Fund "PROGRESS" in Ukraine and by a British SME called the British Ukrainian Reach Out Centre (BUROC) and this is sustainable for two years. Inside these two years it must become self funding. It has several avenues to explore:

- In the project, we trained academic and non academic staff at Sunderland in the methods of Lean Production. A dissemination event (arranged by our partner the Donetsk Chamber of Commerce and Trade) attracted the majority local industries and businesses and one of them, (a refrigeration plant called NORD) signed a contract to examine the possibilities of using Lean Methods to improve productivity for their future implementation at NORD. This was successful and since the finish the project, this contract has been extended twice. The methods have been assembled in Russian to a framework called the Nord Productivity Way which is now being marketed in the Donbass region. UBROC is confident that very soon two more major companies of Donetsk region ("Donetsk Steel" and "STIROL") will sign up and this would be a major sustainable outcome from the project.
- At the same time, other academics were trained by Microsoft and an IT Academy was established under the UBROC umbrella. Students who pass these courses obtain a certificate from Microsoft and eventually can become accredited Microsoft engineers. This is a good example of the Knowledge triangle in Action.
- The third outcome from this project is the establishment of a Student Alumni Society at the University. As well as obtaining funds for the university, this society has reformulated the relationship with companies concerning the placement of students and their future employment and career growth, preparing short term training courses for the students and the companies. This allows the staff to become more familiar with the needs and aspirations of the companies and vice-versa. It is expected that several contracts and consultancies could spin-off these improved relationships.

So the major sustainable outcome for the project is the existence of UBROC and its successful development.

UBROC satisfies the need exists to develop and improve the ways in which the University inter-acts with business. This belief is based on both an awareness of areas where current relationships with business can be improved and a growing recognition of the need to re-shape and develop the relationship to reflect the changing pressures and complexities which are now confronting the business community. These complexities can frequently be alleviated or resolved by the kinds of broadly based research driven expertise that a major university has the capability to provide. Certainly it is our belief that Donetsk National University with its large scale of operation across all the disciplines has much to offer Industry and the community in terms of knowledge transfer, education, training and consultancy support. The function of **UBROC** is to promote the Industry – Academic – Community Interface and provide the bridge between the University and its environs. It addresses several areas of sustainability:

Awareness. Many University staff have only limited awareness of the needs of business and industry and the ways in which their own research and activities could offer solutions to commercial problems. It is equally apparent that many business

organisations are often unaware of the many ways in which the work of the University has or could have relevance to their strategic and operational problems.

Access. Business is increasingly adopting cross-functional modes of operation which often cut across the conventional disciplines around which universities are traditionally organised. Business colleagues report that they frequently find problems in identifying and accessing the relevant parts of the University, particularly where problems or issues that cross disciplinary boundaries are involved.

Attitude. The core missions of businesses and universities are sharply differentiated as are their reward systems. Academics are typically rewarded for long run excellence in research and teaching; business executives are more typically measured in terms of relatively short run, bottom line impact. There is thus considerable scope for misunderstanding, poor communications and a lack of alignment in objectives and perspectives.

Flexibility. The commercial environment places a premium on responsiveness, flexibility and speed of turn-round. Each individual business has specific needs and requirements and frequently seeks specifically tailored solutions. The traditional structure of universities and the increasing pressures on their staff frequently make it difficult to respond to these external needs.

Continuity. Business often sees university staff as somewhat project oriented – with more interest in discrete, one-off activities than in developing long-run partnerships. Relationship development and management are essentially long run activities which require frequency and continuity of contact and an understanding of the differing needs of different business sectors.

At the same time, as we were running the JEPs, we ran two Projects on Structural and Complimentary Measures in Quality Assurance. This was to supplement the organisation and running of the different Masters that we had developed, assuring their Quality aspects. The first SCM was called "A training Programme for Quality Assurance" and was for one year in 2006 with our Greek partners the University of Macedonia, Greece, Aristotle University, Greece and the Ministry of Science and Education, Ukraine. In this project we concentrated on the Faculty Level and trained the Faculty of Economics in Donetsk National University (which runs the new speciality "Applied Economics" in how to run the Masters programme as an European University. The training was formalised as a series of lectures and training courses and was given to Kharkiv and Kiev National universities. Thus we have a sustainable output, the training courses were disseminated among all the classical universities in Ukraine, which were invited on the Dissemination Event in the Ministry of education and Science of Ukraine.

The second project SM_SCM-T016A06-2006 "Quality Assurance in Ukraine" was in 2007 with the Ministry of Science and Education, Ukraine and NARIC (Recognition and Accreditation Agency), Greece. This was a national SCM and we advised the Ministry on the establishment of a national centre (An Independent Quality Agency in Ukraine) for Quality Assurance, Recognition and Accreditation. It is still in the process of formation (due to political instability). A sustainable output here was the production of 500 handbooks on Quality Assurance Procedures which were published by the Ministry and circulated to all the major universities of Ukraine. This handbook is designed as manual for institutions of higher education in Ukraine. It is jointly written by the the partners of the projects and contains the future plans for the Ministry of Education and Science in Ukraine. It also has summaries of best practice from around the globe. This report is essential reading for all interested in promoting quality which is one of the most pressing issues in education today. The Ministry of Education and Science in Ukraine has a key role in assuring the quality of the higher education system, with the National Laws which establish universities and determine their

public reporting responsibilities being central to the quality assurance framework. To this end, it is forming a new autonomous centre for accreditation, recognition and quality assurance. All the necessary legislative documents have been prepared, agreed and signed by the Minister of Education and Science of Ukraine. It goes in line with the new edition of HIGHER EDUCATION LAW which draft was issued in 2008. More broadly, the Government, as the provider of most of the public funding directed to Ukrainian universities, is continuing its longstanding role of monitoring the health, prosperity and future of the sector and taking action to help universities operate to maximum effectiveness.

Reflections

Three lessons on sustainability can be drawn from our experiences:

1. Often you learn from mistakes as much as from successes. Thus at the end of a project it is good to do a SWOT analysis and see what can be learnt from what one didn't do as well as from the successes
2. The importance of dissemination. It was a dissemination event that established the relationship with Irkutsk State University from which a project emerged and it was a dissemination event that found the industrial partner, NORD, in our fourth project.
- 3 If possible, some partners should be retained from project to project. Obviously, there is a need for fresh blood but sustainability can be enhanced if one is working with partners that one knows and can trust.

Conclusions Drawn

Donetsk National University has developed from a middle ranking state university to a major classical university in Ukraine over the last twelve years. This is mainly due to the influence and experience gained from the participation in Tempus programme. Its achievements are to raise the quality and standing of the Economics Faculty to that approaching an European university, to raise the awareness of its staff, to develop a new speciality, new international structure TEMPUS TACIS CENTRE, to develop the first internet degree and to establish a Reach Out centre built on the UK model that has an income stream, a Business plan and clear objectives as to what it should do. Donetsk National University is aiming to be a university of the 21st Century and with the help of the Tempus programme is well on its way to achieving this goal.

REFERENCES

1. <http://www.tempus.org.ua>
2. http://ec.europa.eu/dgs/education_culture
3. http://ec.europa.eu/education/index_en.htm

АЛЬТЕРНАТИВА ІМПОРТУ ПРИРОДНОГО ГАЗУ ДО УКРАЇНИ

10 червня 2010 року відбулось засідання круглого столу «Альтернатива імпорту природного газу до України» у м. Донецьку у залі засідань Донецької обласної державної адміністрації. Засідання було організовано Регіональним філіалом Національного інституту стратегічних досліджень у місті донецьку спільно з Донецькою обласною державною адміністрацією, Інститутом економіки промисловості НАН України.



Із вступним словом та аналітичною доповіддю до учасників круглого столу звернувся директор Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень в місті Донецьку **Ю.В. Макогон**. Він наголосив на важливості питань, пов'язаних з пошуком альтернативних джерел енергоносіїв для економіки України, що ЦЕ пов'язано не тільки з високою ціною на природний газ, але і з необхідністю забезпечити енергетичну безпеку країни, раціонального використання власних ресурсів.

Начальник головного управління промисловості й розвитку інфраструктури Донецької обласної державної адміністрації **Веровець О.О.** наголосила на необхідності найефективнішого використання існуючих енергоресурсів з метою зменшення енергоємності виробництва, чому на її думку мають сприяти розробка регіональних програм енергозбереження.



Директор Інституту економіки промисловості НАН України, академік НАН України **Амоша О.І.** відмітив, що у ситуації складності забезпечення потреб вітчизняної енергетики закордонним газовим паливом треба сподіватися на широке ресурсозбереження й на підйом видобутку даного енергоресурсу з місцевих родовищ. Причому, ресурсозбереження може приймати далеко нетрадиційні форми. У Китаї, наприклад, воно приймає вид урядового обмеження експорту й заохочення імпорту енергоємної продукції (металургійної, хімічної, цементної й ін.), у Японії - винесення за кордон енергоємних виробництв тощо. Як паліатив для України доречно згадати про схеми толлінгу (давальницького палива та сировини) з метою залучення закордонних енергоресурсів.



Кисіль В.В. - заступник начальника Головного управління промисловості й розвитку інфраструктури Донецької обласної державної адміністрації у своєму виступі відзначив, що у структурі енергозатрат Донецької області, найбільше споживання природного газу припадає на металургійний комплекс, а саме на доменний та мартенівський переділи, а це приблизно 80-100 куб. м. природного газу на 1 тону чавуну. Вирішення питання альтернативи природного газу у металургії можливе через впровадження установок вдування пиловугільного палива та перехід від мартенівського способу виробництва сталі на інші види виробництва заощадить до 25% природного газу.

Начальник управління вугільної промисловості Донецької обласної державної адміністрації Вовченко А.Р., нагадав присутнім слова академіка М.Ф. Сургая «Якщо Україна врятує вугілля, то вугілля врятує Україну» і що 95% енергоносіїв України саме вугілля, тому необхідно використовувати ефективно ті ресурси, якими ми на сьогодні володіємо. Також наголосивши, що вугільна промисловість працює неефективно, тому що приблизно 60% вугілля у Донецькій області видобувається державними підприємствами, за рахунок яких держава намагається стримати зростання ціни на вугілля тим самим зменшуючи можливості підприємств вкладати кошти у свою модернізацію та реконструкцію.



Ректор Приазовського державного технічного університету, д.т.н, професор (м. Маріуполь) Волошин В.С., торкнувся питання видобутку метану не тільки з самих покладів шельфу Азовського моря, але й видобутку біогазу з відмерлих водоростей та мулу, які у великих кількостях накопичуються на дні моря. За експертними оцінками вся акваторія моря може виділяти до 90 млрд. куб. м. метану за теплий період року, однак такі виділення є не концентрованими, але є технологія видобутку та накопичення такого газу.

Народний депутат України Клименко О.І. сказав, що державі потрібно визначитися в першу чергу з такими питаннями: чи ми хочемо бути енергонезалежними та ефективно використовувати існуючі ресурси. Також важливим є імідж нашої держави на світовому ринку енергоносіїв, оскільки Україна розглядається не як стратегічний партнер, а як країна яка не дотримує взятих на себе зобов'язань. І перед тим як говорити про альтернативу будь-якому з джерел енергії треба розуміти за рахунок чого ми можемо раціонально формувати енергетичний баланс держави.



Директор Інституту гірничої справи й геології Донецького національного технічного університету, д.т.н., професор Булгаков Ю.Ф.

Статистика свідчить про те, що незважаючи на зниження видобутку вугілля, кількість екзогенних пожеж не зменшується. Щорічно в Україні походять від 50 до 80 підземних пожеж екзогенного походження, які завдають економічної шкоди вугільним підприємствам Мінпаливенерго в розмірі 20...40 млн. грн. на рік. При цьому з технологічного ланцюга шахти на тривалий час виводяться гірські вироблення, що містять дороге встаткування й підготовлені до виїмки запаси вугілля. Цим обумовлена необхідність узагальнення вітчизняного й закордонного досвіду, накопиченого в області створення технічних засобів і способів пожежогасіння, його критичного аналізу з позицій сучасних вимог охорони праці, що діють нормативно-технічних актів, з урахуванням новітніх технологій, для того, щоб виявити прогресивні тенденції, розвиваючи й удосконалюючи які можна істотно підвищити ефективність гасіння підземних пожеж та промислового використання таких пожеж.



Бараннік В.О., старший науковий співробітник РФ НІСД у м. Дніпропетровську, к.е.н. зазначив, що основна альтернатива імпорту газу в Україні це енергоефективність та енергозбереження і тому при підвищенні вартості на енергоносії повстає питання про виживання основних галузей української промисловості, а також ЖКГ. Однак з іншого боку, якщо не піднімати ціни, то промисловість працюватиме, але без інвестиційних ресурсів на переозброєння та модернізації.

Ленцов І.А., проректор з науки Приазовського державного технічного університету, к.т.н., доцент, наголосив на тому, що проблема енергозбереження та енергоефективності багатогранна – окрім економічного підґрунтя в ній присутні політичний і соціальний аспекти тощо.



Шендрік О.М., декан хімічного факультету Донецького національного університету, д.хім.н., професор проінформував присутніх, що сьогодні ведуться роботи з одержання біопалива другого покоління, в основі якого лежить вирощування у фотобіореакторах мікроводоростей, продуктивність яких на порядок перевищує виходи з харчових рослинних олійних культур. В галузі альтернативних джерел палива інвесторами можуть бути й малий і середній бізнес. Складність полягає в тім, що інвестор живе прибутком,



якому потрібний точний кінцевий результат. Держава, інвестуючи в ці розробки, живе податком і яким би прибуток не був, держава завжди стягне податок.

Мартякова О.В., завідувач сектором Інституту економіки промисловості НАН України, завідувач кафедрою управління виробництвом Донецького національного технічного університету, д.е.н., професор відмітила, що питання переходу на альтернативні джерела енергії сполучений з більшою кількістю ризиків, пов'язаних з економічною безпекою суб'єктів господарювання. Управління цими ризиками - їхня мінімізація, розосередження, пов'язані з державним регулюванням. Це не тільки створення сприятливого ринкового середовища для введення виробництва енергії від відтворених джерел енергії, але й питання, пов'язані із загальним енергетичним балансом країни, його структурою, а також оптимізації його по двох критеріях: обліку стратегії розвитку енергоринку з погляду світових кон'юнктури й тенденцій розвитку в умовах глобалізації й наявності власних традиційних джерел енергії, які можуть і повинні виступати основою в реструктуризації енергоринку й переходу на альтернативні джерела.



Бардась А.В., доцент Національного гірського університету (м. Дніпропетровськ), к.е.н., доцент у своєму виступі відзначив, що Україна посідає 8 місце в світі по запасах вугільного метану і входить у десятку лідерів по запасах вугілля. На сьогодні 92% запасів шахтного метану України зосереджено в Донецькій області. Тому коли ми говоримо про перспективи розвитку вуглевидобутку, то ми говоримо про перспективи розвитку саме цієї області. На думку наших експертів запаси вугілля, які можуть бути відпрацьовані складають 50-70 млрд. т. Цього вистачить десь на 50 років. Це вугілля має бути використано нами для забезпечення переходу країни до енергозощаджувальних технологій, для структурної перебудови. І ми маємо

використовувати це вугілля як можна повніше, бо втрата вугілля в надрах є незворотною і можливості будівництва нових шахт, відкриття нових підприємств є обмеженими.

Рябчін О.М., експерт інформаційного центра зі зміни клімату "Кліматінфо", член правління, головний економіст корпорації "Промекономсервіс" зауважив, що урядам і власникам підприємств прийде істотно підсилити свою роль у фінансуванні досліджень і розробок. Відносно вугільних технологій, вони повинні не тільки заповнити пробіл у знаннях, але й забезпечити фінансування для виконання демонстраційних проектів на ранній стадії. Ми думаємо, що у світі, який потребує скорочення споживання енергоресурсів і викидів



парникових газів, газифікація вугілля буде вигідна як з економічної, так і з екологічної точки зору, особливо при використанні можливостей Кіотських і пост-Кіотських угод. Незважаючи на те, що викиди вуглекислого газу від спалювання вугілля набагато перевершують викиди від спалювання природного газу, існуючий рівень знань і технологій так названого "чистого вугілля" дозволяє говорити про нову еру у використанні цього викопного палива.

Обговорення здобуло висвітлення у засобах масової інформації.

ВОСЬМА МІЖНАРОДНА НАУКОВА КОНФЕРЕНЦІЯ «ПРОБЛЕМИ Й ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ КРАЇНАМИ ПІВДЕННО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ В РАМКАХ ЧОРНОМОРЬСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА Й ГУАМ»

Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень в місті Донецьку та кафедра "Міжнародна економіка", економічний факультет Донецького національного університету, разом з Конфедерацією промисловців та підприємців Туреччини (ТУСКОН), за підтримки Платформи "Діалог Євразії" і Стамбульського університету, Приазовського державного технічного університету, Господарської академії ім. Д.А. Ценова (Болгарія), разом з Донецькою й Таганрозькою міжрайонної торгово-промисловою палатами за підтримкою постійної делегації Верховної Ради України в ПАЧЕС, Донецької обласної Ради, Донецької обласної державної адміністрації, провели Восьму міжнародну наукову конференцію "Проблеми й перспективи розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва й ГУАМ" у місті Стамбул (Туреччина) **01 - 03 жовтня 2010 року**. Конференція проводилася під патронатом Ділової Ради Організації Чорноморського економічного співробітництва й Ділової Ради Міжнародного Чорноморського Клубу.



Від імені Стамбульського університету учасників вітає проректор, професор Альпер Джихан

Конференція присвячена проблемам розвитку економічного співробітництва, створенню загальноєвропейського економічного простору, а також досягненню більш високого ступеню інтеграції країн-учасниць у світову економіку, сприянню розширення їхнього взаємного обміну товарами й послугами й створенню сприятливих умов шляхом подальшого скорочення й ліквідації всіляких бар'єрів, не перешкоджаючи при цьому виконанню їхніх зобов'язань перед третіми країнами.



Від імені співорганізаторів - Конфедерації промисловців та підприємців Туреччини (ТУСКОН) до учасників звернувся голова ТУСКОН Ризанул Мерал

Коло розглянутих питань на конференції:

- екологічна, економічна, і енергетична безпека розвитку регіонів в умовах глобалізації;
- глобалізація й регіоналізація сучасних національних економік;
- інтеграційні процеси в рамках ОЧЕС;
- інноваційна політика, регіоналістика, планування розвитку регіонів, функціонування вільних економічних зон і територій пріоритетного розвитку;



Виступає професор Стамбульського університету доктор Алі Арслан

- розвиток транскордонного співробітництва, Єврорегіони;
- оцінка ефективності зовнішньоекономічних зв'язків країн ОЧЕС, ГУАМ;
- розвиток сфери послуг, туризму й рекреаційних ресурсів;
- ринкова інфраструктура в ОЧЕС - реальності й тенденції;
- розвиток міжнародних транспортних коридорів, Балто-Чорноморська вісь.



**Виступає заступник генерального секретаря Парламентської асамблеї ЧЕС
Олександр Фурман (Україна)**

Для розвитку європейських інтеграційних процесів, цілісності й політичній стабільності Європи, підвищення її геоекономічної і геополітичної ролі особливе місце й значення має регіон Чорного моря, розвиток якого безпосередньо пов'язаний з розвитком Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС). ЧЕС, маючи ємний внутрішній ринок зі значним ресурсним і науково-технічним потенціалом, може стати центром торгівлі між Європою, Близьким Сходом й Азією. Мова йде про створення трансрегіональної інтеграційної системи співробітництва.



**Заступник голови Організації Чорноморського економічного співробітництва
Траян Чебелеу (Румунія)**

Країни-учасниці ОЧЕС представляють регіон з населенням понад 330 мільйонів осіб і величезну, географічно різноманітну територію зі значними природними ресурсами. У першу чергу це нафта, газ, вугілля, руди, винятковий агропромисловий потенціал, а також передові технологіями й досить кваліфіковані виробничі кадри.



Помічник Народного депутата України, голова парламентської групи Верховної Ради України в Парламентській асамблеї ЧЕС М.І. Губатенко

Одним з головних завдань ОЧЕС є розробка регіональної стратегії, що буде стосуватися не тільки порівняльних переваг й економічної ролі регіону в розвитку європейської економіки, але й просування позитивного іміджу регіону. У даному контексті майбутня трансформація ОЧЕС у динамічну й повноцінну регіональну організацію відкриває можливості розробки стратегії розвитку угруповання, що вимагає якісно нового рівня сприйняття партнерства, що базується на довірі, вищому рівні політичного й економічного співробітництва з іншими регіональними блоками.



Бардакова Г.В., Донецька обласна державна адміністрація, начальник відділу зовнішньоекономічної діяльності і європейської інтеграції головного управління економіки, к.е.н., Донецьк, Україна.

ЧЕС активно співробітничав з іншими регіональними утвореннями й проводить координаційні зустрічі разом з такими субрегіональними проектами, як: Адріатична й Іонічна ініціатива (АІІ), Процес Дунайського співробітництва (ПДС), Ініціатива Південно-Східного Європейського співробітництва (ІПСЕС), Процес Південно-Східного Європейського співробітництва, Рада держав Балтійського моря, Північна Рада міністрів, Центрально-Європейська ініціатива (ЦЕІ), Пакт стабільності для Південно-Східної Європи. У світлі розвитку європейських транспортних коридорів ЧЕС також налагодила тісне співробітництво із ЦЕІ в області транспортної інфраструктури.



Черніченко Г.О., Донецький національний університет, декан економічного факультету, доктор економічних наук, професор, Донецьк, Україна.

Вивчення взаємин України показало, що найбільш значними партнерами в зовнішньоекономічній сфері є країни СНД, в основному Росія, країни ЄС, ОЧЕС і ГУАМ. Особливе місце в зовнішньоекономічній політиці України займає Туреччина.

Невпинне зростання взаємозалежності національних економік у ході глобалізації актуалізує проблему багаторівневої інтеграції країн, що базується на стратегічному партнерстві. Підвищення ступеня інтегрованості країн з різними рівнями соціально-економічного розвитку й конкурентних можливостей свідчить про сукупності факторів, які формують світову соціально-економічну й геополітичну парадигму.



Ефтіхія Бакопулу, Генеральний секретар Ділової ради ЧЕС (Греція)

За таких умов зрозумілими й об'єктивно обумовленими прагненнями країн обрати оптимальну стратегію й тактику економічної політики, спрямовану на запобігання негативного впливу глобалізації на рівень економічної безпеки й стимулювання позитивних структурних зрушень у геополітичному просторі.



Під час засідання

Надмірна відкритість економіки України створила певні дисбаланси для її міжнародних економічних зв'язків, адже відносно слабка інтегрованість до світових тенденцій глобалізації перетворює нашу країну в "заручницю" процесів глобалізації в умовах світової економічної кризи.



Бекір Гюнай, доктор, доцент Університету Коджоелі (Туреччина)

Забезпечення інтересів України в Чорноморському басейні передбачає розвиток партнерських відносин із ключовими державами регіону. З огляду на важливість регіону з гео економічної і геополітичної позиції, Україні необхідно виробити стратегію партнерства зі своїм південним сусідом - Турецькою Республікою, як одного з найбільш важливих зовнішньоекономічних партнерів України. Туреччина відіграє більшу роль в інтеграційних процесах у межах Чорноморського басейну і є сполучною ланкою між Азією і Європою. Важливість партнерства обумовлена також спільністю інтересів країн в аспекті можливого вступу в ЄС, як одного з найважливіших пріоритетів зовнішньоекономічної політики обох держав. Партнерство України з Туреччиною в питаннях економічної й енергетичної безпеки дозволить відшукати альтернативні шляхи постачання енергоносіїв.



Амерханов О.М., Президент Таганрозької міжрайонної торгово-промислової палати, Таганрог, Російська Федерація

Таким чином, важливим завданням є саме побудова партнерства на стратегічно важливому рівні. Співробітництво з Турецькою Республікою має особливе значення для самоствердження України на регіональному й глобальному рівнях і зміцнення економічної безпеки держави. Обидві країни є взаємодоповнюючими сторонами транспортно-комунікаційного коридору, що з'єднує Європу з Азією в єдину магістральну мегасистему. Саме тому українсько-турецьке співробітництво висувається на першорядні позиції. Перспективи й наслідки такої взаємодії настільки важливі, що перетворюють Україну в бажаного політичного й економічного партнера для будь-якої держави учасника міжнародного співтовариства.

На сьогодні діюча українсько-турецька договірно-правова база є досить розвитий і становить 80 документів.



Котляров М.М., Фінансовий університет при Уряді Російської Федерації, кафедра світової економіки, д.е.н., професор, Москва, Російська Федерація

Туреччина, так само як і Росія, є потужним регіональним лідером із власними національними інтересами. Зовнішня регіональна політика Турецької Республіки характеризується послідовністю, активністю й різноплановістю. Досягнення зовнішньополітичних цілей здійснюється з активним використанням переваг вигідного геополітичного розташування, значного економічного й транзитного потенціалу, впливових позицій у міжнародних і регіональних структурах, а також ефективної пропаганді можливостей об'єднання мусульманських традицій з європейськими стандартами й демократичними цінностями. Туреччина розглядає Україну як одного із ключових партнерів у реалізації ідеї перетворення регіону Чорного моря в зону миру, стабільності й безпеки.



Тодоров Тодор, доктор, доцент, Господарська академія ім. Д.А. Ценова, Свіштов, Болгарія

Одним з головних завдань турецької зовнішньої політики в Чорноморському регіоні є максимально ефективно освоєння можливостей всебічного розвитку торгово-економічних і науково-технічних зв'язків у межах мегарегіональної системи економічного співробітництва. Туреччина схиляється переважно до економічного співробітництва, виходячи з того, що ЧЕС може стати основою для формування своєрідного центра "тяжіння" регіональних держав. Для Туреччини, як і для Росії й України, важливо використати ОЧЕС як простір реалізації економічних, транспортних й енергетичних проектів. З погляду турецьких аналітиків, влада недостатньо повно використовує вигідне географічне розташування. Особливо це стосується розвитку торгово-економічних відносин із сусідніми країнами й домінуванням політичних відносин над торговельними.



Сіманавічіене Жанета, д.е.н., професор кафедри економіки підприємств факультету економіки й менеджменту Каунаського технологічного університету (Литва)

Додаткові можливості досягнення генеральних цілей стратегічного співробітництва України з Турецькою Республікою й Російською Федерацією підсилює геополітична подібність держав у транзитно-комунікаційному коридорі, що зв'язує Європу з Азією. Беручи до уваги економічну інтегрованість, взаємозалежність цих континентів, можна затверджувати, що Україна з Туреччиною претендують на роль посередників для цих мегарегіонів. Після розпаду СРСР національні інтереси України й Туреччини істотно збігаються у формуванні оптимального балансу сил у новій геополітичній ситуації, починаючи від організації безпеки й стабільності в Чорноморському регіоні й закінчуючи створенням транспортно-транзитних шляхів. Останнім часом загострюються питання, пов'язані з дестабілізацією потоків транспортування енергоносіїв, тому раціональним і можливим було б рішення цих проблем у межах співробітництва в ЧЕС. Перспективною виглядає ініціатива по розробці стратегічно важливих транспортних проектів, які передбачали б об'єднання енергосистем країн регіону в єдину систему. Розвиток транспортно-комунікаційних

Співробітництво в області енергетики в рамках Чорноморського Економічного Співробітництва є єдиним форумом регіонального співробітництва. Таким чином, стратегія співробітництва ЧЕС в області енергетики розвивається по наступних напрямках:

- створення регіонального енергетичного ринку;
- відновлення й модернізація енергетичної інфраструктури;
- залучення інвестицій і зміцнення діалогу з питань енергетики між ОЧЕС й ЄС.

Незважаючи на те, що була зроблена величезна робота із всіх цих напрямків, існує необхідність у розробці нових підходів регіонального співробітництва в сфері енергетики з урахуванням наявного досвіду й сучасних тенденцій:

відновлення й модернізація існуючої енергетичної інфраструктури й створення нових енергетичних потужностей;

розробка більш широкої інвестиційної політики, спрямованої на поліпшення й лібералізацію інвестиційних можливостей в енергетичному секторі країн ОЧЕС;

активізація співробітництва між ПАЧЕС й Європейським Парламентом з питань енергетики з метою забезпечення правової підтримки новим ініціативам і проектам в області енергетики.



Гьокхан Демір, голова Платформи «Діалог Євразії» в Україні

Таким чином, у найближчій перспективі Чорноморський регіон буде відігравати важливу роль у забезпеченні енергетичної безпеки Європи. Однак, будучи стратегічно важливим регіоном як транзитний маршрут для перевезення енергоносіїв й як власник величезних запасів органічного палива, Чорноморський регіон переживає в цей час поворотний момент. Все зростаюче значення регіону на світовому енергетичному ринку повинне бути правильно оцінено й усвідомлено всіма зацікавленими сторонами для того, щоб здійснювати надійні й ефективні координовані заходи в енергетичному секторі.

Взаємини в рамках ЧЕС є важливим чинником, що буде сприяти європейським інтеграційним прагненням України. Це обумовлено тим, що після приєднання Болгарії

й Румунії до Євросоюзу, ця міжнародна організація почала проводити активну політику в Чорноморському регіоні. Таким чином, у сучасних умовах Україна має можливість захистити національні інтереси й зміцнити свій статус на міжнародній арені за рахунок участі в різноманітних європейських ініціативах. Найбільш перспективними в цьому плані є проекти, пов'язані з підтримкою регіональної стабільності, підвищенням добробуту населення, установленням енергетичної безпеки й боротьбі із кліматичними змінами. Тому можна стверджувати, що Україна повинна активізувати свою діяльність у рамках ЧЕС, що у свою чергу приведе до поступової інтенсифікації взаємин між Україною і ЄС у рамках європейського економічного співробітництва. Прикордонні регіони мають найбільший товарообіг з регіонами тих країн, які граничать із ними. Тісне співробітництво українських регіонів і регіонів країн ЄС у рамках євро регіонів може прискорити інтеграцію в європейські структури.



Явуз Аріф, професор, доктор наук Стамбульський університет (Туреччина)

Україні не слід робити "вибір" між східним або західним векторами розвитку, досвід щільної й плідної взаємодії в рамках ЧЕС із країнами в тім або іншому ступені інтегрованими в ЄС, так і із країнами тільки обрали шлях європейської інтеграції, показує, що максимально щільне співробітництво із сусідніми країнами лише сприяє зміцненню європейських зв'язків. Крім того, Україна має унікальну можливість проробити в рамках ЧЕС шлях від прийняття в кандидати на вступ у Європейський Союз до вступу в Євросоюз, при цьому Україна може перейняти досвід цих країн і витягти корисні уроки, щоб не допустити можливих помилок, зокрема у формуванні валютної системи, що відповідає вимогам ЄС.

Не зайвим буде звернути увагу на фактор стабільності, що забезпечується на регіональному рівні. У даному контексті ОЧЕС може відігравати важливу роль як стабілізатор ситуації в чорноморському регіоні й сусідніх з ним регіонах. Україна займає важливе геополітичне положення й цей фактор необхідно використати дуже тонко в інтересах зміцнення миру, стабільності в регіоні й підвищення міжнародного авторитету країни.



Доповідає директор РФ НІСД у місті Донецьку, завідувач кафедри міжнародної економіки ДонНУ, керівник проекту, д.е.н., професор Макогон Ю.В.

Складне завдання досягнення балансу національних інтересів країнами-учасниками ОЧЕС можливо лише на основі розумного компромісу, пошуку таких неімперських і неконфронтаційних стратегій співробітництва, які зможуть забезпечити розвиток регіональних інтеграційних процесів, прискорення темпів економічного зростання, підвищення рівня міжнародної конкурентноздатності, зниження інфляції, зростання зайнятості й інші позитивні економічні зрушення.. Як відомо, кожен рівень інтеграції означає втрату частини економічного, а виходить, і політичного суверенітету країн-учасників на користь всього регіонального угруповання або навіть єдиного наднаціонального органа, наділеного правом прийняття рішень без узгодження з урядами країн-учасників. У зв'язку з відзначеним, кожна із країн ОЧЕС повинна бути готовою до часткової втрати суверенітету замість одержання ефекту синергії й масштабу, а також інших переваг інтеграції. ЧЕС повинна бути не просто сумою економік різних країн, але й плюс до цього мати самостійний організаційний й економічний механізми, які забезпечать досягнення поставлених цілей.