

Харківський національний
економічний університет
імені Семена Кузнеця

**Управління
розвитком**

Збірник наукових робіт

№ **6** (169) 2014

видається щомісячно

Харків • ХНЕУ ім. С. Кузнеця • 2014

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ РОБІТ

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ

№ 6(169)2014

Засновник і видавець ХНЕУ ім. С. Кузнеця.
Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
КВ № 16779-5351 ПР, від 21.05.2010 р.

Затверджено на засіданні
вченої ради університету,
протокол № 7 від 24.02.2014 р.

Редакційна колегія

Пономаренко В. С. — докт. екон. наук, професор (головний редактор)

Афанасьєв М. В. — канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Внукова Н. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Гришова В. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Дікаєв Л. В. — канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Дорошнін М. С. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Дорохов О. В. — канд. техн. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Іванов Ю. Б. — докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України
Кизим М. О. — докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України
Клебанова Т. С. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Козьменко О. В. — докт. екон. наук, професор Української академії банківської справи Національного банку України
Криворотов В. В. — докт. екон. наук, професор Уральського федерального університету імені першого Президента Росії Б. Н. Ельцина (Росія)
Левикін В. М. — докт. техн. наук, професор Харківського національного університету радіоелектроніки
Лутай Л. А. — докт. екон. наук, професор Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
Малярець Л. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Назарова Г. В. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Орлов П. А. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Пилипенко А. А. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця (заступник головного редактора)
Попов О. Є. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Пушкар О. І. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Сєдова Л. М. — відповідальний секретар
Чернов В. Г. — докт. екон. наук, професор Владимирського державного університету (Росія)
Чухрай Н. І. — докт. екон. наук, професор Національного університету "Львівська політехніка"
Ястремська О. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Chauchat Jean-Hugues – Professeur (HdR) de l'Université Lumière Lyon2 (France)
Chen Wei – PhD, Professor, Hebei University of Science and Technology (China)
Gang Fan – Dr., Professor, Graduate School of Chinese Academy of Social Sciences; Director of China's National Economic Research Institute (China)
Hofshtabler Hannes – Professor, Upper Austria University of Applied Sciences (Austria)
Hollner Helmut – FH-Prof. DL Dr Techn University of Applied Sciences FH "Technikum Wien" (Austria)
Kalashnikov Vitaliy – Economy Doctor (ED), Assistant Professor, Universidad Autónoma de Nuevo León (Mexico)
Ohrimenco Serghei – Dr. Sc. (Econ.), Professor, Academy of Economic Studies (Moldova)
Pucher Robert – FH-Prof. DL Dr Techn, University of Applied Sciences FH "Technikum Wien" (Austria)
Sarkisyan Agop – PhD, D.A., Tsenov Academy of Economics (Bulgaria)
Solarz Jan Krzysztof – Prof. nadzw. dr hab., Akademia finansów, Warszawa (Poland)
Vulanovic Milos – PhD, Assistant Professor of Finance, Western New England University (USA)
Wackowski Kazimierz – Prof. nzw. dr hab., Politechnika Warszawska (Poland)
John (Jack) William McNeill – PhD, Professor of Anthropology and Intercultural Studies, Providence University College (Canada)
Irina Yatskiv – Dr. Sc. Eng., Vice rector, Professor, Transport and Telecommunication Institute (Latvia)
Duro Benic – PhD, Full Professor with tenure, University of Dubrovnik (Croatia)
Christine Cooper – PhD MSc BA (hons), Professor, University of Strathclyde, Glasgow (UK)

Поштова адреса

засновника і видавця:

61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9-А

Головний редактор **Пономаренко В. С.**
Конт. телефон: (057)702-03-04

Поштова адреса редакції:

61166, Україна, м. Харків,
пров. Інженерний, 1-А, 1 під'їзд

Зав. редакції **Сєдова Л. М.** (057)702-07-38
Редакція (057)702-07-28

Випусковий редактор – **Пушкар І. П.**

Редактори: **Зобова З. В., Лященко О. Г., Овчаренко Н. М.**

Комп'ютерна верстка – **Сосненко Л. С.**

E-mail: vydav@hneu.edu.ua

Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.

Рішення про публікацію статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.

Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

При передрукуванні матеріалів посилання на збірник обов'язкове.

Підписано до друку 18.04.2014 р.

Формат 60×90 1/8. Папір MultiCopy.

Ум. друк арк. 20,0 Обл.-вуг арк. 25,4 Зам. № 137.

Ціна договірна.

Видавець і виготовник – видавництво ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, пр. Леніна, 9-А.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи
Дк № 481 від 13.06.2001 р.

© Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, 2014.

© Видавництво ХНЕУ ім. С. Кузнеця, дизайн обкладинки, 2014.

Магистр 1 года обучения
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Аннотация. Рассмотрена сущность франчайзинговой деятельности. Определены плюсы и минусы ее ведения в Украине, а также приведены нормативно-правовые акты, которые регулируют франчайзинговую деятельность.

Анотація. Розглянуто сутність франчайзингової діяльності. Визначено плюси і мінуси її ведення в Україні, а також наведено нормативно-правові акти, які регулюють франчайзингову діяльність.

Annotation. The essence of franchising was discussed. The pros and cons of conducting it in Ukraine were identified, and normative and legal acts that regulate franchising activities were provided.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзи, франчайзер, объект интеллектуальной собственности, нормы хозяйственного и гражданского права.

На данный момент в Украине распространено движение "start-up". Это объединение молодых и находчивых предпринимателей, которые имеют желание работать, создавать бизнес, однако не имеют опыта работы на рынке и поддержки инвесторов. Как правило, такие объединения имеют небольшой возраст деятельности, находятся в стадии развития или исследования перспективных рынков. Для таких объединений важно найти поддержку и возможность легко использовать свои способности. В таком случае наиболее выгодным, по мнению автора, будет использование объектов интеллектуальной собственности путем выдачи или получения лицензии, то есть применение франчайзинга. Однако организация своего бизнеса не является легкой, так как регулирование франчайзинга в Украине практически не закреплено на законодательном уровне.

Рассмотрение проблематики получения франшизы и самого франчайзинга, как вида отношений на рынке, особенно актуально для Украины, так как это направление широко распространено не только среди стартаперов, но и среди известных украинских предпринимателей. Несогласованность различных нормативных актов Украины, различия законодательной базы иностранных партнеров, которые заключают договор франчайзинга, негативно влияют на развитие отношений между участниками рыночных отношений.

В то время как Украина стоит на пути Евроинтеграции существует необходимость усовершенствовать нормы законодательства, которые регулируют отношения между участниками договора франчайзинга. Это необходимо для повышения эффективности деятельности франчайзеров и франчайзи, а также для правильного заключения договоров между ними, так как в случае объединения Украины с ЕС откроются новые возможности для развития такого вида бизнеса среди украинских предпринимателей.

Наибольшее количество договоров франчайзинга заключается между фирмами Украины и России. Однако из-за несовпадения некоторых правовых аспектов выдачи и оформления договора лицензирования, деятельность многих франчайзи и франчайзеров является неправомерной.

Франчайзинг – это форма ведения бизнеса. Существуют различные подходы к пониманию франчайзинга. В экономической литературе содержится следующее определение: франчайзинг – форма организации бизнеса, при которой одна сторона (франчайзер) на заранее оговоренных условиях передает другой стороне (франчайзи) право на использование ее торговой марки, фирменного стиля, опыта ведения бизнеса, производственных и маркетинговых технологий, а также других нематериальных активов (франчайзинговый пакет, или франшиза) [1].

Однако в юридической литературе, франчайзинг понимается как соглашение между сторонами по поводу передачи прав. Так, согласно ст. 1108 Гражданского кодекса Украины, одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю [2].

Участниками франчайзинга являются франчайзи и франчайзер. Франчайзи может быть как физическое лицо, так и юридическое лицо (банк, фирма, предприятие и т. д.), получающее от франчайзера право на деятельность под его товарным знаком и обязующееся соблюдать предписанные стандарты качества и методы ведения бизнеса. Франчайзер – лицо, передающее право на



какие-либо виды деятельности или оказывающие определенные услуги или консультации более мелким партнерам по бизнесу и получающее за это от них компенсацию [3].

К особенностям франчайзинга Ф. Котлер относит то, что франчайзер получает отчисления за использование своего товарного знака, то есть франчайзинг это платный возмездный договор. Также франчайзи выплачивает взнос за право стать частью системы, а франчайзер предоставляет ему систему ведения бизнеса. Тем самым становится очевидной взаимность прав и обязанностей участников договора [4].

Франчайзинг имеет множество положительных сторон, которые благополучно отражаются на деятельности как франчайзера, так и франчайзи. Для франчайзера явная выгода заключается в том, что он гарантировано получает стабильный объем продаж своей продукции, так как франчайзи обязаны покупать у него определенные договором партии товара, расходных материалов и иные продукты. Исходя из этого, видно, что эта сторона отношений всегда получает свою, хоть не всегда и большую, часть дохода. При всем при этом франчайзер не обременен трудностями, связанными с рядом расходов, которые есть у других субъектов рыночной среды – обучение и подбор персонала, контроль качества, нахождение места сбыта продукции. Кроме того, развитие франчайзинговой сети является отличной рекламой бренда, не требующей специальных финансовых вложений.

Стартапер, в роли франчайзи, также получает свою выгоду после заключения контракта: использование проверенной системы ведения бизнеса, обеспечение удачного выхода на рынок, узнаваемость продукции, минимальные затраты на маркетинг, получение опыта от более успешной фирмы. Получение этих выгод еще раз подтверждает, что такой вид деятельности подходит для начинающих, для тех, кто не имеет опыта работы на рынке, но хочет развиваться.

Однако существуют и негативные моменты в ведении франчайзинговой деятельности, а именно: франчайзи вынуждены следовать правилам и ограничениям, установленным франчайзером, даже если они не приносят максимальной пользы бизнесу; франчайзи часто обязаны закупать сырье и продукцию у поставщиков, назначенных франчайзером, что может ограничивать их доступ к свободному рынку и вынуждать покупать сырье и продукцию по завышенным ценам; для франчайзи могут быть установлены жесткие ограничения на выход из бизнеса, включая запрет на открытие конкурирующих организаций в течение определенного срока или на определенной территории; франчайзи редко могут оказать влияние на вопросы централизованного маркетинга и рекламы, но при этом могут быть вынуждены оплачивать централизованные маркетинговые и рекламные кампании. Таким образом, их средства могут использоваться неэффективно.

В Украине договор франчайзинга и вся деятельность, связанная с ним, в недостаточной степени определены на законодательном уровне, что негативно влияет на осуществление франчайзинговой деятельности, так как не существует определенных рамок ведения такой деятельности.

Так, на законодательном уровне, договор франчайзинга регулируем Гражданским кодексом Украины. Согласно ст. 1108 Гражданского кодекса Украины "Лицензия на использование объекта права интеллектуальной собственности", где франчайзи выступает лицензиатом, франчайзер – лицензиаром, а сам договор о франчайзинговой деятельности – лицензией на использование объекта прав интеллектуальной собственности. То есть, лицо, которое имеет исключительное право разрешать использование объекта прав интеллектуальной собственности (лицензиар), может предоставить другому лицу (лицензиату) письменные полномочия, которые предоставляют ему право на использование этого объекта в определенной ограниченной сфере (лицензия на использование объекта права интеллектуальной собственности) [2].

Кроме гражданского права, франчайзинг регулируется и нормами хозяйственного права в качестве коммерческой концессии. Так, в Хозяйственном кодексе Украины рассмотрены нормы, регулирующие деятельность, связанную с коммерческой концессией. Ст. 366 Хозяйственного кодекса Украины предусматривает, что по договору коммерческой концессии одна сторона (право-владелец) обязуется предоставить второй стороне (пользователю) на срок или без определения срока право использования в предпринимательской деятельности пользователя комплекса прав, надлежащих правовладельцу, а пользователь обязуется придерживаться условий использования предоставленных ему прав и уплатить обусловленную договором сумму вознаграждения.

Под коммерческой концессией предполагается использование комплекса предоставленных пользователю прав, деловой репутации и коммерческого опыта правовладельца в определенном объеме, с указанием или без указания территории использования относительно определенной сферы предпринимательской деятельности [5].

То есть, и гражданское, и хозяйственное законодательство определяет франчайзинг как соглашение по поводу перехода комплекса исключительных прав на объект интеллектуальной собственности за вознаграждение.

На сегодняшний день в Украине нормативно закреплена и действует институт коммерческой концессии, который значительно расширяет возможности для ведения бизнеса, поскольку позволяет использовать уже готовые бизнес-модели (с известными торговыми марками, отлаженными схемами предоставления услуг/реализации товаров и др.). Однако в действующем законодательстве остается неурегулированной процедура государственной регистрации подобных договоров, что значительно сужает возможность субъектов использовать этот договорный инструмент для ведения своего бизнеса. Как альтернативный вариант, на практике можно заключать лицензионный договор и договор на предоставление услуг, которые, при условии точного и правильного указания всех условий, смогут заменить договор коммерческой концессии.



Исходя из изложенного, видно, что субъект хозяйствования при подписании договора о франчайзинге и в дальнейшей своей деятельности может столкнуться с множеством проблем, которые возникают из-за "пробелов" в законодательстве, что само по себе отпугивает начинающих бизнесменов осуществлять деятельность, связанную с передачей прав на интеллектуальную собственность.

Франчайзинг является удобным инструментом ведения бизнеса. Начинающим предпринимателям он позволит открыть свое дело с нуля, даже при отсутствии опыта. В то же время крупная компания, владеющая известной торговой маркой, с помощью данного инструмента может существенно расширить сферу своего влияния, получая при этом доход, паушальные взносы или роялти.

Учитывая высокую эффективность использования в хозяйственной деятельности франчайзинга, необходимым является корректировка украинского законодательства, путем внесения поправок в существующие статьи в Хозяйственном и Гражданском кодексах Украины, а также принятие специализированного нормативно-правового акта – Закона "О ведении франчайзинговой деятельности", что значительно упростит деятельность, поможет определить рамки ведения такого вида деятельности и деятельность украинских франчайзеров и франчайзи станет правомерной и экономически эффективной.

Научн. рук. Коршакова О. Н.

Литература: 1. Экономика предприятия / под ред. С. Ф. Покропивного. – К. : КНЕУ, 2006. – 608 с. 2. Гражданский кодекс Украины [Электронный ресурс]. – Х. : ПАО "Одиссей", 2011. – 195 с. – Режим доступа : <http://www.rada.gov.ua>. 3. Научный словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : academic.ru. 4. Котлер Ф. Маркетинг и менеджмент / Ф. Котлер. – СПб. : Питер. – 2004. – С. 575. 5. Хозяйственный кодекс Украины [Электронный ресурс]. – Х. : ПАО "Одиссей", 2011. – 184 с. – Режим доступа : <http://www.rada.gov.ua>.

УДК 659.126(477)

Сиромашенко Д. Ю.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

ЗАЩИТА ТОРГОВЫХ МАРОК В УКРАИНЕ

Аннотация. Проанализированы нормы действующего законодательства, нормы Гражданского и Таможенного кодексов и международные соглашения по торговым аспектам права интеллектуальной собственности, регулирующие защиту торговых марок в Украине. Выработаны рекомендации по усовершенствованию действующего законодательства.

Анотація. Проаналізовано норми чинного законодавства, норми Цивільного та Митного кодексів і міжнародні угоди з торговельних аспектів права інтелектуальної власності, що регулюють захист торгових марок в Україні. Вироблено рекомендації щодо вдосконалення чинного законодавства.

Annotation. The article describes the current legislation, regulations and customs of the Civil Code and the international agreements on trade-related aspects of the intellectual property law governing the protection of trademarks in Ukraine. Recommendations on the improvement of the current legislation were developed.

Ключевые слова: торговые марки, Гражданский кодекс, Соглашения ТРИПС.

XXI век – век глобальной торговли, именно поэтому проблема защиты прав на торговую марку является особо актуальной в данный период. Торговая марка на международной арене является одной из наиболее активно используемых объектов права интеллектуальной собственности. Именно по этой причине торговые марки часто выступают предметом правонарушений.

В статье 495 Гражданского кодекса Украины говорится об имущественных правах интеллектуальной собственности на торговую марку и предусматривает то, что владелец имущественных прав на торговую марку владеет особым правом препятствовать незаконному применению его торговой марки, а также запрещать любое ее использование. В статье 495 Гражданского кодекса Украины указано – имущественные права интеллектуальной собственности на торговую марку

© Сиромашенко Д. Ю., 2014



принадлежат владельцу соответствующего свидетельства, владельцу международной регистрации, лицу, торговая марка которого признана в установленном законом порядке хорошо известной, если другое не установлено договором [1]. Данная статья подразумевает, что в случае если субъект, обладающий свидетельством, и не было факта передачи торговой марки по договору исключительной лицензии, то возможность препятствовать противозаконному применению торговой марки и возможность запрещать использование этой марки есть только у обладателя Свидетельства на право препятствовать и запрещать использование данной марки.

В пункте 4 статьи 16 Закона Украины "Об охране прав на знаки для товаров и услуг" предписано – использованием знака признается: нанесение его на любой товар, для которого знак зарегистрирован, упаковку, в которой помещается такой товар, вывеску, связанную с ним, этикетку, нашивку, бирку либо другой прикрепленный к товару предмет, хранение такого товара с указанным нанесением знака с целью предложения для продажи, предложение его для продажи, продажа, импорт (ввоз) и экспорт (вывоз); применение его во время предложения и оказания любой услуги, для которой знак зарегистрирован; применение его в деловой документации либо в рекламе и в сети Интернет, в том числе в доменных именах.

Знак признается использованным, если он применен в форме зарегистрированного знака, а также в форме, которая отличается от зарегистрированного знака лишь отдельными элементами, если это не изменяет в целом отличительность знака [2]. Таким образом под использованием торговой марки подразумевается не только продажа или хранение, но и импорт, и экспорт товаров, на которых есть данное обозначение. Можно сделать вывод, что при импорте или экспорте товара, на котором находится обозначение торговой марки без согласия на это владельца данной торговой марки является правонарушение его прав.

Государственная таможенная служба Украины, выступая участником системы предотвращения оборота в государстве пиратской продукции гарантирует мероприятия по защите прав интеллектуальной собственности на торговую марку еще на таможенной границе нашего государства. В статье 255 Таможенного кодекса указано – Таможенный контроль и таможенное оформление товаров, содержащих объекты права интеллектуальной собственности, которые ввозятся на таможенную территорию Украины или вывозятся с таможенной территории Украины, осуществляются в общем порядке с учетом особенностей, установленных этим Кодексом и другими законами Украины [3].

Изменения от 2006 года в Таможенном кодексе Украины привели к созданию ряда законов, которые являются одними из основных в настоящее время, использующиеся при перемещении товаров через таможенную границу Украины. В данном документе были реализованы государством международные правовые нормы и положения Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Согласно этому закону:

Если таможенный орган на основании данных реестра товаров, содержащих объекты права интеллектуальной собственности, который ведется специально уполномоченным центральным органом исполнительной власти в области таможенного дела, выявляет признаки того, что товары, предъявленные для таможенного контроля и таможенного оформления, есть контрафактными, их таможенное оформление приостанавливается. Такие товары подлежат размещению на складах временного хранения или на складах таможенных органов [4].

Соответствующий орган имеет право вынести решение, предписывающее заявителю оплатить импортеру, грузополучателю и владельцу товаров надлежащую компенсацию за любой ущерб, причиненный им при неправомерном задержании товаров или при задержании товаров, выпущенных в свободное обращение.

Компетентный орган имеет право потребовать от заявителя предоставления залога или равноценной гарантии, достаточной для защиты ответчика и компетентного органа и предотвращения злоупотреблений правами. Такой залог или равноценная гарантия не должны необоснованно удерживать от обращения к этим процедурам.

Компетентный орган имеет право вынести решение, предписывающее уничтожение или устранение из обращения контрафактных товаров [5].

Лицо, которому в соответствии с законодательством Украины принадлежат имущественные права на торговую марку и которое имеет причины считать, что при перемещении товаров через таможенную границу Украины нарушаются либо имеют все шансы быть нарушены его права на торговую марку, имеет право подать в специально уполномоченный центральный орган исполнительной власти Заявление о содействии защите принадлежащих ему имущественных прав на объект интеллектуальной собственности путем внесения соответствующих сведений в таможенный реестр объектов права интеллектуальной собственности [6]. Ярким примером данного закона является событие, произошедшее в декабре 2012 года. Датская компания JYSK, торгующая в Украине товарами для дома, столкнулась с проблемами ввоза в страну очередной партии продукции. Украинская таможенная заявляла о существовании патента на плечики для одежды и требует выплачивать роялти, пишет газета "КоммерсантЪ-Украина".

По словам главы украинской компании группы JYSK, в таможенной службе заявляют, что этот вид товара в Украине запатентован и ввозить его без разрешения правообладателя нельзя [7].

Исходя из перечисленных норм, законов и соглашений можно сделать вывод, что на территории Украины постепенно происходит усиление законодательной базы в сфере интеллектуальной собственности, а именно в сфере защиты торговых марок. Несмотря на то, что большинство

законов, предписывающих защиту торговых марок, были написаны в XX ст., они являются актуальными в наше время, однако необходимо обеспечить реализацию данного законодательства на практике.

Научн. рук. Коршакова О. Н.

Литература: 1. Гражданский кодекс Украины // Ведомости Верховной Рады Украины (ВВР). – 2003. – № 40–44. 2. Гражданский кодекс Украины // Ведомости Верховной Рады Украины (ВВР). – 2003. – № 40–44. 3. Таможенный кодекс Украины // Ведомости Верховной Рады Украины (ВВР). – 2002. – № 38–39. 4. Ведомости Верховной Рады (ВВР). – 1994. – № 7. 5. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности от 15.04.1994 г., заключено в г. Маракеше [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://base.consultant.ru>. 6. Таможенный кодекс Украины // Ведомости Верховной Рады Украины (ВВР). – 2002. – № 38–39. 7. Вешалки не пускают JYSK в Украину [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://inpress.ua/ru/economics/4322-veshalki-ne-puskayut-jysk-v-ukrainu>.

УДК 004.738.5:347.77

Кривенко А. И.

Магистр 1 года обучения
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

ХАРАКТЕРИСТИКА НОРМ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ОТНОШЕНИИ ДОМЕННЫХ ИМЕН

Аннотація. Розглянуто та проаналізовано основні проблеми використання та захисту доменних імен. Описано основні причини виникнення спорів, пов'язаних із доменними іменами, а також представлені шляхи вирішення проблеми захисту доменного імені.

Анотация. Рассмотрено та проанализовано основные проблемы использования та захисту доменних імен. Описано основні причини виникнення спорів, пов'язаних із доменними іменами, а також подано шляхи вирішення проблеми захисту доменного імені.

Annotation. The main problems of the use and protection of domain names are reviewed and analyzed. The main causes of domain names disputes are described, and solutions to the problem of protecting a domain name are provided.

Ключевые слова: доменное имя, торговая марка, доменный спор, защита прав, интеллектуальная собственность.

Результатом научно-технической революции стало бурное развитие информационно-телекоммуникационных технологий, позволяющих обеспечить доступ к информационным ресурсам через сеть Интернет. В Украине начало XXI века характеризовалось социальным и политическим переустройством, формированием рыночной экономики, что объективно привело к необходимости существенных преобразований информационных отношений в обществе. Что в свою очередь повлекло необходимость осуществления контроля за регистрацией и использованием возможностей сети Интернет и в частности доменных имен.

Современный размах коммерческой деятельности в Интернете, огромное количество недобросовестных предпринимателей и других лиц, прибегающих к антиконкурентным действиям, делает проблему защиты доменного имени актуальной не только для предпринимателей, чьи права нарушены, но и для страны в целом, поскольку споры и разбирательства только тормозят развитие экономики.

Проблему регулирования доменных имен в законодательстве рассматривали выдающиеся цивилисты Белов В. А., Зенин И. А., а также Серго А. Г., который в своей диссертации отметил, что в настоящее время доменные имена являются неотъемлемой и очень важной частью общего механизма функционирования сети Интернет, осуществляя не только обеспечение адресации запросов в этой информационно-коммуникационной сети, но и позволяя индивидуализировать информационные ресурсы [1, с. 3].

Анализ практического опыта использования доменных имен показывает, что доменные имена стали ценным активом, имеющим высокую коммерческую ценность, и предметом повсе-



дневной необходимости для любого предпринимателя. На начало 2011 года общее число доменных имен в мире составило 205 миллионов [1, с. 5]. Количество доменных имен в домене .ua по итогам 2012 года достигло 705,8 тыс. штук. Что свидетельствует о необходимости правового регулирования отношений с доменными именами.

Основным нормативно-правовым актом, который регулирует отношения, связанные с использованием интеллектуальной собственности, является Гражданский кодекс Украины. Так, книга 4 Гражданского кодекса Украины определяет основные положения интеллектуальной собственности и объектов индивидуализации. Однако определения доменного имени в действующем Гражданском кодексе отсутствует. Термин "доменное имя" встречается в Законе Украины "О телекоммуникациях" и в Законе Украины "Об охране прав на знаки для товаров и услуг". Так, согласно ч. 1 ст. 1 Закона "О телекоммуникациях", домен – это часть иерархического пространства сети Интернет с уникальным названием, которое ее идентифицирует, обслуживается группой серверов доменных имен и централизовано администрируется [2]. В Законе Украины "Об охране прав на знаки для товаров и услуг" доменное имя определяется как имя, которое используется для адресации компьютеров и ресурсов в Интернете [3]. По сути, доменное имя – это адрес, по которому потребитель может найти в сети Интернет сайт интересующей его компании. Кроме того, основной особенностью доменного имени является его уникальность и предоставление возможности доступа к соответствующему сайту из любой точки Земли.

Учитывая то, что на сегодняшний день фирмы, позиционирующие себя на рынке как надежные, конкурентоспособные и успешные имеют свой сайт. Доменное имя фактически становится средством индивидуализации, то есть, дает возможность выделить отдельную фирму в ряду конкурентов. Однако для того, чтобы понятие доменного имени касалось средств индивидуализации как объекта исключительных прав, нужно дать ему определение в соответствующем законе или международной конвенции, участником которой является Украина. Пока же можно рассматривать доменное имя лишь как аналогию средства индивидуализации.

Анализ современных тенденций в области присвоения доменных имен свидетельствует о том, что торговые марки в доменных именах в настоящее время широко используются для создания у потребителей ассоциативной связи между деятельностью фирмы и ее сайтом в Интернете. В Украине отсутствуют нормативные документы, определяющие порядок регистрации и продажи доменных имен. Едва ли не единственным документом, осуществляющим регулирование доменов являются "Правила домена .ua" частного негосударственного юридического лица ООО "Хостмастер". Так, согласно данным правилам, украинские пользователи Интернет могут получить домен в зоне .ua только в том случае, если соответствующий домен по написанию совпадает с зарегистрированной торговой маркой, право на использование которой в Украине подтверждено Свидетельством Украины на знак для товаров и услуг либо Международной регистрацией знака, действующей в Украине, либо договором о передаче права собственности на знак, лицензионным соглашением [4]. Таким образом, при возникновении доменного спора (термин "доменный спор", в соответствии с "Правилами домена .ua", означает любой спор, который может возникнуть в связи с данными Правилами и их применением, в том числе в связи с делегированием, переделегированием, отменой делегирования и использованием доменных имен в домене .ua) победит та сторона, которая предоставит свидетельство о регистрации торговой марки, даже если она была зарегистрирована уже после получения доменного имени. Что становится благоприятной базой для многочисленных правонарушений в сфере интеллектуальной собственности.

Негативным последствием отсутствия правового регулирования доменных имен является возникновение киберсквоттерства. Киберсквоттерством признается захват доменных имен компаниями-регистраторами и частными лицами с целью их последующей перепродажи. Благодаря мировому опыту борьбы с киберсквоттерами, в Украине уже налажена процедура борьбы с ними, которая определена в "Правилах домена .ua". Кроме того, существует возможность влиять на "захватчика" с помощью Закона Украины "О защите от недобросовестной конкуренции", так как нормами Закона предусмотрены функции по охране объектов интеллектуальной собственности. В статье 4 данного закона говорится, что неправомерным является использование имени, коммерческого (фирменного) наименования, торговой марки (знака для товаров и услуг), рекламных материалов, оформление упаковки товаров и периодических изданий, других обозначений без разрешения (согласия) субъекта хозяйствования, который раньше начал использовать их или похожие на них обозначения в хозяйственной деятельности, что привело или может привести к смешиванию с деятельностью этого субъекта хозяйствования [5]. Поскольку в захваченном доменном имени присутствует фирменное наименование или словесная торговая марка, действия киберсквоттеров непосредственно подпадают под действие указанной статьи.

Возрастающее количество возникающих споров касательно доменных имен связано с тем, что в украинском законодательстве четко не очерчены рамки использования и меры защиты доменов. Защита права на использование доменного имени осуществляется через защиту торговой марки, а не самого доменного имени, о чем свидетельствует судебная практика. Так, согласно материалам судебного дела № 2035/7391/2012 о признании незаконным отказа в регистрации домена с требованием отменить регистрацию спорного домена, истцу было отказано в удовлетворении иска. При вынесении решения суд руководствовался нормами ст. 11, 15, 16 Государственного кодекса Украины, ст. 4 Мадридской соглашения о международной регистрации знаков, ст. 1, 16, 20 Закона Украины "Об охране прав на знаки для товаров и услуг", ст. 1, 56 Закона Украины "О телекоммуникациях", ст. 1 – 11, 58 – 61, 209 – 215 ГПК Украины. Свое решение суд аргументировал тем, что обеими сторонами судебного дела были предоставлены документы, подтверждающие реги-



страцию торговой марки, и право на использование доменного имени было предоставлено лицу, которое первым обратилось к администратору домена .ua с заявкой на регистрацию доменного имени. Таким образом, при рассмотрении споров о регистрации доменных имен действует принцип первого заявителя.

При исследовании вопросов связанных с использованием доменных имен, необходимо обратить внимание и на фирменное наименование. Как уже было сказано, "Правила домена .ua" для получения доменного имени требуют наличия сертификата только на торговую марку, при этом такой объект интеллектуальной собственности, как фирменное наименование не берется в расчет. Фирменное наименование обладает правовой охраной, границы которой в ряде случаев шире, чем может предоставить знак для товаров и услуг. В то же время, торговая марка и фирменное наименование являются с юридической точки равноправными средствами индивидуализации.

С одной стороны, право на торговую марку защищает все товары и услуги, на которые была получена охрана после регистрации в Патентном ведомстве, а с другой стороны, право на фирменное наименование защищает от деловой активности конкурентов и может для них стать сдерживающим фактором при желании зарегистрировать фирменное наименование другого предприятия в качестве своей торговой марки (п. 3 ст. 6 Закона Украины об охране прав на торговую марку). Иными словами, право на фирменное наименование взаимодополняет право на торговую марку и наоборот.

Таким образом, анализируя нормативно-правовую базу и судебную практику, становится очевидна проблема в сфере использования доменных имен. Решение спорных моментов и предотвращение нарушений возможно путем совершенствования действующего законодательства, путем внесения в Гражданский кодекс Украины статей, посвященных праву интеллектуальной собственности на доменное имя.

Также следует предусмотреть в Кодексе Украины об административных правонарушениях ответственность за незаконное использование чужого доменного имени в виде штрафа, размер которого будет соответствовать сумме потерь законного владельца от действий нарушителя.

При наличии законодательного закрепления охраны доменного имени и мер ответственности за незаконное использование доменного имени, совпадающего с торговой маркой и фирменным наименованием получит дополнительную защиту, обусловленную увеличением объема охраны и защиты прав владельца данного объекта интеллектуальной собственности.

Научн. рук. Коршакова О. Н.

Литература: 1. Серго А. Г. Правовой режим доменных имен и его развитие в гражданском праве : автореф. дис. доктора юридических наук : 12.00.03 / А. Г. Серго, доцент Российской государственной академии интеллектуальной собственности. – М., 2011. – 57 с. 2. О телекоммуникациях : Закон Украины от 18.11.2003 г. № 1280-IV [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1280-15>. 3. Об охране прав на знаки для товаров и услуг : Закон Украины от 15.12.1993 г. № 3689-XII [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3689-12>. 4. Правила домена .UA [Электронный ресурс]. – Режим доступа : hostmaster.ua/policy/?ua. 5. О защите от недобросовестной конкуренции : Закон Украины от 07.06.1996 г. № 236/96-ВР [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80>.

УДК 347.47(83)

Лысякова А. О.

Магистр 1 года обучения
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА КАК ЭЛЕМЕНТ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Аннотация. Рассмотрена сущность понятия коммерческой тайны как элемента деятельности предприятия, а также роль, которую она играет на конкурентном рынке Украины.

Анотація. Розглянуто сутність поняття комерційної таємниці як елемента діяльності підприємства, а також роль, яку вона відіграє на конкурентному ринку України.

© Лысякова А. О., 2014



Annotation. The article describes the essence of the concept of trade secrets as part of an enterprise, as well as the role it plays in the competitive market of Ukraine.

Ключевые слова: коммерческая тайна, предприятие, информация, конкуренция, рыночная экономика, интеллектуальная собственность.

В течение последних двадцати лет Украина держит курс на новый путь развития, стали популярными такие определения как бизнес, конкуренция, частная собственность и другое, такая тенденция свидетельствует о том, что экономика страны перешла к рыночной. Вследствие этих процессов, а также тяжелых условий выживания предприятия на рынке, появилось такое понятие, как "коммерческая тайна" [1]. Значительное внимание стало уделяться конкуренции в рамках осуществления каждого из видов деятельности. Появилась необходимость охраны секретов предприятий для поддержания их конкурентоспособности.

Следует подчеркнуть, что вопрос относительно информации, которая относится к коммерческой тайне, является дискуссионным, так как нет единого подхода к определению данного термина. В экономической и юридической литературе часто встречаются смежные с коммерческой тайной понятия, такие как "деловые секреты", "производственные секреты", "торговые секреты", "конфиденциальная информация" и т. д. [2].

Под понятием "информация" в статье 1 Закона Украины "Об информации" понимают документированные или публично объявленные сведения о событиях и явлениях, которые происходят в обществе, государстве и окружающей среде [3]. Такое определение является очень широким и поэтому требует более детального изучения. В Законе Украины "О защите экономической конкуренции" определение понятия "информация" более детализированное, статья 1 данного закона гласит: "информация – это сведения в любой форме и виде, сохраненные на любых носителях, в том числе переписки, книги, заметки, иллюстрации, объяснения лиц и любые иные публично объявленные или документированные сведения [4].

Относительно понятия "коммерческая тайна", то его часто связывают со средствами защиты от недобросовестной конкуренции в рамках реализации права на интеллектуальную собственность. Согласно статье 159 Хозяйственного кодекса Украины, среди объектов права интеллектуальной собственности в сфере хозяйствования используется коммерческая тайна. К ней относятся сведения, связанные с производством, технологией, управлением, финансовой и другой деятельностью субъекта хозяйствования, не являющихся государственной тайной, разглашение которых может нанести ущерб интересам субъекта хозяйствования, могут быть признаны его коммерческой тайной [5].

Таким образом, цель исследования заключается в том, чтобы сформулировать определение "коммерческой тайны" как не только экономического, но и юридического термина, а также проанализировать значение, которое играет коммерческая тайна в условиях конкурентной борьбы и рыночной неопределенности.

Коммерческую тайну можно рассматривать как метод борьбы с недобросовестной конкуренцией и рыночной неопределенностью, так как каждая фирма-конкурент старается завладеть секретной информацией о деятельности конкурирующего субъекта хозяйствования.

Коммерческая тайна присуща деятельности любого предприятия и является его внутренним характерным признаком, а неопределенность внешней среды, в которой функционирует предприятие, является характерной чертой рыночных отношений, что в свою очередь порождает желание завладеть ею с целью конкурентных преимуществ.

Как уже отмечалось, предприятие и его коммерческая тайна не являются единственной причиной возникновения такого неопределенного состояния рынка. Неопределенность рынка принято считать его нормальным состоянием. Предприятию не стоит избавляться от своей коммерческой тайны намеренно ради прозрачности и определенности внешней среды.

По подсчетам американских специалистов, потеря всего 20 % информации, которая является коммерческой тайной, приведет к разорению фирмы (организации) в течение месяца в 60 случаях из 100 [2]. То есть наблюдается прямая зависимость между разглашением секретной информации и потерей конкурентоспособности предприятия. Именно поэтому одной из основных задач на предприятии, которое стремится оставаться конкурентоспособным, должна быть эффективная охрана коммерческой тайны. При этом надо иметь в виду все возможные способы и источники потери данного вида информации. Ведь не только конкуренты могут намеренно охотиться за конфиденциальной информацией, но и за счет собственного небрежного отношения к коммерческой тайне предприятие может просто ее потерять, что приведет к потерям прибыли и клиентов.

Перед тем, как переходить к охране коммерческой тайны, руководство должно четко осознать и определиться, какую именно информацию следует перевести в статус коммерческой тайны. Практика предпринимательской деятельности позволяет относить к коммерческой тайне не только результаты интеллектуальной и творческой деятельности (например, ноу-хау, особые методики работ, изобретения и т. п.), но и разнообразные сведения об определенных фактах, событиях и явлениях, которые не являются продуктом интеллектуальной деятельности. Последние являются предметом делового, коммерческого и другого интереса субъекта предпринимательской деятельности (сведения о заключении деловых соглашений и договоров, деловые связи, списки поставщиков и клиентов, информация о технологическом оборудовании, сведения о заработной плате сотрудников и т. д.). Так, например, обладая информацией о коммерческих соглашениях, нетрудно составить представление о производственном и финансовом состоянии предприятия.



Таким образом, суммируя весь изложенный материал, можно сделать выводы о том, что коммерческая тайна имеет двойную сущность: с одной стороны, она служит методом защиты конкурентоспособности предприятия от недобросовестных конкурентов, а с другой – вызывает недостаток информации в экономике и ведет к неопределенности рынка.

Неопределенность является нормальным состоянием рыночной среды, а коммерческая тайна является неотъемлемым внутренним признаком успешной деятельности всего предприятия. В состав коммерческой тайны входят как результаты интеллектуальной деятельности, например, изобретения, методики работ, ноу-хау и тому подобное, так и объекты, которые не содержат признаков интеллектуальной собственности, такие, как списки поставщиков и клиентов, сведения о заработной плате сотрудников.

Следует подчеркнуть, что коммерческая тайна подлежит тщательной охране, как со стороны предприятия, так и со стороны ее сотрудников. Вопрос охраны коммерческой тайны требует детального рассмотрения в дальнейших исследованиях автора.

Научн. рук. Коршакова О. Н.

Литература: 1. Андросук Г. Защита коммерческой тайны: методика расследования преступлений / Г. Андросук // Интеллектуальная собственность. – 2008. – № 7. – С. 21–33. 2. Князев С. А. Коммерческая тайна в Украине: особенности организационно-правового внедрения / С. А. Князев // Юридический журнал. – 2006. – № 6. – С. 93–96. 3. Об информации : Закон Украины от 02.10.1992 г. № 2657-ХП [Электронный ресурс]. – Режим доступа : zakon1.rada.gov.ua. 4. О защите экономической конкуренции : Закон Украины 11.01.2001 г. № 2210-П [Электронный ресурс]. – Режим доступа : zakon1.rada.gov.ua. 5. Хозяйственный кодекс Украины от 16.01.2003 г. № 436-IV [Электронный ресурс]. – Режим доступа : zakon1.rada.gov.ua.

УДК 347.77

Маслий А. В.

Сметана В. А.

Магистры 1 года обучения
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

ПРОБЛЕМАТИКА ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Анотація. Запропоновано визначення поняття "інтелектуальна власність". Розглянуто зміст ліцензування об'єктів інтелектуальної власності, наведено його класифікацію. Виявлено та проаналізовано його ознаки, а також особливості для врахування у міжнародній діяльності.

Аннотация. Предложены определения понятия "интеллектуальная собственность". Рассмотрено содержание лицензирования объектов интеллектуальной собственности, приведена его классификация. Выявлены и проанализированы его признаки, а также особенности для учета в международной деятельности.

Annotation. Definitions of the concept "intellectual property" are given. The content of licensing of intellectual property objects are considered and classification is offered. Its features and peculiarities to be taken into account in international activities are identified and analyzed.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, лицензирование, лицензионный договор, право собственности, патент, ноу-хау, изобретение, внешнеэкономическая деятельность.

Интеллектуальная собственность – это особый вид нематериального блага, охраняемый гражданским правом. Согласно Гражданскому кодексу Украины, право интеллектуальной собственности – это право лица на результат интеллектуальной, творческой деятельности или на другой объект права интеллектуальной собственности, определенный Гражданским кодексом [1].

Интеллектуальная собственность – это результат умственной и творческой деятельности человека. Объекты интеллектуальной собственности охраняются государством, что стимулирует

© Маслий А. В., Сметана В. А., 2014



развитие многих отраслей промышленности, так как новые изобретения, полезные модели (в том числе и ноу-хау) приносят неплохую прибыль. Без охраны объектов интеллектуальной собственности, которую предоставляет государство на законодательном уровне, компании не смогли бы проводить эксперименты, вести разработку новых продуктов, совершать открытия в научной сфере, работать над техническими изобретениями. Из этого следует, что интеллектуальная собственность влияет на развитие научно-технического прогресса, а вместе с тем – и общества в целом.

Украина является активным участником международного рынка, а развитие международных экономических связей характеризуется расширением обмена научно-техническими достижениями. Такой обмен возможен путем торговли лицензиями, при этом развитие международной торговли лицензиями происходит сравнительно более быстрыми темпами, чем торговля обычными товарами. Основной причиной появления торговли лицензиями является наличие исключительных прав у патентообладателей или владельцев торговых марок и потребность их реализовать, а также возрастание стоимости научных исследований [2, с. 18]. Поэтому изучение особенностей лицензирования объектов интеллектуальной собственности и его места в процессе осуществления международной деятельности является актуальным, а также имеет теоретическое и практическое значение.

Данную проблему исследовали ученые-теоретики и практики, такие, как: В. Белов, В. Дозорцев, И. Зенин, Е. Конышева и др.

Целью данной статьи является изучение и исследование особенностей лицензирования объектов интеллектуальной собственности, что достигается путем анализа особенностей осуществления лицензирования и рассмотрения проблем, возникающих в международной деятельности при выдаче и использовании лицензий.

Лицензии являются объектом изучения различных областей науки. Так, определение лицензионного договора можно найти и в экономической литературе, и в юридической.

В экономике лицензионный договор понимают как соглашение, по которому одна сторона патентообладатель (лицензиар) передает право на использование изобретения (полезной модели, промышленного образца) другому лицу (лицензиату), а последний принимает на себя обязанность вносить лицензиару обусловленные договором платежи и осуществлять другие действия, предусмотренные договором об исключительной или неисключительной лицензии [3].

С юридической точки зрения под понятием лицензионного соглашения подразумевается соглашение, в соответствии с которым одно лицо (лицензиар), являющееся носителем какого-либо исключительного права, выдает разрешение-лицензию другому лицу (лицензиату) за обусловленное вознаграждение и в определенных пределах пользоваться объектом этого права. Таким образом, с экономической точки зрения, лицензионное соглашение подразумевает вознаграждения за использование объектов интеллектуальной собственности, а с юридической точки зрения – внимание уделяется объему прав, что передаются от лицензиара лицензиату.

Проблематика лицензирования объектов интеллектуальной собственности в международной деятельности выражается в нюансах, которые должны быть учтены при заключении договоров на передачу прав на использование лицензий. Лицензия представляет разрешение, которое выдает обладатель исключительных прав на объект интеллектуальной собственности на использование результата интеллектуальной творческой деятельности другим лицам. То есть это добровольное разрешение использования своего объекта интеллектуальной собственности. Данное разрешение может оформляться самой лицензией или лицензионным договором.

Согласно ст. 1109 Гражданского кодекса Украины, в лицензионном договоре определяются: вид лицензии, сфера использования объекта права интеллектуальной собственности (конкретные права, предоставляемые по договору, способы использования указанного объекта, территория и срок, на которые предоставляются права), размер, порядок и сроки выплаты платы за использование объекта права интеллектуальной собственности, а также другие условия, которые стороны считают целесообразным включить в договор.

Предметом лицензионного договора не могут быть права на использование объекта права интеллектуальной собственности, которые на момент заключения договора не были действующими.

В случае отсутствия в лицензионном договоре условия о территории, на которую распространяются предоставленные права на использование объекта права интеллектуальной собственности, действие лицензии распространяется на территорию Украины.

Если в лицензионном договоре об издании или другом воспроизведении произведения вознаграждение определяется в виде фиксированной денежной суммы, то в договоре должен быть установлен максимальный тираж произведения.

Договоры, заключенные с нарушением изложенных условий, являются ничтожными.

Практика многих стран (таких, как Япония, Китай, США), осуществивших огромный скачок в экономике благодаря новейшим разработкам в технике и технологии, показывает, что на определенном этапе экономического развития значительно целесообразнее производить закупку лицензии и ноу-хау, чем самостоятельно осуществлять регистрацию изобретений. Средний срок разработки нового товара составляет порядка 60 – 70 месяцев (более пяти лет). Использование лицензионной "инъекции" позволяет экономить расходы на проведение экспериментов, пробные продажи и организацию серийного выпуска, что также дает возможность выиграть во времени до трех лет.

Импорт лицензий имеет очевидные позитивные стороны: объем по стоимости выпущенных товаров оказывается в 25 раз выше объема лицензионных платежей. Также новые технологии дают 40 % прироста производительности труда, тогда как повышение квалификации рабочих – только 15 % [2, с. 22].

Анализируя существующую практику покупки лицензии, можно выделить ряд причин, способствующих этому:

- необходимость преодоления временного отставания в производстве товаров;
- невозможность обойти чужой патент;
- экономия времени [2, с. 24].

При покупке лицензии обычно достигается максимально возможный уровень качества (до 95 %), тогда как при попытке разрешить проблему самостоятельно обеспечивается лишь 70 – 80 % качества.

Для владельцев прав основными причинами продажи лицензии являются:

наличие условий, делающих экспорт готовых товаров невозможным или затруднительным, недостаточный объем собственного производства, высокие таможенные пошлины, правительственное ограничение объема продаж и др.;

невозможность получения коммерческой выгоды от продажи оборудования и сырья, необходимых для производства товаров по данной лицензии, многократно превышающей лицензионные поступления [2, с. 29]. Таким образом, использование в хозяйственной деятельности лицензий является обоюдовыгодным для всех участников лицензионных отношений: и для лицензиата, и для лицензиара.

Рассмотрение особенностей заключения лицензионных соглашений требует детального изучения и определения самого понятия лицензионного соглашения. С экономической точки зрения лицензионное соглашение в сфере интеллектуальной собственности – это соглашение на предоставление за определенное вознаграждение права на производство и продажу механизмов, оборудования, приборов, использования технологических процессов и тому подобное, в основу которых положены изобретения или другие научно-технические достижения. По сути это соглашение о передаче прав на использование лицензий, ноу-хау, знаков для товаров и услуг и др. [2, с. 3].

Торговля лицензиями осуществляется путем подписания лицензионных соглашений, договоров, контрактов.

В настоящее время в качестве предмета лицензионных соглашений выступают:

запатентованные изобретения и полезные модели;

изобретения, не пользующиеся патентной охраной (в случаях, когда подана заявка, а патента еще нет);

ноу-хау – незапатентованные технические, коммерческие и организационные знания и опыт, известные ограниченному кругу лиц, обладание которыми дает определенное материальное преимущество;

объекты авторского права;

промышленные образцы;

торговые марки [2, с. 32].

Различные объекты лицензирования требуют учета особенностей конкретного объекта интеллектуальной собственности.

Существует несколько подходов к классификации лицензий в зависимости от различных критериев.

Так, в зависимости от предмета лицензионные соглашения подразделяются на:

а) соглашения, объекты которых пользуются правовой охраной (патентные лицензии);

б) соглашения, объекты которых не имеют правовой охраны (беспатентные лицензии).

Беспатентные лицензии выдаются, как правило, на ноу-хау. Как уже было рассмотрено, ноу-хау – это знания или технический опыт, имеющие конкретный характер. При этом следует отметить, что ноу-хау является специфическим объектом лицензирования. О важности ноу-хау можно судить по соотношению лицензий, продаваемых японскими фирмами. Так, лицензии на патенты составляют 20 % от общего количества выдаваемых лицензий, передача патентов вместе с ноу-хау – 30 %, а остальные 50 % составляют соглашения, имеющие своим предметом исключительно ноу-хау.

По объему предмета лицензии в международной практике выделяют две группы лицензий: чистые и сопутствующие.

Чистые лицензии являются предметом лицензионных соглашений, основное содержание которых заключается в передаче прав на предмет изобретения или ноу-хау. Такая продажа может сопровождаться поставками образцов машин и оборудования.

Сопутствующие лицензии включаются в общие договоры о поставках продукции, чаще всего комплектного оборудования. В этих случаях отдельные лицензионные соглашения не подписываются и стоимость лицензий может не выделяться из общей цены контракта.

В зависимости от объема предоставленных прав лицензионные соглашения делятся на следующие виды:

договор о единичной лицензии;

договор об исключительной лицензии;

договор о неисключительной лицензии;

договор о полной лицензии.

Договор о единичной лицензии – это договор по передаче прав на изобретение, промышленный образец, торговую марку, с сохранением у лицензиара прав на использование и передачу лицензии или сублицензии [4]. То есть лицензиар, разрешая лицензиату использовать предмет соглашения, оставляет за собой право самостоятельно эксплуатировать предмет соглашения без права предоставлять аналогичные по содержанию лицензии третьим лицам.



Договор об исключительной лицензии – это единоличное право лицензиата пользоваться лицензированным продуктом на определенной территории. Лицензиар уступает право на самостоятельное использование и продажу лицензии [4]. Лицензиар, разрешая лицензиату использовать в оговоренных пределах предмет соглашения, утрачивает на срок действия договора право выдавать аналогичные по содержанию лицензии третьим лицам и эксплуатировать его самому в установленных для лицензиата границах.

Договор о неисключительной лицензии – это договор, по условиям которого лицензиар оставляет за собой право использовать объект лицензии, а также может выдавать лицензию другим заинтересованным лицам.

Таким образом, первые три вида договоров содержат ограничения по территории, времени действия лицензий и объему передаваемых прав.

Договор о полной лицензии – это переход всех имущественных прав на лицензию на период действия договора. Лицензиар предоставляет все права лицензиату на единоличное использование предмета соглашения. Договор о полной лицензии означает продажу патента, в результате чего лицензиар полностью и бессрочно теряет все права на изобретение. Во внешнеэкономических сделках этот вид договора практически не применяется.

Возможны и другие виды лицензий. Так, договор о сублицензии – это передача прав лицензиара лицензиату на использование патента на изобретение третьим лицам. По содержанию этот вид договора не отличается от простой лицензии.

Таким образом, подытоживая изложенный материал, необходимо обратить внимание на то, что лицензирование объектов интеллектуальной собственности подразумевает переход определенных имущественных прав с указанием территории и времени действия такого лицензионного договора. Использование позволяет расширить сферу торговой деятельности субъектов хозяйствования, при этом сохраняя время и расходы на разработку новых объектов интеллектуальной собственности.

На практике встречается и перекрестное лицензирование, что выражается в обмене лицензиями на льготных условиях и взаимное информирование контрагентов обо всех усовершенствованиях, доработках и нововведениях в рамках предмета соглашения в течение периода его действия. Перекрестное лицензирование служит интересам всех сторон, включая общественность, так как эти соглашения снимают в случае взаимозависимости прав на объекты интеллектуальной собственности препятствия для разработки и использования инноваций. Как правило, именно этот вид лицензирования встречается в международной торговле. Так, например, такие лидирующие компании как Apple, Google, Samsung выпускают свою продукцию, основываясь на перекрестном лицензировании.

Таким образом, анализируя указанный материал, можно сделать вывод о необходимости дальнейшего изучения лицензирования объектов интеллектуальной собственности. Это обусловливается исключительной актуальностью данного явления и высокой прибыльностью и эффективностью использования лицензий в хозяйственной деятельности.

Научн. рук. Коршакова О. Н.

Литература: 1. Закон України : Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 р. // ВВРУ № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>. 2. <http://uchebnik.kz/sertifikaciya-i-licenzirovanie/>. 3. Основы права: для студентов технических вузов [Электронный ресурс] / под ред. профессора 3. Г. Крыловой. – М. : Высшая школа, 2000. – Режим доступа : <http://www.bibliotekar.ru/osnovy-prava-2/190.htm>. 4. Конышева А. В. Стратегическое лицензирование как новый феномен патентной стратегии компании на рынке интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] / А. В. Конышева // Креативная экономика. – 2011. – № 7 (55). – С. 31–36. – Режим доступа : <http://business.com.ua/slov/d/4556-.html>. 5. <http://blanker.ru/doc/licenzionnoe-soglashenie>.

Абрамян А. В.

УДК 341.241

Студент 4 курса

факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

ПРАВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОГОВОРОВ

Аннотация. Рассмотрены международные договоры, которые являются одним из важнейших средств мирного сосуществования между странами, поскольку мирные взаимоотношения, определенные условиями, удовлетворяющими заинтересованные стороны, являются единственным средством решения многих проблем, возникающих между ними.

© Абрамян А. В., 2014

Анотація. Розглянуто міжнародні договори, що є одним із найважливіших засобів мирного співіснування між країнами, оскільки мирні взаємини, визначені умовами, що задовольняють зацікавлені сторони, є єдиним засобом вирішення багатьох проблем, що виникають між ними.

Annotation. International contracts were discussed as one of the most important means of peaceful co-existence between the countries as peace relations determined by conditions, satisfying interested parties, are the only means of solving many problems arising between them.

Ключевые слова: международный договор, парафирование, денонсация, ратификация.

Международные договоры были известны практике международного общения задолго до появления международного права. По мере роста потребности в регулировании международных отношений возрастает и роль договоров. С появлением международного права договоры между государствами стали обретать еще и правовой характер.

Право международных договоров является отраслью общего международного права и представляет совокупность правовых норм, регулирующих отношения государств и других субъектов международного права по заключению, действию и прекращению договоров. Право международных договоров можно назвать базовой отраслью международного права, ибо посредством заключения международного договора регламентируются отношения государств в различных сферах их взаимного сотрудничества.

Первый кодификационный акт в области права международных договоров был принят в 1928 году на конференции американских государств. Им явилась Гаванская конвенция о договорах, которая носила региональный характер, так как действовала лишь в Латинской Америке. Основными источниками права международного договора являются: Венская конвенция о праве международных договоров от 23 мая 1969 года, регулирующая отношения, касающиеся межгосударственных договоров. Венская конвенция о праве договоров между государствами и международными организациями или между международными организациями от 21 марта 1986 года, не вступившая в силу, однако многие ее положения действуют в качестве обычных норм. Кроме норм права международных договоров определенное значение имеют нормы национально-го права, устанавливающие внутригосударственный порядок заключения и обеспечения выполнения международных договоров. Такие нормы содержатся, как правило, в конституциях либо в специальных законах. В соответствии с Венскими конвенциями 1969 и 1986 годов. международный договор понимается как регулируемое международным правом соглашение, заключенное государствами и другими субъектами международного права в письменной форме, независимо от того, содержится ли такое соглашение в одном, двух или более связанных между собой документах, а также независимо от конкретного наименования.

Международный договор представляет определенно выраженное соглашение между государствами или иными субъектами международного права относительно установления, исполнения, изменения или прекращения их взаимных прав и обязанностей.

Международный договор является типичной, наиболее распространенной юридической формой установления сотрудничества между субъектами международного права и может регулировать самые разнообразные отношения между ними. Его объектом может быть лишь то, что законно и возможно для исполнения. Международный договор должен соответствовать основным принципам международного права, в частности принципам равноправия и невмешательства. Договор, навязанный одной из сторон с применением силы или угрозы является недействительным [1].

В практике используются такие понятия, как "международное договорное право" и "международное договорное право государства".

Первое обозначает нормы, создаваемые договором, в отличие от норм обычая. Второе – совокупность договоров определенного государства (представляет весьма масштабную систему норм (включает свыше 10 тыс. договоров). Хотя в определении не говорится о договорах в устной форме, государства и другие субъекты международного права могут по взаимному согласию распространить на устные договоры действия положений Венских конвенций 1969 и 1986 годов. Стороны – важнейший элемент договорных правоотношений. От состава и характера сторон зависят роль и содержание договора. Понятие стороны используется в международной практике как обобщающее, охватывающее любого участника, принявшего договор, независимо от того, вступил ли он в силу. Венские конвенции о праве договоров проводят более детальное разграничение – с учетом стадий заключения договора.

На основе этих конвенций можно выделить следующие категории участников:

- а) участник переговоров – субъект, который принимал участие в составлении и принятии текста договора;
- б) договаривающийся субъект – субъект, который согласился на обязательность для него договора, независимо от того, вступил ли он в силу;
- в) участник договора – субъект, который согласился на обязательность для него договора и для которого он находится в силе.

Помимо этих общих категорий, определяемых в ст. 2 "Употребление терминов" Венских конвенций, в ст. 79 Конвенции 1969 года и ст. 80 Конвенции 1986 года упоминается еще одна категория – подписавшие договор. Она не совпадает с понятием участник переговоров, поскольку участие в принятии текста не обязательно означает его подписание. Участники переговоров могут договари-



ваться о том, чтобы тот или иной субъект присоединился к договору, если это в нем не предусмотрено. После вступления договора в силу этот вопрос решается только по соглашению участников договора (ст. 15 Венских конвенций). Участники переговоров решают вопрос о временном применении договора (ст. 25).

Объектом международного договора является все то, по поводу чего государства заключают договор, то есть вступают в договорные отношения. В качестве объекта могут выступать материальные и нематериальные блага, действия и воздержания от действий. Международное право не содержит каких-либо ограничений относительно выбора объекта международных договоров. Объект определяется в названии либо в контексте договора, а цель – в преамбуле либо в первых статьях договора. Субъектами международного договора выступают, прежде всего, государства. Однако в настоящее время в международной жизни возрастает роль международных межгосударственных организаций [2].

Договоры могут классифицироваться по различным основаниям.

1. По кругу участников (двусторонние и многосторонние).
2. По условиям (универсальные, открытые, полукрытые).
3. По географическому положению.
4. По содержанию.
5. По способу. Договор может заключаться в письменной или устной форме (так называемое "джентльменское соглашение").

Договоры в устной форме заключаются очень редко, поэтому наиболее распространенной формой является письменная, поскольку только в письменной форме договор четко и конкретно фиксирует права и обязанности сторон.

К структуре договора относятся его составные части, такие, как: название договора, преамбула, основная и заключительная части, подписи сторон. Преамбула является важной частью договора, поскольку в ней часто формулируется цель договора. Кроме того, преамбула используется при толковании договора. Основная часть договора делится на статьи, или части. В заключительной части излагается: вступления в силу и прекращения договоров, язык, на котором составлен текст договора, и т. д. Международные договоры часто имеют приложения в виде протоколов, дополнительных протоколов, правил и обменных писем. Приложения могут являться неотъемлемой частью договора, если об этом прямо указывается в самом тексте договора. Договор, как правило, составляется в одном документе. Однако текст договора, заключенного, например, путем обмена нотами или письмами, содержится в двух или более связанных между собой документах. Для подтверждения того, что текст договора является окончательно согласованным, необходимо соответствующим образом оформленное его принятие (установление аутентичности). Оно может быть предварительным и окончательным.

Договор заключается представителями государств. Им выдаются специальные документы – полномочия, определяющие, на совершение каких действий по заключению договора уполномочено данное лицо.

1. Подготовка текста договора. Текст договора разрабатывается на переговорах (непосредственных или по дипломатическим каналам), на конференциях или в рамках международных организаций.

2. Принятие текста договора. Предварительное принятие текста договора осуществляется посредством голосования, парафирования, подписания.

Парафирование – это скрепление инициалами уполномоченных лиц каждой страницы договора в знак согласия с текстом. Форма окончательного принятия текста договора – подписание.

3. Согласие на обязательность договора. Следующая стадия заключения международного договора, необходимая для вступления его в силу. Формы выражения такого согласия: а) подписание; б) обмен документами, образующими договор; в) ратификация; г) утверждение; д) присоединение к договору. Способы выражения согласия отличаются друг от друга по уровню и процедуре их осуществления.

Ратификация – это согласие государства на обязательность договора, выраженное высшим органом государственной власти в соответствии с процедурой, установленной национальным законодательством. Одновременно с принятием решения о ратификации международного договора составляется ратификационная грамота, имеющая три части: а) вступительную, в которой указывается высший орган государства, ратифицировавший договор; б) основную, где воспроизводится текст договора с оговорками и(или) заявлениями, если они сделаны; в) заключительную, содержащую заявление о неукоснительном и добросовестном выполнении договора.

При заключении двустороннего договора государства – его участники обмениваются ратификационными грамотами. При заключении многостороннего договора ратификационные грамоты сдаются на хранение депозитарию [1]. Такая процедура называется депонированием ратификационных грамот. Депозитарий определяется государствами-участниками в самом договоре. Им может быть одно государство, несколько государств, международная организация или ее главное должностное лицо. Отказ от договора допустим только в соответствии с международным правом. Нельзя ссылаться на свое внутреннее право, как на основание для невыполнения обязательств договора.

Обеспечение выполнения международно-правовых норм, осуществляется самими субъектами международного права. Выполнение договоров может обеспечиваться с помощью международных гарантий, международного контроля, при поддержке международных организаций и т. д.



Под международными гарантиями понимается международно-правовой акт, предусматривающий поручительство или заверение государства или группы государств выполнять заключенный договор.

Различают прекращение и приостановление действия договора. Прекращение действия означает утрату договором с определенной даты юридической силы. Приостановление – это временное прекращение действия договора. Основания прекращения действия договоров рассматриваются как внутренние, так и внешние. К внутренним основаниям (то есть предусмотренным в самом договоре) относятся: истечение срока действия договора; исполнение договора; денонсация договора; наступление предусмотренных в договоре событий или условий (например, сокращение числа участников договора, в результате которого оно становится меньше числа, установленного договором). Внешние основания прекращения договоров (условия, не предусмотренные договором): согласие на прекращение договора его участников, аннулирование договора, существенное нарушение условий договора одним или несколькими участниками, прекращение существования субъекта договора, возникновение новой императивной нормы международного права, коренное изменение обстоятельств, война. Денонсация – это правомерный односторонний отказ государства от договора.

Право международных договоров, являясь базовой отраслью международного права, включает нормы, регулирующие порядок и стадии заключения, формы договоров, условия вступления в силу и обеспечение функционирования договоров, приостановление и прекращение действия договоров. К принципам этой отрасли международного права относятся: добросовестное выполнение своих международных обязательств всеми государствами, неукоснительное выполнение своих международных обязательств независимо от внутренних и внешних условий, нарушение договора не может оправдываться ссылкой государства на свое внутреннее право. Договоры, заключаемые государствами, не должны противоречить друг другу. Заключение международных договоров представляет сложный процесс согласования позиций, интересов государств и иных договаривающихся сторон. Особое значение в этом процессе приобретает выражение согласия на обязательность договора. Распространенным способом такого согласия является ратификация договора, осуществляемая высшими органами государственной власти.

Научн. рук. Сергиенко В. В.

Литература: 1. Кузнецов В. И. Международное право / В. И. Кузнецов. – М. : Юристъ, 2009. – С. 15–22. 2. Лукашук И. И. Субъекты права международных договоров / И. И. Лукашук // Государство и право. – 2004. – № 11. – С. 15–20. 3. Лукашук И. И. Международное право / И. И. Лукашук. – М. : Юрайт-Издатель, 2005. – С. 65–70. 4. Ушаков Н. А. Международное право : учебник / Н. А. Ушаков. – М. : Юрист, 2000 – С. 33–136.

УДК 339.923:[342(477):341.2:061.1ЄС]

Казарина А. Р.

Студент 4 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УНИФИКАЦИИ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ И ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Аннотация. Рассмотрена своевременная проблематика адаптации существующего законодательства Украины в рамках подписания соглашения об ассоциации Украины с Евросоюзом. Исследованы основные правовые аспекты сотрудничества по созданию зоны свободной торговли и дальнейшей европеизации Украины, пути преодоления внутриэкономических противоречий.

Анотація. Розглянуто своєчасну проблематику адаптації існуючого законодавства України в рамках підписання угоди про асоціацію України з Євросоюзом. Досліджено основні правові аспекти співпраці щодо створення зони вільної торгівлі та подальшої европеизації України, шляхи подолання внутрішньоекономічних протиріч.

© Казарина А. Р., 2014



Annotation. The problems of timely adaptation of the legislation in force in Ukraine was considered in terms of signing the Association Agreement of Ukraine with the European Union. The main legal aspects of cooperation on the creation of a free trade zone and further Europeanization of Ukraine, ways to overcome internal economic contradictions were studied.

Ключевые слова: унификация законодательства, ассоциация, правовые аспекты, экономико-правовое регулирование.

В современных условиях развития Украина как государство стоит перед выбором последующего политического объединения: с Европейским Союзом, которому характерна политическая стабильность и демократизация общественных отношений, либо вновь созданное стратегическое объединение – Таможенный Союз, где только закладываются основы будущей политической организации, при чем без учета принципа независимости, государственных и демократических преобразований. Несмотря на историческую близость двух народов и тесные взаимоотношения во внешнеэкономической сфере, народ Украины тяготеет к евроинтеграции, которая дает возможность выполнения закрепленных в Декларации "О защите прав человека", основных прав и свобод (свобода слова, перемещения, приобретения собственности и т. д.).

Учитывая то, что интеграционный выбор любой страны зависит от воли народа и характеризуется, по меньшей мере, тремя аспектами: правовым, экономическим, политическим. Для Украины, которая сравнительно недавно обрела независимость, эти три аспекта имеют особое значение при выборе интеграционного пути, и составляют единое целое, которое неотделимо, а соответственно должно реализовываться в комплексе. Реализацию данных аспектов в полной мере гарантирует евроинтеграция, которая предоставляет возможность самостоятельного развития государства и защиту интересов народа. В этой связи на протяжении пяти лет Украина и Европейский Союз парафировали текст детального Соглашения об ассоциации, включающего установление тесного политического сотрудничества, а также создание глубокой и всеобъемлющей зоны свободной торговли. Сегодня Украина практически выполнила все нормативно закрепленные требования в части унификации внутреннего законодательства к законодательству ЕС и готова к вступлению, которое может состояться в ноябре 2013 года в Вильнюсе, на саммите Восточного партнерства ЕС. Основанием для вступления в ЕС стало единогласное одобрение проекта Соглашения об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом на заседании Кабинета Министров Украины 18 сентября 2013 года. Такое единодушие Кабинета Министров Украины показало дальнейшее направление развития Украины как суверенного независимого государства. Само по себе соглашение об ассоциации Украина – ЕС содержит детальный план полномасштабного реформирования – так называемого "европеизация" украинской экономики, государственного устройства и общества в целом. Будучи однажды реализованным, оно предоставит качественно иной уровень жизни народа и заложит фундамент для долгосрочных отношений Украины с ЕС [1].

В дальнейшем после подписания соглашения Украины с ЕС Украине, как государству-члену, необходимо постоянно совершенствовать и унифицировать законодательную базу с законодательной базой ЕС, и это должно происходить на постоянной основе.

Суть унификации законодательства Украины к законодательству ЕС заключается в сближении с современной европейской системой права, которое обеспечит развитие политической, предпринимательской, социальной, культурной активности граждан Украины, основываясь на Международной Конвенции ООН о правах человека. Экономическое развитие государства в рамках ЕС будет способствовать постепенному росту благосостояния граждан, и обеспечивать достойную человеку жизнь, которую можно наблюдать в странах-участниках ЕС.

Адаптация законодательства Украины предусматривает непосредственно его реформирование, постепенное приведение в соответствие с европейскими стандартами и требованиями международных норм. Для чего необходимо прохождение экспертизы Венецианской комиссии на предмет соблюдения основных прав и свобод человека. Унификации непосредственно подлежат сферы украинского законодательства, определенные Соглашением о партнерстве и сотрудничестве, а именно: частное, таможенное, трудовое, финансовое, налоговое законодательство; законодательство о защите прав интеллектуальной собственности; охрану труда, окружающую среду, защиту прав потребителей, технические правила и стандарты, транспорт и т. д. [2]. Необходимость такой унификации вызвана, в первую очередь, защитой прав человека, а также имущественных и неимущественных прав юридических и физических лиц.

На реформирование правовой системы Украины существенное влияние оказывает ее участие в различных мировых и европейских сообществах, таких, как группы Всемирного Банка, ВТО, МВФ, которые устанавливают общие стандарты в сфере проведения торговых, финансовых операций для стран Европейского Союза. Следует выделить основные этапы правовой адаптации законодательства:

- имплементация Соглашения о партнерстве и сотрудничестве;
- заключение отраслевых соглашений;
- приведения действующего законодательства Украины в соответствие со стандартами ЕС;
- создания механизмов для приведения актов законодательства Украины в соответствие с нормами ЕС.



Евроинтеграция должна стать первоочередным приоритетом для всех веток и уровней власти в Украине. В этой связи осуществление какой-либо реформы должно содержать четкую реализацию этой приоритетности и обеспечить соответствующие изменения в структуре министерств и ведомств и механизмах межведомственной координации. Здесь имеется в виду политическая воля исполнения закона, что подразумевает необходимость политической элиты безоговорочное выполнение существующих норм и законов, как пример для общенациональной его реализации [3]. Осуществление европейского выбора требует не только политической воли, но и соответствующим образом подготовленных кадров государственных служащих, причем не только в центральных ведомствах, а и на региональном и местном уровнях.

Целью адаптации законодательства Украины к Европейскому Союзу является сближение правовой системы Украины с *Acquis communautaire* (*acquis*) [4]. Согласно определению терминов Закона "Об Общегосударственной программе адаптации" от 18 марта 2004 года № 1629-IV, *Acquis communautaire* (*acquis*) – правовая система Европейского Союза, которая включает акты законодательства Европейского Союза (но не ограничивается ими), принятые в рамках Европейского сообщества, общей внешней политики и политики безопасности и Сотрудничества в сфере юстиции и внутренних дел. В связи с новой политикой соседства, Украина, гармонизирует свое законодательство и правоприменение только в направлениях сотрудничества.

Среди приоритетных направлений адаптации, Законом Украины "Об Общегосударственной программе адаптации законодательства Украины к законодательству Европейского Союза" от 18 марта 2004 года № 1629-IV определяется как раз адаптация в сфере законодательства о компаниях, регулирует вопросы легализации субъектов предпринимательства. Кроме того, легализация субъектов предпринимательства непосредственно касается таких разделов *Acquis* относительно свободного движения товаров; свободного движения услуг; свободного движения капиталов, политики по конкуренции; финансовых услуг, защиты прав потребителей; технических правил и стандартов [5].

Сосредоточившись на гармонизации законодательства Украины, законодательству Европейского Союза, можно выделить следующие проблемные моменты в этой области:

1. Реформирование судебной системы. В Украине, независимая судебная система практически отсутствует. Это обуславливает необходимость изменения порядка формирования судебного корпуса и снижения уровня его зависимости от государственной исполнительной власти. Этот вывод следует из того, что так называемая судебная система, имеет самый низкий уровень доверия общества, по оценкам этот уровень составляет в пределах от 3 до 6 % . Также следует отметить и тот факт, что в стране практически полностью отсутствует апелляционные и кассационные инстанции. А то что есть сейчас в наличии – это формальный суррогат, который по большому счету не имеет никакого отношения к истинному смыслу такого понятия как "правосудие". Для иностранных инвесторов именно судебная система и коррупция – наиболее неблагоприятные факторы для ведения бизнеса в стране.

2. Политическая воля исполнения закона. Для Украины характерна вертикальная форма управления, соответственно невыполнение законов "верхами" общества негативно сказывается на психологии общественных "низов" и приводит к дисбалансу законодательной системы.

3. Гарантирование неприкосновенности права частной собственности каждого отдельного индивида и свободы ведения предпринимательской деятельности. В связи с сильным расслоением общества по доходному признаку, возникает проблема с существованием среднего класса и среднего бизнеса как такового.

Таким образом, можно отметить, что устранение обозначенных проблем ускорит евроинтеграцию Украины и сделает более эффективным правовое регулирование хозяйственной деятельности, что впоследствии положительно скажется на жизнеобеспечении населения страны.

Именно европейская интеграция и членство в Европейском Союзе является стратегической целью Украины, потому что это наилучший способ реализации национальных интересов, построения экономически развитого и демократического государства, укрепления позиций в мировой системе международных отношений и повышения благосостояния народа в целом. Для Украины европейская интеграция – это путь модернизации экономики, преодоления технологической отсталости, привлечения иностранных инвестиций и новейших технологий, создание новых рабочих мест, повышения конкурентной возможности отечественного товаропроизводителя, выход на мировые рынки, в первую очередь, на рынок ЕС. Европейская интеграция должна стать не только приоритетом для всех властных структур, но и сознательным выбором общества в целом.

Научн. рук. Сергиенко В. В.

Литература: 1. Міністерство Юстиції України. Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.minjust.gov.ua/52>. 2. Анализ внешнеэкономических отношений Украины из ЕС. Раздел ИИ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.igkiev-alpbach.org.ua/garmonizatsiya-ukrainskogo-zakonodatelstva-s-evropeyskim>. 3. Сайт Верховной Рады. Текст соглашения об ассоциации Украина-ЕС. – Режим доступа : <http://comeuoint.rada.gov.ua/komevoint/doccatalog/document?id=56219>. 4. Положение о *Acquis communautaire* / Официальный сайт Еврокомиссии. – Режим доступа : <http://ec.europa.eu/>. 5. Правовой наследие Европейского Союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://uk.wikipedia.org/wiki/Доробок_спільноти.



Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. Рассмотрено такое понятие, как "некоммерческая организация". Проанализированы различные виды некоммерческих организаций, некоторые особенности правового регулирования их деятельности и их функции в экономической сфере государства. Также изложены практические рекомендации по разрешению проблем развития некоммерческого сектора в Украине.

Анотація. Розглянуто таке поняття, як "некомерційна організація". Проаналізовано різні види некомерційних організацій, деякі особливості правового регулювання їх діяльності та їх функції в економічній сфері держави. Також викладені практичні рекомендації з вирішення проблем розвитку некомерційного сектора в Україні.

Annotation. The concept "non-profit organization" was considered. Different types of non-profit organizations, some features of legal regulation of their activities, and their functions in the economic sphere of the state were analyzed. Practical recommendations to resolve the problems of development of the nonprofit sector in Ukraine were outlined.

Ключевые слова: некоммерческая организация, неприбыльная организация, регулирование предпринимательской деятельности, правовое регулирование.

Ввиду огромного количества различных форм и видов предпринимательской деятельности, важно понимать нюансы их деятельности, иметь представление о их назначениях, особенностях, и отличительных чертах. И учитывая исключительную роль некоммерческих организаций в экономике страны и социальной сфере, их бурное развитие и распространение в мире, рассматриваемый вопрос требует детального изучения.

Цель работы заключается в освещении вопроса о задачах и функциях некоммерческих организаций в целом и их правовом регулировании в частности.

Изучая работы ученых и рассматривая учебники и пособия, посвященные данной теме, можно найти наиболее полное и понятное пояснение рассматриваемому термину:

Некоммерческая организация – это юридическое лицо, основная цель которого не связана с извлечением прибыли и которое не распределяет полученную прибыль между участниками. Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в таких формах, как:

- потребительские кооперативы;
- общественные или религиозные организации;
- финансируемые собственником учреждения;
- благотворительные и иные фонды;
- ассоциации и союзы.

Они могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствуют таким целям. Служат как достижение культурных, благотворительных, социальных, образовательных, а также иных целей, направленных на достижение общественных благ [1].

Законодательное определение предоставлено в пятой главе Хозяйственного кодекса Украины (статья 52. Некоммерческое хозяйствование, статья 53. Организационные формы осуществления некоммерческой хозяйственной деятельности, статья 54. Регулирование некоммерческой хозяйственной деятельности).

Довольно ощутимое влияние некоммерческие организации оказывают, в большей степени, на социальную и политическую сферы, образование и науку, культуру и искусство.

На сегодняшний день разнообразие видов таких организаций довольно велико. Большая их часть занимается оказанием всевозможных социальных услуг:

- защита гражданских прав населения;
- оказание помощи инвалидам, сиротам, вынужденным переселенцам, беженцам;
- социальная реабилитация;
- оказание гуманитарной помощи различным группам населения.

Деятельность некоммерческих организаций сильно уступает коммерческим в плане активности хозяйственного оборота и общему влиянию на экономику страны. Однако можно наблюдать повышенный интерес к некоммерческим организациям со стороны большинства западных государств, так как они являются одними из важнейших субъектов административного права. Работа таких организаций способствует укреплению и общему развитию структуры гражданского общества [2].

Возникновение и деятельность некоммерческих организаций можно объяснить ежегодно растущими потребностями населения, возрастающим количеством проектов, идей и интересов, требующих реализации.

По мнению Бельской Н. Р., главная задача государства – вводить правила и законы, и следить за их выполнением. Основная задача бизнеса заключается в зарабатывании денег. А решения таких социальных проблем как преступность, алкоголизм, наркомания, нищета и многие другие возложены на плечи добровольных объединений и организаций [3]. В подавляющем большинстве случаев занятие этими вопросами дело не прибыльное и не выгодное (а, зачастую, и затратное) для владельцев таких организаций. Однако, на первый взгляд, их незаметная и, казалось бы, малозначительная деятельность оказывает существенное влияние на социум. Некоммерческие организации выполняют функции и задачи, решится взяться за которые могут далеко не все, ввиду отсутствия возможности получения личной прибыли и сомнительной перспективности занятия этим делом. Примерами деятельности некоммерческих организаций могут послужить:

- забота о малообеспеченных слоях населения;
- поддержка социально-неблагополучных граждан;
- содействие умственному и физическому развитию населения;
- сохранение и развитие культуры и традиций;
- защита прав и свобод населения.

В отличие от ряда западных стран, где некоммерческий сектор играет существенную роль в государстве и вносит существенный вклад в развитие ее экономики, способствует созданию рабочих мест и охватывает практически все сферы жизни общества, в странах СНГ он развит довольно слабо и его взаимодействие с государством и другими секторами народного хозяйства оставляет желать лучшего. Данная проблема актуальна и на сегодняшний момент, для решения которой необходима, в первую очередь, поддержка сектора со стороны государства (проведение ряда реформ, способствующих их развитию), поощрение и оказание помощи предпринимателям. Но, к сожалению, на данный момент наше правительство недостаточно уделяет внимание некоммерческому сектору в силу недостаточного понимания его важности и пользы, о которых уже было сказано ранее. На взгляд автора, ощутимых изменений в ближайшее десятилетие ожидать не приходится, если не предпринять решительных мер.

Как и коммерческий, некоммерческий сектор подвергается контролю со стороны государства. Организации могут заниматься одним или несколькими видами деятельности, не противоречащими законам страны, в которой они создаются. Для осуществления некоторых видов деятельности, перечень которых формируется государством, требуется наличие лицензии, согласно Закону Украины о лицензировании отдельных видов хозяйственной деятельности. Также, государство может установить ограничения на деятельность некоммерческих организаций отдельно взятых видов и типов, приносящих доход. Любая некоммерческая организация, для ее полноценного осуществления деятельности, для которой она была создана, обязана иметь в собственности и управлении обособленное имущество. Вся прибыль, получаемая такой организацией, не распределяется между ее участниками, а используется в соответствии с ее назначением. Важно отметить, что предоставление платных услуг такими организациями не запрещено, но на некоторые из них введены ограничения, и, как уже было сказано ранее, полученная прибыль должна отвечать исключительно целям их деятельности.

К правомерным видам платных услуг, которые могут осуществлять некоммерческие организации, можно отнести следующие:

- издание книг, буклетов и прочих публикаций;
- издание карт, атласов, нот;
- издание журналов и газет (за исключением рекламных);
- производство медикаментов (содержащих не более двух компонентов и только в профилактических целях);
- покупка и продажа земельных участков и нежилых помещений (находящихся в собственности организации), а также сдача их в наем;
- обучение в образовательных учреждениях;
- предоставление социальных услуг без предоставления жилища;
- различная зрелищно-развлекательная деятельность.

Деятельность некоммерческих организаций, также как и коммерческих, подлежит налогообложению. Однако по отдельным видам деятельности происходит отчисление неполных налогов (на имущество, прибыль, добавленную стоимость) или же полностью от них освобождены [4].

Особый государственный статус имеет такая крупная некоммерческая организация, как церковь. Она освобождена абсолютно от всех налогов и обеспечена (в некоторой степени) поддержкой со стороны государства. Также она является предметом исследования многих ученых-цивилистов.



Анализируя изложенную информацию, работу разных ученых и нормативно-правовые акты, так или иначе связанные с затронутой темой, автор пришел к выводу, что важность и значимость деятельности некоммерческих организаций в жизни общества и государства неоспоримы. Однако на сегодняшний день ситуация в этом секторе в нашей стране далека от совершенства и требует существенных затрат и времени на ее улучшение.

Научн. рук. Коршакова О. Н.

Литература: 1. Юридический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/lower/16436#sel=4:1,4:22>. 2. Каменева В. М. Правовое регулирование деятельности некоммерческих организаций в Российской Федерации : административный и финансовый аспекты : дис., к.ю.н. – М., 2007 [Электронный ресурс] / В. М. Каменева. – Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/pravovoe-regulirovanie-deyatelnosti-nekommercheskikh-organizatsii-v-rossiiskoi-federatsii-ad>. 3. Бельская Н. Р. Некоммерческие организации в системе национальной экономики дис., к.э.н. – СПб., 2009. [Электронный ресурс] / Н. Р. Бельская. – Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/nekommercheskie-organizatsii-v-sisteme-natsionalnoi-ekonomiki>. 4. Некоммерческие организации: бухгалтерский учет, налоги и новые возможности / Н. А. Воеводина, А. А. Вьялшина, Т. Л. Ермак и др. – М. : Научная книга, 2012. – 222 с.

Ткаченко И. Ю.

УДК 070.42:[34:004](477)

Студент 2 курса

факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

ОСВЕЩЕНИЕ В СМИ СУДЕБНЫХ ПРОЦЕССОВ КАК СРЕДСТВО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОТКРЫТОСТИ И ГЛАСНОСТИ СУДОПРОИЗВОДСТВА

Аннотация. Рассмотрено освещение в СМИ судебных процессов как средство обеспечения открытости и гласности мирового судопроизводства, доступ журналистов на открытые и закрытые судебные заседания в Украине.

Анотація. Розглянуто висвітлення у ЗМІ судових процесів як засіб забезпечення відкритості та гласності світового судочинства, доступ журналістів на відкриті і закриті судові засідання в Україні.

Annotation. Media coverage of litigation as a means to ensure openness and transparency of global justice, the journalists' access to the open and closed hearings in Ukraine were discussed.

Ключевые слова: гласность судопроизводства, освещение судебных процессов, открытое и закрытое судебное заседание, частное лицо, судебное слушание дел were discussed.

Свободный доступ представителей средств массовой информации в суд является одним из важных признаков реализации принципа гласности в судопроизводстве. Посредством СМИ информация о правосудии становится более доступной обществу, которое получает возможность иметь представление о качестве правосудия и его соответствии требованиям не только законности, но и господствующим в настоящее время в обществе идеям, идеалам и моральным ценностям.

Для граждан не столько важно иметь суд, изрекающий безусловную истину, сколько быть убежденным в том, что их суд прав и хорош. А это общественное убеждение в достоинстве суда возможно с тем лишь условием, чтобы каждый шаг судебной деятельности был известен обществу.

Каждое частное лицо имеет право знать все, что происходит в суде уголовном. Это право может быть осуществляемо им в форме непосредственного присутствия в зале заседания, двери которого открыты для каждого или посредством ознакомления с делом из различных органов печати, свободно помещающих на своих столбцах все происходящее на суде. Отступления от гласности могут быть допущены лишь в некоторых исключительных случаях, для ограждения общественной нравственности и безопасности [1].

Из зарубежного опыта заслуживает внимания позиция Верховного Суда США, который установил, по свидетельству В. Бернхема, – что право на открытый судебный процесс препятствует "использованию судей как инструмента преследования" и исключает возможность "ненадлежа-

щего использования судебной власти". Требование открытости судебного процесса предусматривает допуск публики на судебное слушание дела. Если же мест в зале суда не хватило на всех, и кто-то из-за этого не смог присутствовать, это, как считает данный автор, не считается нарушением [2]. В свою очередь, Д. Гомье справедливо считает, что гласность при судебном рассмотрении дел удовлетворяет не только интересы сторон по делу, но и интересы широкой общественности, так как поддерживает уверенность граждан в существовании справедливого судопроизводства [3].

Ход и результаты судебного рассмотрения дела могут и должны освещаться в средствах массовой информации, если дело представляет общественный интерес. Участвующие в деле лица вправе высказывать свое мнение по поводу рассматриваемого судом дела, но при этом они должны придерживаться требований действующего законодательства, направленного на сохранение государственной и служебной тайны. Не должны подлежать разглашению конфиденциальные сведения. В высказываниях и комментариях участников процесса не должно быть высказываний, унижающих честь и достоинство личности.

Представляется естественным, что каждое судебное решение, постановленное судом с соблюдением принципа гласности судебного процесса и широкого информирования граждан, должно быть мотивированным, обоснованным и понятным каждому гражданину. Это должно стать препятствием самой возможности принятия судами необоснованных решений, злоупотреблениям и протекционизму, коррупции и взяточничеству. Гласность судебного процесса может быть одним из средств установления доверия к суду как к органу, который должен быть гарантом справедливости государства [4].

Как справедливо отметили Михеенко М. М., Нор В. Т. и Шибико В. П., для подсудимого, считающего себя невиновной жертвой произвола и беззакония, гласность судебного процесса предоставляет возможность привлечь к своему делу внимание общественности, вплоть до мировой [5]. Действительно, трудно представить себе судью, который бы в условиях гласности судебного процесса решился бы на принятие необоснованного, немотивированного и незаконного решения.

На состоявшемся в Киеве 18 сентября 2008 года круглом столе "Судебная власть и средства массовой информации" Е. Радченко отметил, что Украина занимает одно из самых низких мест в мире относительно доступа к журналистике как профессии: "В Украине очень легко стать журналистом. Этим объясняется уровень материалов, которые не удовлетворяют судей. Но эта проблема решается с помощью консультантов. Вместе с этим функция прессы как раз и заключается в том, чтобы критически освещать деятельность и судов, и правоохранительных органов". Уменьшить напряженность во взаимоотношениях судов и СМИ может, по мнению Е. Радченко, более качественная работа журналистов и предоставление полной информации самими судьями. В ходе дискуссии было признано, что, несмотря на некоторые противоречия и конфликты, в действительности у журналистов и судебной власти есть большое поле для сотрудничества. При помощи СМИ судьи могут обнародовать свое виденье относительно несовершенства законодательства и привлечь внимание общества и политиков к возникающим в этой связи проблемам. Для этого, с одной стороны, журналисты должны прийти к судьям за информацией. А с другой – и сами судьи должны относиться к работникам СМИ без предубеждений и видеть в них равноценных партнеров [6].

Это как раз и составляет те возможности, которые недостаточно реализованы на сегодняшний момент, которые могут быть использованы для формирования доверия общества к судьям и суду, к судебной власти, а через них и к государству. Ожидать от общества доверия к правосудию невозможно без открытости, гласности и публичности судопроизводства.

Таким образом, устанавливая открытость судебного разбирательства уголовных, гражданских, административных и хозяйственных дел, действующее законодательство Украины допускает присутствие в суде среди публики и журналистов. При этом никаких требований к журналистам относительно их аккредитации в судах не выдвигается. Единственное ограничение свободной журналистской деятельности в зале судебного заседания заключается в необходимости наравне с иными лицами, находящимися там же, соблюдать общие требования по соблюдению порядка. Относительно использования звукозаписывающей, фото- и видеоаппаратуры, если она не является стационарной, также не может быть запретов. Стационарная аппаратура может быть применена при соблюдении разрешающих их использование условий по решению суда.

Научн. рук. Коршакова О. Н.

Литература: 1. Фойницкий И. Я. Курс уголовного судопроизводства : в 2 т. Т. 1 / И. Я. Фойницкий. – СПб. : Альфа, 1996. – С. 98. 2. Бернхем В. Вступ до права та правової системи США / В. Бернхем. – К. : Україна, 1999. – С. 284. 3. Гом'є Д. Короткий путівник до Європейської конвенції з прав людини / Д. Гом'є. – К. : Рада Європи ; Українська правнича фундація ; Український центр прав людини, 1998. – С. 24. 4. Репешко П. І. Гласність судового процесу як крок до прецедентного права та довіри до судочинства / П. І. Репешко // Взаємозв'язок реформи інженерної освіти і промислового розвитку України: стан, проблеми, рішення. – Миколаїв, 2000. – С. 103. 5. Михеенко М. М. Кримінальний процес України : підручник / М. М. Михеенко, В. Т. Нор, В. П. Шибіко. – К. : Либідь, 1992. – С. 46. 6. Булавка Е. Судді і журналісти зішлись у філософії, та розійшлися у практиці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.telekritika.ua/media-suspilstvo/media-i-sudi/2008-09-22/40755>.

Студент 4 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ВТО

Аннотация. Рассмотрены проблемы правового регулирования экспортно-импортных операций посредством применения тарифного и нетарифного регулирования, порядок применения отдельных положений ВТО и особенности выхода Украины из ситуации поспешного вступления в ВТО, установления нулевой ставки пошлин по отношению к отдельным видам товара.

Анотація. Розглянуто проблеми правового регулювання експортно-імпортних операцій за рахунок застосування тарифного і нетарифного регулювання, порядок застосування окремих положень СОТ і особливості виходу України з ситуації поспішного вступу до СОТ, встановлення нульової ставки мит відповідно до окремих видів товару.

Annotation. The article examines the problems of legal regulation of export-import operations by means of the application of tariff and non-tariff regulation, the order of application of certain provisions of the WTO, and peculiarities of Ukraine's getting out of the situation resulting from hasty entry into the WTO, the establishment of the zero rate of duty in respect of certain types of goods.

Ключевые слова: экспортно-импортные операции, правовое регулирование, тарифное и нетарифное регулирование, всемирная торговая организация.

Переход на рыночные отношения требует более взвешенного подхода к процессу регулирования взаимоотношений в различных сферах народного хозяйства, в том числе и в сфере внешнеэкономической – внешнеторговой деятельности, притока инвестиций. Проблемы правового регулирования экспортно-импортных операций Украины на протяжении длительного времени изучали многие ученые: Дюмулен И. И., Николаева И. П., Покровская В. В. [1 – 3] высказывали мнение, что поспешное вступление во всемирную торговую организацию (ВТО) вызвало целый ряд негативных явлений в части регулирования экспорта-импорта с применением таможенно-тарифного регулирования, это обусловило проблемы становления и развития национального товаропроизводителя.

Развитие национальной экономики сопровождается углублением ее интеграции в глобальное экономическое пространство, а именно интеграции в различные мировые европейские сообщества, которые способствуют развитию, правовому регулированию вопросов внешней торговли, притоку инвестиций, а соответственно, на прямую влияют на процесс становления и развития государства.

Надлежащее правовое регулирование и обеспечение защиты интересов в сфере внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности (в том числе и защиты иностранных инвесторов), приводит к созданию целой сферы и направлений развития народного хозяйства, расширению масштабов деятельности, увеличению количества товаропроизводителей. Это приводит к снижению цен на товарную продукцию, увеличению количества конкурентоспособности выпускаемого товара и максимизации обеспечения товарами потребителей как на внутреннем, так и на внешнем рынке, а соответственно способствует развитию национального товаропроизводителя.

Для обеспечения исполнения основных направлений развития экономики страны необходимо решение целого ряда проблем: формирование четкого, понятного законодательства, которое способствовало бы привлечению иностранных инвестиций и решению вопроса доступа на рынки сбыта товаров. Проблемы сбыта товарной продукции, выпускаемой украинскими товаропроизводителями возможно через расширение рынков, в результате вступления Украины в Европейский союз (далее ЕС) и более тесного взаимодействия со странами – участницами ВТО.

С вступлением Украины в ВТО, она стала равноправным партнером международного бизнес-сообщества, живущего по правилам, принятым более чем в 150-ти странах мира. Первоначальные ожидания преимуществ, которые страна получила от вступления в ВТО, были довольно оптимистичными: увеличение рынка сбыта, экономический рост Украины. Членство в ВТО позволило не только найти дополнительные рынки сбыта, но и позволило увеличить темпы экономического роста, способствовало развитию новых сфер хозяйственной деятельности Украины, за счет

увеличения рынков сбыта, а соответственно увеличению количества рабочих мест, развитию инфраструктуры Украины, развитию отдельных направлений сфер деятельности, которые не существовали в Украине.

Статус Украины как члена ВТО является базовым критерием соответствия системы законодательства, а также экономических преобразований Украины, ее экономики стандартам общеевропейского мирового бизнеса и является очевидным элементом, который необходим для поддержания деловых отношений с европейскими партнерами в сфере внешнеэкономической – внешнеторговой деятельности.

В то же время следует отметить, что Украина как участница всемирной торговой организации (ввиду спешности согласования договоров в части установления правил осуществления торговли при вступлении в ВТО) достаточно часто не соблюдает положения закрепленные в уставе ВТО, принципов и правил осуществления внешнеэкономической-внешнеторговой деятельности. В последнее время без согласования с странами-участницами ВТО, Украина повысила ввозные пошлины на автомобили импортного производства, установила повышенные пошлины на отдельные группы товара ввозимого из стран-участниц ВТО.

Правовое регулирование экспортно-импортных операций осуществляется на 2-х уровнях: международном и национальном.

Международный уровень – это правовое регулирование внешнеторговых внешнеэкономических операций субъектов внешнеэкономической деятельности (далее ВЭД) на основе нормативных актов, обычаев, действующих в соответствующих международных организациях. Это – международные правила по толкованию торговых терминов "Инкотермс-2000".

Национальный уровень заключается в том, что внешнеторговые и внешнеэкономические операции субъектов ВЭД регулируются на уровне национального законодательства каждой конкретной страны мира. Которое в соответствии с интеграционными преобразованиями, а также международными нормативными актами, требует соответствующей унификации с учетом международного права. Унификация внутреннего законодательства, в первую очередь, направлена на устранение противоречий (коллизий), возникающих в системах законодательства различных стран, целью которого является создание общепонятного, качественного законодательства, направленного на более четкое разрешение возникающих споров.

В соответствии со статьями 5 Таможенного кодекса, государственная политика в сфере экспортно-импортных операций направлена на обеспечение государственных интересов и защиту экономической безопасности. Таким образом, исходя из положений статьи 5 Таможенного кодекса Украины, регулирование внешнеэкономической-внешнеторговой деятельности в Украине осуществляется посредством использования двух методов регулирования: тарифного (установления таможенных пошлин, налогов и сборов) и нетарифного (путем выдачи специальных разрешений – лицензий, и квот) [4]. Являясь членом ВТО, Украина, по отношению к странам участникам ВТО, не имеет права применять политику протекционизма, так в соответствии с уставом, правилами и принципами ВТО, Украина не имеет права без ведома стран-участниц ВТО изменять в одностороннем порядке порядок осуществления экспортно-импортных операций и изменять самостоятельно пошлины, налоги и сборы на отдельные группы товаров. В то же время, по отношению к странам не входящим в состав ВТО, в целях обеспечения национальных интересов, защиты национального товаропроизводителя, обеспечения экономической безопасности государства, Украина может осуществлять политику протекционизма, путем применения методов тарифного и нетарифного регулирования без согласования с данными государствами. Применение указанных методов, обусловлено необходимостью обеспечения экономической безопасности Украины, защиты национального производителя.

В части установления политики протекционизма двойственный подход к осуществлению экспортно-импортных операций, вызван тем, что являясь членом ВТО Украина обязана согласовывать все свои действия в части установления и изменения пошлин, налогов и сборов на ввозимые и вывозимые товары, а также возможного применения нетарифного регулирования с всемирной торговой организацией. В виду того, что ВТО способствует продвижению на рынке стран-участниц ВТО товарной продукции, выпускаемой в Украине, что сказывается на развитии народного хозяйства Украины, а соответственно требует надлежащего согласования действий с ВТО в вопросах применения тарифов при осуществлении торговой деятельности.

В то время как при осуществлении торговли с отдельными государствами такого продвижения товара на рынке данного государства не происходит, так как каждое государство преследует свои цели – это реализация выпускаемой им продукции (что сказывается на развитие национального товаропроизводителя и поступлениях валютных средств в государство, минимизации импорта), снижение импортной зависимости.

Тарифное регулирование – совокупность методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности, основанных на применении таможенных пошлин, таможенных процедур, правил. Так, в зависимости от размера таможенных пошлин регулируется импорт товаров в Украину.

В соответствии с уставом, принципами и правилами ВТО тарифное регулирование необходимо применять в недискриминационный способ, прозрачно и предсказуемо, с публичным сообщением о правилах в отношении ограничений. Путем обоснованности и своевременности информирования стран-участниц ВТО.

Нетарифные методы регулирования экспортно-импортной деятельности – совокупность методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, имеющих цель



воздействия на процессы в сфере внешнеэкономической деятельности, но не относящихся к таможенно-тарифным методам государственного регулирования.

Это – количественные ограничения (квота) на импорт, лицензирование импорта. Украина как участница ВТО должна применять лицензирование и квотирование импорта согласно правилам Соглашения о лицензировании импорта ВТО, которые предусматривают прозрачность, упрощение и ускорение процедур, но не должны ограничивать и нарушать влияние на торговлю. Так, в настоящий момент Россия, являясь членом ВТО, вводит дополнительные процедуры процесса растаможивания груза экспортируемого с территории Украины. Такие действия Российской Федерации противоречат не только уставу ВТО, но и основным принципам деятельности ВТО. По мнению автора, Украина, а также иные государства, которые являются членами ВТО имеют право принять ответные меры по отношению к незаконным действиям Российской Федерации.

Таким образом, исходя из изложенного, можно сказать, что вступление в ВТО обусловило снижение тарифных ограничений для ввоза импортных товаров на внутренний рынок, что усилило конкуренцию, но в то же время, заставило национального товаропроизводителя обратить внимание на качество выпускаемой им продукции, что, в свою очередь, повлияло на ее конкурентоспособность. Следует отметить, что для предприятий и организаций, которые не своевременно осуществили реконструкцию перевооружения, снижение тарифных ограничений имело деструктивный характер, а соответственно, потребовало привлечение внешнего инвестора для его скорейшей модернизации.

Поспешное вступление Украины в ВТО повлияло на процесс формирования тарифных ставок (установлению нулевой ставки), что в настоящее время негативно сказывается на экономике Украины в целом, а также на конкуренцию между внешним и внутренним товаропроизводителем. В связи с этим возникает вопрос о необходимости пересмотра отдельных положений подписанного соглашения между Украиной и ВТО (в период вступления Украины в ВТО), в части установления тарифов на импорт отдельной группы товаров. Это приведет не только к выводу из тяжелой ситуации отечественных товаропроизводителей, но и к возможности их дальнейшего развития.

Научн. рук. Сергиенко В. В.

Литература: 1. Дюмулен И. И. Всемирная торговая организация / И. И. Дюмулен. – М. : Экономика, 2003. – 271 с. 2. Мировая экономика : учебн. пособ. для вузов / под ред. проф. И. П. Николаевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 510 с. 3. Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / В. В. Покровская. – М. : Экономистъ, 2006. – 671 с. 4. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon.rada.gov.ua>. 5. Экономико-правовые исследования в XXI веке: возможности совершенствования правовых средств государственного регулирования хозяйственной деятельности в условиях членства Украины в ВТО: материалы Пятой междунар. науч.-практ. интернет-конф., 1 – 7 июня 2010 г. – Донецк : Ноулидж, 2010. – 180 с. 6. Сергієнко В. В. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності : конспект лекцій / В. В. Сергієнко, В. О. Горев. – Х. : Харк. нац. екон. ун-т. 2008. – 232 с.

Середня А. В.

УДК 346.54

Студент 3 курса
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

ПОНЯТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ЗА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Анотація. Розглянуто та визначено поняття державного контролю за підприємницькою діяльністю, його мету і методи. Досліджено необхідність його застосування.

Аннотация. Рассмотрено и определено понятие государственного контроля за предпринимательской деятельностью, его цель и методы. Исследована необходимость его применения.

© Середня А. В., 2014

Annotation: The concept of state control over business activities, its purpose and methods were considered and defined. The need for its use was investigated.

Ключевые слова: государственный контроль, предпринимательская деятельность, экономические процессы, политическая система.

Необходимость обеспечения общественных и государственных интересов в сфере предпринимательства обуславливает осуществление государственного контроля за соблюдением законодательства при осуществлении права на предпринимательскую деятельность, специфика которого не нашла детального анализа в юридической литературе.

Категория государственного контроля – одна из достаточно исследованных в юридической литературе, особенно административно-правовой.

Государственный контроль, который является важным видом деятельности государства, осуществляется уполномоченными государственными органами, должностными лицами и направлен на обеспечение законности и дисциплины. Сущность государственного контроля состоит в наблюдении и проверке общественной системы и всех ее элементов в соответствии с определенными направлениями, а также в предупреждении и исправлении возможных ошибок и правонарушений, препятствующих такому развитию [1].

Целенаправленное воздействие государства на экономические процессы, в том числе и государственное контролирование предпринимательской деятельности, как элемент государственного управления, играет очень важную роль в обеспечении функционирования политической системы и непосредственно самого государства, так как предпринимательство (предпринимательская деятельность) служит основой для общественно-политических и социально-экономических процессов, происходящих в обществе [2, с. 267].

Существует мнение, что при переходе к рыночным отношениям роль государственного контроля ослабевает, так как у экономических субъектов частного права имеются мощные стимулы для организации эффективной работы, поэтому контролю за их деятельностью не должно уделяться особого внимания.

Изучение опыта государственного контроля зарубежных стран показывает ошибочность представлений о том, что в условиях рынка должны ослабевать контрольные функции государства. Следует согласиться с тем, что система государственного контроля как элемент государственного регулирования, имеет большое значение независимо от способа организации производства, и является необходимым инструментом поддержания финансово-хозяйственного порядка в любом государстве [3, с. 106]. В рыночных условиях остаются неизменными основные функции государственного контроля, который должен быть направлен на ускорение социального и экономического развития, пресечение бесхозяйственности, проверку своевременности выполнения обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами, соблюдение расчетной дисциплины любыми организациями, независимо от форм собственности. Новые условия хозяйствования не отменяют необходимости систематических контрольных мероприятий относительно финансово-хозяйственной деятельности организаций, особенно тех из них, которые финансируются из различных бюджетов [4].

Государственный контроль – это элемент механизма государственного управления, выраженный в системе экономико-правовых действий конкретных органов государственной власти и управления. Контрольная деятельность – одна из основных функций управления, чаще всего выступающая заключительной стадией управленческого процесса, когда фактические результаты воздействия на управляемый объект сопоставляются с требованиями принятых решений, основанных на нормативных предписаниях, а в случае обнаружения нарушений принимаются необходимые меры по устранению выявленных отклонений.

Следует признать, что контрольная деятельность – это не только заключительная стадия, но и постоянно действующий фактор управления, не связанный исключительно с проверкой исполнения управленческих решений на стадии завершения данных процессов. Одновременно контроль является и началом нового цикла управления [5, с. 5].

Контроль за предпринимательской деятельностью имеет конституционную основу. Конституционно-правовым основанием государственного контроля за предпринимательской деятельностью является ст. 68 Конституции Украины, согласно которой каждый обязан неукоснительно соблюдать Конституцию Украины и законы Украины [6, с. 95].

Эти конституционные положения конкретизированы в Хозяйственном кодексе (далее – ХК) Украины, ст. 19 которого содержит несколько норм, регулирующих государственный контроль и надзор за хозяйственной деятельностью.

В плане экономической самореализации и свободы осуществления предпринимательства важным представляется то, что в ст. 19 ХК, регламентирующей государственный контроль и надзор за хозяйственной деятельностью, нормам о контроле и надзоре предшествует общая норма о свободе хозяйственной деятельности – субъекты хозяйствования имеют право без ограничений самостоятельно осуществлять хозяйственную деятельность, не противоречащую законодательству (ч. 1 ст. 19).

В ч. 2 ст. 12 ХК Украины в качестве основных средств регулирующего воздействия государства на деятельность субъектов хозяйствования названы: государственный заказ, государственное задание; лицензирование, патентование и квотирование; сертификация и стандартизация; применение нормативов и тарифов; предоставление инвестиционных, налоговых и других льгот; предоставление дотаций, компенсаций, целевых инноваций и субсидий. Следовательно, законо-



датель не расценивает государственный контроль как средство государственного регулирования хозяйственной деятельности.

Нередко контроль за предпринимательской деятельностью как форму государственного воздействия на экономику сложно отличить от государственного регулирования хозяйственной деятельности. Не случайно в некоторых законах наряду с разграничением государственного регулирования и контроля (надзора) допускается их отождествление. Вместе с тем в Хозяйственном кодексе Украины четко проводится различие между средствами государственного регулирования хозяйственной деятельности (ст. 12 ХК) и государственным контролем и надзором за хозяйственной деятельностью (ст. 19 ХК).

По мнению автора, в данном случае прослеживается общая тенденция, направленная на законодательное разграничение государственного контроля и государственного регулирования, проявляющаяся также в том, что в последние годы теоретически обосновывается самостоятельность государственного контроля как разновидности публичного воздействия на предпринимательскую деятельность.

При определении видов государственного контроля за предпринимательской деятельностью в качестве основы можно использовать ч. 3 ст. 19 ХК Украины, где названо восемь сфер, в которых государство осуществляет контроль и надзор за хозяйственной деятельностью субъектов хозяйствования.

Исходя из указанного законодательного положения, если в качестве критерия классификации государственного контроля избрать сферу его осуществления, то можно выделить валютный, налоговый контроль, контроль за ценами и ценообразованием, контроль за соблюдением конкурентного законодательства, контроль в сфере внешнеэкономической деятельности и др.

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы.

Государственный контроль за предпринимательской деятельностью, который ориентирован на отношения в сфере предпринимательства, является составной частью, разновидностью государственного контроля.

Этот контроль охватывает все стороны предпринимательской деятельности, представляя постоянное наблюдение за упорядоченностью управляемой системы, ее состоянием. В частности, он нацелен на повышение экономического стимулирования, рациональное и экономное расходование материальных, трудовых, финансовых и иных ресурсов, сокращение непроизводительных расходов и потерь субъектами предпринимательства.

Государственный контроль за предпринимательской деятельностью можно определить как разновидность государственного контроля, осуществляемого на основании и в пределах, установленных законодательством, и состоящего в проверке соблюдения субъектами предпринимательства обязательных требований законодательства в целях предупреждения, выявления, пресечения и устранения его нарушений.

Научн. рук. Пешкова А. С.

Литература: 1. Адміністративне право України : у 2 т. Т. 1. – К., 2004. – С. 579. 2. Жшинский С. Э. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности) / С. Э. Жшинский. – М. : Монолит, 2000. – 268 с. 3. Финансовое право / под ред. О. Н. Горбуновой. – М., 2001. – 320 с. 4. Коростелев Ю. В. Государственный финансовый контроль: проблемы и решения / Ю. В. Коростелев // Финансы. – 1997. – № 8. – С. 27–32. 5. Жуков В. А. Государственный финансовый контроль / В. А. Жуков, С. П. Опеньшев. – М. : Академия, 1999. – 250 с. 6. Горшенев В. М. Контроль как правовая форма деятельности / В. М. Горшенев, И. Б. Шахов. – М., 1987. – 463 с.

Набока С. А.

УДК 327.7

Студент 2 курса

факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМ КОЛЛЕКТИВНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация. Рассмотрены основные исторические моменты формирования интеграционных процессов, суть которых состоит в создании систем коллективной безопасности для обеспечения политической, экономической и военной стабильности в регионе. Приведены примеры таких межгосударственных организаций.

© Набока С. А., 2014

Анотація. Розглянуто основні історичні моменти формування інтеграційних процесів, мета яких полягає у створенні систем колективної безпеки для забезпечення політичної, економічної та військової стабільності в регіоні. Наведено приклади таких міждержавних організацій.

Annotation. The basic historical moments of formation of the integration processes, designed to create a system of collective security to ensure the political, economic and military stability in a region are considered. Examples of such intergovernmental organizations are supplied.

Ключевые слова: Система коллективной безопасности, интеграция, договор.

Современный уровень развития международных отношений – это своеобразная основа регулирования безопасности и мира на планете. И от того, какую политику проводят государства (члены международного сообщества), напрямую зависит расклад политических и экономических сил в регионе. Что же касается создания системы коллективной безопасности, то тут страны объединяются ради достижения либо защиты общих интересов. К таким образованиям относят различные военные, политические, экономические блоки, коалиции, союзы и др.

Прежде всего необходимо дать определение термину, для того чтобы понимать, что данная система представляет.

Система коллективной безопасности – совокупность межгосударственных организаций, международных договоров и соглашений, коллективных органов и сил, созданная усилиями нескольких государств или всего мирового сообщества для предотвращения или нейтрализации различного рода угроз (экономических, военных, экологических и др.) существованию и развитию человеческой цивилизации на региональном или глобальном уровне [1].

Коллективная безопасность – явление не новое, его разновидности встречались и ранее в истории. Как известно, своеобразная система коллективной безопасности существовала после распада Киевской Руси и была закреплена Любечским съездом 1097 года. Данный съезд не только провозгласил то, что каждый князь будет править на "отцовской земле", но и общую позицию относительно борьбы с половцами. Князья обязались защищать интересы друг друга, поскольку они все были зависимы и падение одного княжества могло повлечь серьезные последствия для другого. Что впоследствии и произошло.

Другим примером может служить деятельность образований Антанта и Тройственный (после Четверной) союз. Тройственный союз – это военно-политический блок, созданный для защиты интересов Германии, Италии и Австро-Венгрии; Антанта, в свою очередь, – России, Франции и Англии. Создание этих формирований привело к их большей экономической интеграции, в то же время и обострению отношений между самими блоками. Борьба этих двух коалиций привела к Первой мировой войне. Из этого можно сделать вывод, что система коллективной безопасности не всегда несет мир, особенно если она ущемляет права другой части международного сообщества.

Однако не всегда заключение подобного договора может иметь "чистые помыслы". 30 – 40-е годы XX века только подтверждают это. СССР – как главная угроза капиталистическому миру была подвергнута различным провокациям, со стороны государств с враждебным к нему режимом. Вследствие чего руководство Советского Союза решило создать план коллективной безопасности в Европе, главной целью которого было не допустить создания антисоветского "фронта". Апогеем в данной истории стал 1939 год, когда СССР представил своим потенциальным союзникам предложение о создании договора о взаимопомощи между ним, Англией и Францией. Но две последние страны отказались, и тогда Советы, чтоб не остаться совсем в проигрыше обратились к Германии с подобным предложением. И получили согласие. Следует заметить, что если в первом случае советское руководство своими действиями пыталось не допустить широкомасштабной мировой войны, то во втором – проанализировав все аспекты, СССР нашел для себя выгоду, которая отразилась в секретном дополнении к пакту Молотова – Риббентропа. Несмотря на всю очевидную выгоду обеих сторон, каждому было мало того, что они получили и впоследствии это все вылилось во Вторую мировую войну.

Европейский Союз (каким знают его сейчас) имеет очень длинную историю своего создания. Так, 1957 год ознаменовался стартом формирования нового межгосударственного объединения – Европейского объединения угля и стали, членами которого стали 6 государств: Бельгия, Люксембург, Германия, Франция, Италия и Нидерланды. Эти страны пришли к данному соглашению с целью более тесного сотрудничества в сфере производства стали и добычи угля, так как консолидация сил могла привести к большей экономической выгоде, чем существование по отдельности. Интеграция в это время имела двойственный характер: во-первых – это акт примирения европейских государств после окончания Второй мировой войны, во-вторых – восстановление экономики вследствие военных событий и отвоения рынка у США, которые стали главной производственной силой в мире, поскольку на их территории фактически не велись военные действия.

Следующим этапом в формировании Европейского Союза стал все тот же 1957 год, когда был подписан также договор о создании единого Европейского экономического сообщества. Оно было создано с целью еще большей экономической интеграции стран этого региона. В рамках этого соглашения были подписаны ряд выгодных межгосударственных торговых договоров, которые закрепили и значительно расширили положения о создании Европейского объединения угля и стали.

Однако ключевыми датами стали 1985 и 1992 года: подписание Шенгенского и Маастрихтского договоров соответственно. Главная суть Шенгенского договора – это отмена паспортно-



визового контроля, а Маастрихтского – заключение полноценного соглашения о создании нового члена международного сообщества – Европейского Союза.

Что касается анализа данной организации, то Европейский Союз – это эталон того, насколько далеко могут зайти государства в своей интеграционной политике. В то же время, он показывает степень взаимосвязи стран и их ответственности за свои решения, которые могут существенно повлиять на интересы других членов данного объединения. Это и сейчас можно наблюдать, если посмотреть на ситуацию, которая сложилась в Греции. Одна страна поставила под вопрос существование всего содружества своей неэффективной экономической политикой. Также стоит отметить, что неоднократно поднимался вопрос о формировании общих военных сил Европейского Союза, но практически все государства не поддержали данное решение, поскольку это существенно ограничивает их суверенитет.

К системам коллективной экономической и таможенной безопасности можно отнести региональное межправительственное формирование, созданное в 1948 году, – Бенилюкс. Оно объединило в себе мощности таких государств, как Бельгия, Нидерланды и Люксембург, с целью ведения единого фронта относительно внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности, а также отмены таможенных пошлин внутри данной организации.

В то же время, безопасность у многих ассоциируется с военной сферой, в которой самой мощной считается НАТО (Северо-Атлантический альянс). С момента его создания (1948 год и по 1991 год, сутью этой организации было противодействие Советскому Союзу, точнее его военной угрозе, поскольку многие страны Европы считали, что СССР может начать агрессию против других государств. И эти опасения не были напрасны. 1955 год ознаменовался подписанием Варшавского договора, который провозгласил создание одноименной организации, с целью создания союза европейских социалистических государств в военной, политической и экономической сферах. Данный договор был в силе до 1991 года [2].

Однако после распада своего "главного врага", блок государств-членов НАТО провозгласил себя главной силой по обеспечению безопасности в мире. Именно это самопровозглашение и привело к его неоднозначной политике в отношении государств, не входящих в этот блок. Существует несколько примеров. Одним из них считается ситуация, которая сложилась вокруг Союзной республики Югославии, когда без мандата Совета Безопасности ООН войска НАТО пересекли границу государства и начали полномасштабные военные действия, которые, в свою очередь, привели почти к полной разрухе Югославии, а впоследствии, ее распаду. Северо-Атлантический альянс сыграл важную роль в миротворческой операции в Афганистане как в создании и созидании мира, так и в дискредитации всей операции в целом. Поскольку военные НАТО часто оказывались в центре различных скандалов: оскорбление и глумление над мирными жителями, ошибки при военных операциях, повлекшие большое количество жертв-граждан страны, которые не имели никакой связи с боевиками.

Несмотря на все эти моменты, многие страны ставят перед собой цель в сфере международных отношений присоединение к данной организации, поскольку в случае военных действий либо же элементарной агрессии весь блок, все государства, которые входят в него, должны незамедлительно отреагировать на это и помочь ей в борьбе с агрессором.

Также своя система коллективной безопасности создана в рамках СНГ и получила название Организация договора о коллективной безопасности. Ее членами являются Армения, Белоруссия, Киргизия, Казахстан, Таджикистан и Россия. Угроза, которая возникнет в адрес одного или нескольких государств, распространится на всю организацию, то есть все ее члены безотлагательно, как и в рамках блока НАТО, должны будут отреагировать на агрессию [3].

Украина, как член международного сообщества, должна взаимодействовать с другими государствами для обеспечения своей экономической, политической и военной безопасности. Однако, несмотря на это, согласно Закону "Об основах внутренней и внешней политики" от 2010 года, Украина – внеблоковое государство, соответственно не может входить ни в какие военные организации и в случае военных действий она останется одна со своими проблемами. В свою очередь, ее не связывают международные обязательства, которые могли бы вовлечь Украину в военные конфликты.

Проанализировав все это, можно прийти к выводу, что система коллективной безопасности – это добровольно взятые обязательства одних стран в отношении других, которые приносят им взаимную пользу.

Именно поэтому образование международных альянсов, направленных на безопасность, существовало всегда, поскольку это основа международной дипломатии.

Научн. рук. Коршакова О. Н.

Литература: 1. Система коллективной безопасности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/emergency/2647/>. 2. Собакин В. К. Коллективная безопасность – гарантия мирного сосуществования / В. К. Собакин ; Институт международных отношений. – М. : Изд. ИМО, 1962. – 518 с. 3. Костин С. А. Международно-правовые основы обеспечения коллективной безопасности в Европе [Текст] / С. А. Костин // Актуальные проблемы российского права. – 2012. – № 4. – С. 297–303.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ЗАХИСТ ПРАВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У СФЕРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Анотація. Розглянуто поняття інтелектуальної власності в Україні, особливості її законодавчого регулювання, проблеми законодавчого регулювання та перспективи подальшого розвитку.

Аннотация. Рассмотрено понятие интеллектуальной собственности в Украине, особенности ее законодательного регулирования, проблемы законодательного регулирования и перспективы дальнейшего развития.

Annotation. The notion of intellectual property in Ukraine, peculiarities of its legal regulation, the problems of legal regulation and prospects for further development were discussed.

Ключові слова: інтелектуальна власність, матеріальні інтереси, майнові права, немайнові права.

Право інтелектуальної власності як право особи на результат творчої інтелектуальної діяльності або інший об'єкт права інтелектуальної власності, визначений законом, пов'язується, перш за все, із розумінням творчості і творчої інтелектуальної діяльності. Творчість людини можна визначити як глибоко усвідомлену нею потребу самовираження, самоствердження, привнесення в оточуючий світ глибинних душевних переживань задля пошуку гармонії і самовдосконалення. Здатність до творчої та інтелектуальної діяльності вирізняє людину серед інших живих істот і не залежить від віку, стану здоров'я, наявності здібностей чи таланту.

Стаття 54 Конституції України гарантує громадянам свободу літературної, художньої, наукової і технічної творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності. Творчість умовно можна поділити на духовну творчість, тобто творчість переважно гуманітарного спрямування, і науково-технічну творчість. Держава також визнає за кожним громадянином право на результати своєї інтелектуальної, творчої діяльності, встановлюючи водночас пряму заборону використання або поширення вказаних результатів без згоди автора, за винятками, встановленими законом [1].

Визначення поняття права інтелектуальної власності надається у ст. 418 Цивільного Кодексу України (ЦК України) як право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або на інший об'єкт права інтелектуальної власності, визначений законом.

Два основних підходи щодо цього терміна зводилися або до повного сприйняття і схвалення його законодавчого закріплення, або до заперечень наявності його ґрунтового наукового пояснення і пропозицій використовувати не у правових нормах, а у політичних актах. У другому випадку справедливо вказувалось на неможливість ототожнювати правовий режим матеріальних речей і нематеріальних об'єктів, якими є різного роду авторські твори і різні технічні нововведення, з територіальними, часовими і просторовими обмеженнями прав авторів і винахідників; із зовсім іншими способами захисту авторських і патентних прав, ніж ті, які використовуються для захисту права власності. Крім того, набуття прав на певні об'єкти права інтелектуальної власності можливе лише за умови одержання спеціальних охоронних документів [2]. Прибічники теорії права інтелектуальної власності як права власності чи квазівласності свої думки обґрунтовували переважно аргументами про те, що інтелектуальна власність – це власність особливого роду, а об'єкти права інтелектуальної власності називали безтілесними речами. Різні підходи до розуміння сутності охорони прав на об'єкти права інтелектуальної власності існували і на час прийняття чинного ЦК України – як з позицій виключних прав, так і з позицій права власності. Між тим, більшість науковців не підтримали пропозиції про застосування інституту права власності до відносин інтелектуальної власності, враховуючи, зокрема, необхідність приведення принципів правової охорони відповідно до існуючих у країнах континентального права. У результаті ЦК України закріплює єдиний підхід до охорони прав на об'єкти права інтелектуальної власності за допомогою інституту виключних прав і єдиних для всіх об'єктів права інтелектуальної власності способів захисту цивільних прав та інте-



ресів. В Україні законодавець закріплює поняття права інтелектуальної власності через розуміння його як особистих немайнових і майнових прав інтелектуальної власності [3]. Зміст цих прав визначається ЦК України та іншими законами щодо окремих об'єктів права інтелектуальної власності.

Суттєве значення для розуміння специфіки регулювання відносин у сфері права інтелектуальної власності підкреслене у ЦК України, а саме у ст. 419, співвідношення категорій "права інтелектуальної власності" і "права власності" [3]. При цьому право інтелектуальної власності та право власності на річ не залежать одне від одного, а перехід права на об'єкт права інтелектуальної власності не означає переходу права власності на річ, і навпаки.

Створення творів науки, літератури, мистецтва та інших об'єктів права інтелектуальної власності, таким чином, спричинює виникнення прав інтелектуальної власності на зазначені об'єкти. Права інтелектуальної власності в об'єктивному значенні – це сукупність правових норм, за допомогою яких здійснюється охорона інтелектуальної власності; а права інтелектуальної власності в суб'єктивному значенні – це особисті немайнові і майнові права, які належать конкретному суб'єкту інтелектуальної власності.

Цивільно-правове регулювання відносин, пов'язаних із творчою діяльністю здійснюється за допомогою норм Книги четвертої ЦК України та ряду норм спеціальних законів України. Перевагою чинного ЦК України є те, що в Кодексі закріплено загальні положення, які стосуються всіх об'єктів права інтелектуальної власності. Це дозволяє однозначно визначати термінологію, дотримуватись основних принципів охорони нових об'єктів права інтелектуальної власності, встановлює єдині підходи до охорони різних об'єктів прав інтелектуальної власності. Спеціальні закони, присвячені різним об'єктам права інтелектуальної власності, забезпечують, у свою чергу, швидку й ефективну модернізацію і гармонізацію законодавства України з питань інтелектуальної власності. Таким чином, ЦК України не підміняє спеціальне законодавство у сфері інтелектуальної власності – до нього включено, переважно, загальні норми, норми-принципи, він не містить детальної правової регламентації правовідносин у сфері інтелектуальної власності [4]. Це пояснюється тим, що, по-перше, предмет цивільного права не охоплює весь комплекс відносин у названій сфері, оскільки існують також інші матеріальні та процесуальні відносини, які врегульовані адміністративним, кримінальним правом та інше, по-друге, законодавство у сфері права інтелектуальної власності постійно змінюється в результаті появи нових об'єктів, які здобувають правову охорону в результаті гармонізації норм міжнародного права і національного законодавства.

Отже, на сьогодні законодавство про інтелектуальну власність є комплексним, характеризується широким охопленням відносин, пов'язаних із творчою діяльністю, і є системою правових норм про особисті немайнові і майнові права на результати інтелектуальної власності і притриманні до них об'єкти, які охороняються законом [4]. Книга четверта ЦК України "Право інтелектуальної власності" відображає суттєві загальні положення цивільно-правового регулювання суспільних відносин, що виникають у сфері інтелектуальної власності, і включає: поняття та зміст права інтелектуальної власності; правові норми, які закріплюють перехід права інтелектуальної власності на об'єкти; особливості правового режиму об'єктів, що створені на замовлення та під час виконання трудових обов'язків; визначення способів цивільно-правового захисту права інтелектуальної власності [5]. Серед найважливіших концептуальних положень ЦК України – максимальне врахування інтересів творців; кодифікація тільки тих норм, які визнані усталеними у доктрині і перевірені практикою; збереження спеціального законодавства у сфері інтелектуальної власності та ряд інших.

У гл. 35 ЦК України "Загальні положення про право інтелектуальної власності" містяться норми, що регулюють питання, пов'язані: з поняттям права інтелектуальної власності; співвідношенням права інтелектуальної власності та права власності; об'єктами і суб'єктами права інтелектуальної власності; підставами набуття права інтелектуальної власності; особистими немайновими і майновими правами інтелектуальної власності; строком чинності права інтелектуальної власності; використанням об'єктів права інтелектуальної власності та переданням майнових прав інтелектуальної власності; здійсненням прав інтелектуальної власності, які належать кільком особам; правами інтелектуальної власності на об'єкти, що створені у зв'язку з виконанням трудового договору або за замовленням; наслідками порушення прав інтелектуальної власності; захистом прав інтелектуальної власності судом.

Наук. керівн. Пешкова А. С.

Література: 1. Зинов В. Г. Управление интеллектуальной собственностью / В. Г. Зинов. – М. : Монолит, 2002. – 552 с. 2. Макаренко Л. В. Интеллектуальная собственность / Л. В. Макаренко // Интеллектуальная собственность. – 2004. – № 12. – С. 52–58. 3. Борохович Л. В. Ваша интеллектуальная собственность / Л. В. Борохович. – СПб. : Питер, 2001. – 250 с. 4. Баринцев Н. М. Управление интеллектуальной собственностью / Н. М. Баринцев. – М., 2005. – 500 с. 5. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества / В. Л. Иноземцев. – М. : Академия, 1998. – 323 с.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕТОРІВ В УКРАЇНІ

Анотація. Досліджено особливості сучасного стану нормативно-правової бази України щодо правового захисту іноземних інвесторів. Розглянуто механізми залучення іноземних інвестицій та регулювання інвестиційної діяльності в Україні. Проаналізовано основні недоліки правової бази у сфері здійснення інвестиційної діяльності та їх вплив на обсяги залучення іноземних інвестицій. Досліджено питання вдосконалення існуючих механізмів правового захисту іноземних інвесторів у контексті глобальних інтеграційних зрушень.

Аннотация. Исследованы особенности современного состояния нормативно-правовой базы Украины относительно правовой защиты иностранных инвесторов. Рассмотрены механизмы привлечения иностранных инвестиций и регулирования инвестиционной деятельности в Украине. Проанализированы основные недостатки правовой базы в сфере осуществления инвестиционной деятельности и их влияние на объемы привлечения иностранных инвестиций. Исследованы вопросы совершенствования существующих механизмов правовой защиты иностранных инвесторов в контексте глобальных интеграционных сдвигов.

Annotation. The features of the current state of the Ukrainian legal framework concerning the legal protection of foreign investors are considered. The mechanisms of attracting foreign investments and regulation of investment activity in Ukraine are presented. The main shortcomings of the legal framework in the field of investment activities and their impact on the volume of foreign investments are analyzed. The problem of improving the existing mechanisms concerning legal protection of foreign investors in the context of global integration changes is considered.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, залучення інвестицій, правовий режим, гарантії захисту іноземних інвестицій.

Інтеграція України у світове економічне співтовариство потребує реформування відносин власності і структурної перебудови економіки всередині країни. Цього року Україна стоїть на порозі підписання угоди щодо асоціації з ЄС або приєднання до Митного Союзу. Незважаючи на вектор розвитку, який оберє існуюче керівництво держави, надзвичайної актуальності набудуть питання щодо вдосконалення існуючих механізмів правового захисту іноземних інвесторів, з якими у майбутньому повинна співпрацювати держава задля забезпечення успішного економічного розвитку.

Проблемі правового захисту іноземних інвесторів присвячено багато публікацій у наукових виданнях, серед яких особливої уваги заслуговують праці Старчука Є. В., Коссака В. М. [1; 2]. Особливий внесок у дослідження цієї проблеми було зроблено вченим Вінником О. М. [3], що розглядає аспекти правового режиму іноземного інвестування у контексті господарського права.

Мета даної статті – проаналізувати вплив сучасного стану нормативно-правової бази України на обсяги залучення іноземних інвестицій. Об'єкт дослідження – державна законодавча база з інвестиційної діяльності. Предметом виступає забезпечення правового захисту іноземних інвесторів як складова частина правового режиму іноземного інвестування.

Регулювання суспільних відносин у сфері захисту прав та інтересів інвесторів в Україні діє відповідно до норм системи законодавства про інвестиції, яка складається приблизно зі 100 нормативно-правових актів, за допомогою яких регулюються відносини інвестиційної діяльності та державні гарантії щодо захисту права інвесторів [1, с. 5].

Національне законодавство, що визначає правовий режим іноземного інвестування, базується на Конституційних нормах та загальних нормативних актах різних галузей права, відповідно до яких гарантується захист прав усіх суб'єктів інвестиційної діяльності.

Але варто визначити, що основним нормативним актом, що регулює відносини з інвестиційної діяльності, є інвестиційний договір, який встановлює суб'єктивні права та обов'язки сторін, учасників інвестиційних відносин. Крім того, він гарантує виконання взятих обов'язків відповідно до домовленості сторін та захищає інтереси кожного з учасників цих відносин.

Відповідно до Закону України "Про інвестиційну діяльність" від 19.09.1991 р. [4], "Про режим іноземного інвестування" від 19.03.1996 р. [5], під захистом права учасників інвестиційних відносин розуміють "...Комплекс організаційних, технічних і правових заходів, спрямованих на створення



умов, що сприяють зберіганню інвестицій, досягненню мети внесення інвестицій, ефективній діяльності об'єктів інвестування і реінвестування, захисту законних прав і інтересів інвесторів, у тому числі права на одержання прибутку (доходу) від інвестицій. Захист інвестицій забезпечується законодавством України, а також міжнародними договорами України".

Іноземні інвестори стають учасниками інвестиційних правовідносин лише за умови здійснення ними на території України інвестиційної діяльності (ст. 1 Закону України "Про режим іноземного інвестування") [4] та здійснення дій щодо реєстрації інвестиційного договору.

За українським законодавством особа визнається іноземним інвестором за наявності таких умов:

для фізичної особи-іноземця – постійного місця проживання, а для інших суб'єктів – постійного місця знаходження за межами України;

здійснення зазначеними особами господарської діяльності, пов'язаної з реалізацією іноземних інвестицій у передбачених законодавством формах [2, с. 50].

Як зазначалося, для отримання статусу інвестора особа має здійснити державну реєстрацію інвестиційного договору.

Державна реєстрація іноземних інвестицій здійснюється Радою міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими державними адміністраціями (органи державної реєстрації) після їх фактичного внесення.

Відмова в державній реєстрації іноземних інвестицій можлива лише у разі, коли здійснення цієї інвестиції суперечить чинному законодавству України, та має бути оформлена у письмовій формі із зазначенням мотивів і може бути оскаржена у судовому порядку [3, с. 545].

Для іноземних інвесторів на території України відповідно до ст. 7 Закону "Про зовнішньоекономічну діяльність" можуть запроваджуватися такі правові режими господарської діяльності, що передбачають найбільше сприяння, та, відповідно, дають можливість отримати певні преференції.

Режим найбільшого сприяння – це режим, на основі якого іноземному інвестору надаються права, що є не менш сприятливими, ніж права, передбачені для суб'єктів іншої держави, тобто створюються однакові конкурентні умови для інвесторів з різних країн.

Важливим елементом системи регулювання іноземних інвестицій є державно-правові гарантії захисту іноземних інвестицій, що встановлені законодавством: гарантії у разі зміни законодавства; гарантії щодо примусових вилучень, а також незаконних дій державних органів та їх посадових осіб; компенсація і відшкодування збитків іноземним інвесторам; гарантії на повернення не пізніше шести місяців з дня припинення діяльності своїх інвестицій у натуральній формі або у валюті інвестування в сумі фактичного внеску без сплати мита; гарантії переказу прибутків, доходів та інших коштів, одержаних унаслідок здійснення іноземних інвестицій [4].

Встановлення умов здійснення і гарантії захисту прав іноземних інвесторів, безумовно, є позитивним зрушенням, однак через відсутність дієвих законодавчих механізмів їх реалізації права і гарантії інвесторів здебільшого залишаються деклараціями. Європейська асоціація бізнесу у своєму щорічному звіті назвала серед найбільших перешкод для інвестування проблеми із поверненням податку на додану вартість, відсутність хеджування валютних ризиків (що є нормою у європейських країнах) та проблеми, пов'язані з розрахунком обґрунтування роялті.

У той же час, на сьогодні в чинному законодавстві України існують суттєві недоліки правового захисту іноземних інвесторів:

процеси кредитування, створення кредитних спілтовариств, концесій, надання прав власності на землю;

бюрократичні перешкоди та легітимна невизначеність у процесі приватизації;

механізми державного страхування іноземних інвестицій, створення страхових фондів;

відсутність відповідного правового забезпечення кредитування, страхування, валютного обігу;

обмеженість каналів репатріації прибутку [1, с. 6].

На думку вчених Могильної Н. О. та Омеляненко В. А., проблемою, яка супроводжує всі кроки у залученні інвестицій, є також непослідовна політика, відповідно до якої інвестору спочатку надаються пільги і гарантується захист його інвестицій, а через декілька років усі пільги скасовуються, а самі інвестиції стають заручниками нововведень у податковій чи регуляторній політиці. Показовою в цьому сенсі є історія про скасування спеціальних економічних зон у 2005 році, яка чітко окреслює непослідовність уряду у сфері залучення інвестицій, сумнозвісну приватизацію Одеського припортового заводу, гучні справи реприватизації і т. д. Низка цих справ є достатнім приводом для погодження з позицією цих дослідників. Усі ці недоліки та неузгодження суттєво впливають на інвестиційний клімат та на притік інвестицій в Україну.

Отже, відповідно до викладеного матеріалу, для залучення інвестицій в Україну потрібні докорінні зміни та вдосконалення механізмів забезпечення ринкових прав і свобод інвесторів, а також підвищення рівня захисту інвесторів [6, с. 308].

До напрямів удосконалення регулювання іноземного інвестування в Україні можна зарахувати такі аспекти:

підвищення ефективності судової системи; спрощення реєстраційних, ліцензійних, сертифікаційних, митних та інших процедур;

усунення корупційної складової у дозвільній системі;

скорочення термінів розгляду документів про реєстрацію іноземних інвестицій (зокрема, прямих позик та збільшення капіталу акціонерних товариств);

зменшення кількості податків та спрощення їх адміністрування; розв'язання питання щодо податку на додану вартість;

регламентація взаємовідносин між державою і платниками податків; стабільність податкової системи протягом фінансового року, її простота і доступність;
відповідальність за ігнорування податкового законодавства; істотне спрощення процедури збирання податків;
посилення стимулювання капіталовкладень, інвестиційної та інноваційної діяльності;
реформування амортизаційної політики; підвищення ролі майнового і земельного оподаткування та ресурсних платежів; реформування системи розподілу доходів;
скорочення пільг; лібералізація ринку землі, визначення чітких і простих процедур її викупу та оренди для провадження господарської діяльності;
подальше вдосконалення системи корпоративного управління, розробка скоординованої державної політики у сфері державних запозичень, приватизації державних підприємств та її реалізації, вдосконалення процедури банкрутства, реформування амортизаційної системи.

Наук. керівн. Сергієнко В. В.

Література: 1. Старчук Є. В. Організаційно-правові засади захисту прав та інтересів інвесторів в Україні / Є. В. Старчук // Часопис Академії адвокатури України. – 2009. – № 3. – С. 1–8. 2. Косак В. М. Іноземні інвестиції в Україні (цивільно-правовий аспект) / В. М. Косак. – Львів : Центр Європи, 1996. – С. 50. 3. Вінник О. М. Господарське право : курс лекцій / О. М. Вінник. – К. : Атіка, 2004. – 624. 4. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>. 5. Про режим іноземного інвестування : Закон від 19.03.1996 р. № 93/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>. 6. Стефанишин Г. С. Правове регулювання інвестиційної діяльності в Україні / Г. С. Стефанишин, О. І. Лиса // Інститут регіональних досліджень НАН України // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 11. – С. 302–309.

УДК [659.111:004.78]:347.146

Влашпенко Д. В.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОНЛАЙН ТОРГІВЛІ

Анотація. Розглянуто основні проблеми і тенденції в сфері регулювання онлайн торгівлі в Україні. Проаналізовано нормативно-правову базу з цього питання. Запропоновано внесення змін до чинного законодавства з метою врегулювання цієї діяльності.

Аннотация. Рассмотрены основные проблемы и тенденции в сфере регулирования онлайн торговли в Украине. Проанализирована нормативно-правовая база по этому вопросу. Предложено внесение изменений в действующее законодательство с целью урегулирования этой деятельности.

Annotation. The main issues and trends in the regulation of online trading in Ukraine were discussed. The legal framework on this issue was analyzed. Amendments to the current legislation were proposed to regulate this activity.

Ключові слова: онлайн торгівля, Інтернет технології, торгівля через Інтернет.

Онлайн торгівля в Україні розвивається швидкими темпами. Стабільно збільшується кількість користувачів Інтернет. Проблеми українського законодавства, що регулює таку важливу і складну сферу діяльності, як використання Інтернет-технологій у бізнесі і державному управлінні, значною мірою гальмують процеси, які пов'язані з підвищенням ефективності роботи підприємств усіх форм власності і ніяк не сприяють інтеграції нашої країни в сучасну глобальну економіку. Саме відсутність правових гарантій, пов'язаних із використанням мережі Інтернет та її інфраструктури, при здійсненні різного роду операцій, при продажу товарів і послуг, гальмує великих вітчизняних і зарубіжних виробників, а також державні структури, від масштабних інвестицій в дану сферу, що володіє величезним потенціалом економії, підвищення прибутковості та забезпечення умов для ведення сучасного бізнесу.

Сучасний стан правового регулювання електронної комерції і торгівлі в Україні характеризується, насамперед, тим, що немає юридичного визначення таких базових понять, як електронна



торгівля, електронна комерція, електронна угода, електронний документ, Інтернет, веб-сайт. Усе це створює певний правовий вакуум у цій сфері, який не дозволяє належним чином захистити права учасників електронної торгівлі. Незважаючи на те, що в основоположних законодавчих актах, зокрема, в цивільному кодексі, прописана можливість використання електронної форми для здійснення угод, на рівні підзаконних актів, у багатьох випадках прямо прописується використання паперових документів.

У нашій державі початок правового регулювання діяльності у сфері високих технологій було закладено у 1998 р. з прийняттям Верховною Радою України Закону України "Про Національну програму інформатизації". Тоді ж була схвалена Концепція Національної програми інформатизації та прийнято Закон України "Про затвердження завдань Національної програми інформатизації на 1998 – 2000 роки". Наступним кроком став Указ Президента України № 928 від 31.07.2000 р. "Ще заходи по розвитку національної складової глобальної інформаційної мережі Інтернет та забезпеченню широкого доступу до цієї мережі в Україні". Постановою Національного банку України від 10 червня 1999 р. № 280 затверджено Правила організації захисту електронних банківських документів, які оперують поняттям "електронні банківські документи", не розкриваючи його. 22 травня 2003 року Верховна Рада України прийняла Закон України "Про електронні документи та електронний документообіг", який визначає поняття електронного документа та електронного документообігу, закріплює світові тенденції щодо визнання юридичної сили електронного документа, вказує на права та обов'язки суб'єктів електронного документообігу, їх відповідальність та ін. У Законі дотриманий функціонально-еквівалентний підхід до розуміння електронного документа, запропонований Типовим законом ЮНСІТРАЛ (Комісія Організації Об'єднаних Націй з права міжнародної торгівлі) "Про електронну комерцію". Функціонально-еквівалентний підхід ґрунтується на дослідженні цілей та функцій традиційних вимог до складання документів на папері для того, щоб визначити, як дані цілі та функції можуть бути досягнуті або виконані за допомогою методів, що використовуються при електронній передачі даних. Тоді ж був прийнятий і Закон України "Про електронний цифровий підпис" [1].

По-різному до розуміння поняття електронної комерції підходять і науковці. Балабанов І. Т. розуміє під останньою торгівлю через мережу Інтернет за допомогою комп'ютерів, покупця та продавця. Симонович С. В. пропонує розглядати електронну комерцію як торгівлю діяльністю, яка має за основну мету отримання прибутку та ґрунтується на комплексній автоматизації комерційного циклу за рахунок використання засобів обчислювальної техніки. Поширеним також є розуміння електронної комерції як укладення шляхом обміну електронними документами наступних угод (але не обмежуючись ними): купівля-продаж, поставка, угода про розподіл продукції, агентські відносини, факторинг, лізинг, проектування, консалтинг, інжиніринг, інвестиційні контракти, страхування, угоди про експлуатацію та концесії, банківські послуги, спільна діяльність та інші форми ділового співробітництва, транспортні послуги. Окремі автори відносять до сфери електронної комерції також і біржові угоди. Отже, в юридичній літературі єдине розуміння електронної комерції відсутнє, зрозуміло, що цим поняттям охоплюється досить широке коло відносин. Таким чином, у загальному сенсі електронна комерція – це здійснення купівлі-продажу товарів та послуг через електронні мережі, в тому числі через Інтернет. Через виняткову значущість відносин у сфері електронної комерції для становлення конкурентоспроможної ринкової економіки будь-яка цивілізована держава має сприяти їх розвитку. Для цього необхідно розробляти основні процедури і принципи здійснення електронної комерції, а також передбачати рівні юридичні гарантії та судовий захист для всіх її учасників. Одностороннє застосування державою правових норм, які регулюють подібні відносини, без урахування досвіду міжнародної практики і законодавства інших країн буде неефективним. Про це свідчать багаторазові безуспішні спроби таких країн, як США і Великобританія поширити свою систему права і законодавство на відносини щодо врегулювання конфліктів у мережі Інтернет. Юристи по-різному підходять до бачення майбутнього регулювання електронної комерції [2].

На початку 2009 року в Україні налічувалося близько 3 168 онлайн-магазинів. В Україні Інтернет-торгівля стала конкурентоспроможною альтернативою традиційному бізнесу. З'явився сегмент споживачів, які купують у сфері Інтернет-торгівлі, навіть продукти харчування. Найактивнішими в Україні були столичні користувачі мережі Інтернет. Українські покупці Інтернет-крамниць купували здебільшого товари так званого "вторинного попиту". Це – комп'ютери та побутова техніка, засоби зв'язку, косметика, книжки, диски, товари для дітей та дому. Покупців приваблювали: нижчі ціни, широкий асортимент продукції, краще подання продукції, спеціальні пропозиції і знижки, скорочення витрат на доставку товарів, швидкість доставки, якість товарів. Більшість покупців оплачували замовлення після доставки їм продукції. Готівку передавали кур'єрові після того як переконувалися у якості замовленого товару. Була мізерною частка покупців, які сплачували свої покупки за допомогою електронних грошей [3].

Отже, особливості правового регулювання електронної комерції полягають у тому, що електронна підприємницька діяльність відбувається у віртуальному просторі, який функціонує на основі технічних норм. Щоб розібратися в цій проблемі слід урахувати, що програмне і апаратне забезпечення фактично визначають необхідні обмеження і можливості поведінки учасників відносин. Інтернет є глобальною інформаційною системою, електронна комерція з точки зору закону не отримала такого "глобального" характеру і традиційно залишається в рамках національної юрисдикції. Забезпечення основи електронної комерції в українському законодавстві, подальший розвиток правового регулювання електронної комерції з його окремими категоріями в спеціальних законах, внесення змін до чинного законодавства з питань електронного обміну даними угод в електронно-

му вигляді – це питання, які вимагають невідкладного рішення створити сайт правової допомоги для розвитку електронної комерції в Україні.

Наук. керівн. Коршакова О. М.

Література: 1. Пиріг С. О. Платіжні системи : навч. посібн. / С. О. Пиріг. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – С. 205–209. 2. Міжнародний досвід правового регулювання електронної комерції [Електронний ресурс]. – Режим доступ : <http://ru.osvita.ua/vnz/reports/law/10609/>. 3. Зовнішньоекономічний менеджмент : навч. посібн. / І. І. Дахно, Г. В. Бабіч, В. М. Барановська та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – С. 456–461.

УДК [659.13/.16:347.72.028](477)

Воргуль Т. В.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ РЕКЛАМИ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто законодавство України щодо регулювання зовнішньої реклами. Проведено порівняльний аналіз із законодавством розвинутих європейських держав. Досліджено останні зміни у Законі України "Про рекламу". Визначено основні можливі тенденції та напрями розвитку і вдосконалення національної законодавчої бази.

Аннотация. Рассмотрено законодательство Украины относительно регулирования внешней рекламы. Проведен сравнительный анализ с законодательствами развитых европейских государств. Исследованы последние изменения в Законе Украины "О рекламе". Определены основные возможные тенденции и направления развития и совершенствования национальной законодательной базы.

Annotation. The Ukrainian legislation regarding the regulation of external advertising was considered. A comparative analysis with the legislations of the developed European countries was made. The recent changes in the Law of Ukraine "About Advertising" were examined. The main possible trends and areas of development and improvement of the national legislation base were identified.

Ключові слова: реклама, зовнішня реклама, правове регулювання, законодавство, реклама на автомобільних дорогах.

Останнім часом зовнішня реклама відіграє важливу роль на ринку рекламних послуг. Специфіка зовнішньої реклами полягає у досить широких можливостях постійного притягування уваги мешканців міста до відповідних груп товарів, що виступають предметом рекламного впливу. Розміщенню зовнішньої реклами властивий свій спеціальний порядок, визначений нормативними актами України. Незважаючи на наявність Закону "Про рекламу", питання порядку розповсюдження зовнішньої реклами так і не отримали належного рівня наукового опрацювання, що обумовлює актуальність та своєчасність даної статті.

У цілому питання правового регулювання рекламної діяльності, розповсюдження зовнішньої реклами отримали відображення у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених та практиків. Зокрема можна виділити роботи Громенко Ю. О., Зоріної Ю. І., А. Ріхтера, А. Дейян, Ромат Є. В., Черемної А. І. тощо. Проте недостатньо дослідженими та такими, що потребують подальшого аналізу, залишаються питання щодо характеристики правових підстав та порядку розміщення зовнішньої реклами. У зв'язку з цим метою статті є розробка пропозицій щодо вдосконалення законодавства України у сфері регулювання зовнішньої реклами.

Відповідно до статті 1 Закону "Про рекламу", зовнішня реклама – це реклама, що розміщується на спеціальних тимчасових і стаціонарних конструкціях, розташованих на відкритій місцевості, а також на зовнішніх поверхнях будинків, споруд, на елементах вуличного обладнання, над проїжджою частиною вулиць і доріг [1].



Законом встановлено, що зовнішня реклама може розповсюджуватись аудіо-, візуальними та комбінованими засобами. Одним із найбільш поширених засобів зовнішньої реклами є візуальна зовнішня реклама. Така реклама може розміщуватись як на спеціальних (тимчасових чи стаціонарних) конструкціях, призначених виключно для розміщення зовнішньої реклами, так і безпосередньо на зовнішніх поверхнях будинків, будівель, споруд і на елементах вуличного обладнання.

Під час розміщення зовнішньої реклами в межах населених пунктів, органами місцевої влади визначаються спеціальні порядки, правила та обмеження щодо розміщення носіїв зовнішньої реклами, що пов'язано з урахуванням місцевої містобудівної ситуації та естетичними вимогами [1].

Активність правотворчої роботи щодо створення законодавства України про рекламу припала на 1996 р., який був ознаменований прийняттям спеціального законодавчого акта – Закону України "Про рекламу". Саме цей Закон визначає засади рекламної діяльності в Україні, також він регулює відносини, що виникають у процесі виробництва, розповсюдження та споживання реклами [1].

У цьому ж Законі у статті 16 наведені правила регулювання зовнішньої реклами в Україні. Крім цього деякі аспекти рекламної діяльності врегульовуються в межах Закону України "Про захист від недобросовісної конкуренції" від 07.06.1996 р., Закону "Про телебачення і радіомовлення" від 21.12.1993 р. та у відповідних статтях Господарського кодексу України (зокрема ст. 33, 157, 254 тощо).

До того ж детальніше питання правового регулювання зовнішньої реклами регулюють Типові правила розміщення зовнішньої реклами, що затверджені Постановою Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2003 року № 2067 на виконання положень Закону "Про рекламу".

Звісно, особливої уваги до зовнішньої реклами на початку формування рекламного законодавства не можна було спостерігати, що скоріше обумовлювалося активним розвитком інших форм рекламування товарів, робіт і послуг. Першорядного значення набувала реклама на телебаченні та у радіомережах, і тільки через два роки після прийняття Закону України "Про рекламу" здійснюються перші кроки щодо регламентації відносин із розміщення зовнішньої реклами. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України Типових правил розміщення зовнішньої реклами, датованих вереснем 1998 р. Цим документом визначалися порядок розміщення зовнішньої реклами, регулювання діяльності у сфері розміщення зовнішньої реклами, порядок надання дозволів, плата за послуги робочого органу та інші платежі, вимоги до розташування спеціальних конструкцій і реклами на них, визначення площі місця розташування спеціальної конструкції, контроль за дотриманням правил розміщення зовнішньої реклами та відповідальність за їхнє порушення [2, с. 1].

Утім у 2003 р. у зв'язку із прийняттям Закону України "Про рекламу" в новій редакції необхідність внесення змін до Типових правил розміщення зовнішньої реклами була очевидною, що у підсумку було і зроблено. Зокрема, у грудні 2003 р. суб'єкти рекламної діяльності отримали нові Типові правила розміщення зовнішньої реклами. У цих правилах акцентується увага на особливостях розміщення зовнішньої реклами на відповідних об'єктах, проте певною специфікою такої реклами є необхідність дотримання містобудівної документації, місцевих правил забудови, а також урахування вимог, які ставляться до використання реклами на дорожньо-вуличних елементах. Останнє отримало окреме правове регулювання в межах Наказу Державної служби автомобільних доріг України "Про затвердження Порядку видачі дозволів на розміщення, будівництво, реконструкцію та функціонування об'єктів сервісу на землях дорожнього господарства і згоді погоджень на об'єкти зовнішньої реклами вздовж автомобільних доріг загального користування" від 29.09.2005 р. [2, с. 2].

Наявність окремих правил регулювання зовнішньої реклами та розгалуженість цієї системи є позитивною ознакою, тому що це дає можливість деталізувати засади та правила розміщення об'єктів зовнішньої реклами. Проте, при більш детальному розгляді статті Закону та Правил, виявляється необхідність їх доопрацювання.

Зокрема, у Типових правилах розміщення зовнішньої реклами встановлено, що розповсюдjuвач зовнішньої реклами звертається до робочого органу (відділ, управління, інший виконавчий орган місцевої ради з регулювання діяльності з розміщення зовнішньої реклами) із заявою щодо отримання дозволу на розміщення такої реклами [3].

Ураховуючи наявність електричних, газових та інших мереж у місцях розміщення спеціальних рекламних конструкцій, у робочого органу виникає необхідність в отриманні від розповсюдjuвачів зовнішньої реклами схем розміщення рекламних конструкцій. Правилами це питання не врегульоване, проте на практиці, на думку автора, наявність такого документа є вкрай необхідною. У зв'язку з цим є доцільним доповнити перелік документів, що додаються розповсюдjuвачем зовнішньої реклами до заяви, схемою розміщення рекламної конструкції на місцевості.

У той же час стан правового регулювання у сфері зовнішньої реклами в Україні слід визнати недостатньо розвинутим. Адже, як свідчить зарубіжний досвід правового регулювання рекламної діяльності, законодавство окремих розвинених країн відзначається більшим рівнем розгалуженості та нормативно визначеною суттєвою роллю громадських організацій у здійсненні контролю за діяльністю суб'єктів ринку зовнішньої реклами.

Зокрема, у нинішній час правове забезпечення рекламної діяльності Великої Британії визнається одним із найбільш розгалужених у світі. Так, визначальним є те, що у сучасному британському законодавстві налічується близько 250 законів і правил, які тим або іншим чином стосуються регулювання реклами [4, с. 437].

Розгалуженістю законодавства про рекламу яскраво виділяється Франція. Основу правового забезпечення рекламної діяльності у Франції становлять декілька основних законів [5, с. 192]. Особливу рису французького законодавства слід визнати приділення особливої уваги правово-

му регулюванню розміщення зовнішньої реклами. Адже тільки в законодавстві Франції існує спеціальний закон щодо зовнішньої реклами, а саме на Закон № 79-1150 "Про зовнішню рекламу, рекламні вивіски та щити" від 29.12.1979 р. Також це питання розглядається і у Розділі VIII Правил дорожнього руху Франції. Текст Закону Франції "Про зовнішню рекламу, рекламні вивіски та щити" був розроблений як продукт синтезу нормативних актів щодо регулювання зовнішньої реклами, що існували до нього та їх вдосконалення. При цьому необхідно зауважити, що повністю всі положення Закону були впроваджені лише у 1999 р. [6].

У результаті розгляду та аналізу Закону Франції "Про зовнішню рекламу, рекламні вивіски та щити" та деяких положень Правил дорожнього руху Франції, а саме статей R418-1-R418-9, а також їх порівняння з національними законодавчими актами, можна зробити висновок, що є декілька шляхів удосконалення законодавства щодо врегулювання зовнішньої реклами.

По-перше, Закон "Про рекламу" та Типові правила необхідно ретельно переглянути та деталізувати. Наприклад, у тексті Закону Франції "Про зовнішню рекламу, рекламні вивіски та щити" у статті 7 зазначається, що розміщення зовнішньої реклами біля пам'яток та в межах зон охорони пам'яток національного або місцевого значення, в межах об'єктів природно-заповідного фонду заборонено, якщо це не погоджено з центральним органом виконавчої влади [7]. Автор вважає доречним внести таку норму і в українське законодавство. Крім того в українському законодавстві не зазначено на якій відстані можливе встановлення рекламних носіїв, у той час як у Законі Франції така відстань чітко регламентована, а саме – 100 метрів.

По-друге, було б доцільним у разі необхідності звернення суб'єктів рекламної діяльності до інших нормативних актів, подати відповідні посилання. Так, наприклад, у статті 31 Закону Франції зазначено, що у разі повторного правопорушення норм, зазначених у Законі, інформацію щодо наслідків наведено у Кримінальному кодексі [7]. Ще було б доцільно навести у Законі розміри податків та пені, як це наведено у статтях 23-1 та 29 Закону Франції "Про зовнішню рекламу, рекламні вивіски та щити".

По-третє, необхідно разом із деталізацією закону полегшити його розуміння для суб'єктів господарської діяльності та самих контролюючих органів. Для цього необхідно ретельно структурувати положення Закону та Типових правил. Було б доцільним навести перелік регулюючих органів, до яких необхідно звертатися у разі необхідності або виникненні спірних питань.

Окрім зазначеного, відмінною ознакою правового регулювання рекламних відносин у розвинутих зарубіжних країнах є надання конкретного правового статусу громадським організаціям рекламістів (суб'єктів рекламної діяльності) із віднесенням до предмета їх повноважень низки питань. Дієвість такого контролю забезпечується завдяки такому: по-перше, всі суб'єкти рекламної діяльності зобов'язані дотримуватися положень рекламних кодексів, розроблених органами саморегулювання у сфері реклами (тобто громадськими організаціями рекламістів); по-друге, у разі недотримання суб'єктом рекламної діяльності положень рекламних кодексів йому загрожують відповідні санкції з боку державного контролюючого органу. При цьому важливим є те, що рекламні кодекси є суто добровільними для виконання актами. Зокрема, у науковій літературі вказується [5], що британські кодекси реклами і стимулювання збуту – це збірка правил, якими британська рекламна спільнота добровільно погодилася керуватися у своїй діяльності. Вони не мають відповідної юридичної сили, їхнє невиконання не тягне за собою накладення штрафів або застосування інших санкцій. Разом із тим порушення положень рекламного кодексу означає протистояння всьому рекламному співтовариству, яке дуже зацікавлене у підтриманні позитивного іміджу рекламної галузі в цілому та у довірі до британської реклами з боку населення країни. Перевагою зазначеної системи контролю за діяльністю суб'єктів рекламної діяльності є те, що органи державної влади втручаються лише в тих випадках, коли внутрішній механізм стримування протиправних дій із боку учасників рекламного ринку, побудований на нормах кодексів, продемонстрував свою неспроможність вирішити відповідну проблему. В Україні вже існує Асоціація зовнішньої реклами України, що є важливим підґрунтям для впровадження зазначених дій.

Упродовж 2013 року велось та ведеться багато суперечок щодо внесення змін до Закону України "Про рекламу", особливо щодо розміщення зовнішньої реклами вздовж автомобільних доріг.

Міністерство внутрішніх справ України розробило проект Закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розміщення зовнішньої реклами на автомобільних дорогах загального користування, а також вулицях і дорогах міст та інших населених пунктів". Необхідність розроблення законопроекту зумовлена великою кількістю рекламоносіїв, які розміщені у смузі відведення автомобільних доріг загального користування, а також вулицях і дорогах міст та інших населених пунктів, що відволікає від керування транспортними засобами, створює передумови до виникнення дорожньо-транспортних пригод.

Метою прийняття законопроекту є створення безпечних та комфортних умов дорожнього руху та зменшення негативного впливу рекламоносіїв на водіїв шляхом внесення відповідних змін до законів України "Про автомобільні дороги" та "Про рекламу" в частині визначення умов розміщення реклами вздовж автомобільних доріг загального користування та дорогах і вулицях населених пунктів, а також встановлення заборони розміщення рекламної інформації на дорожніх знаках [8].

Правильність розташування всіх рекламних об'єктів уздовж автомобільних доріг загального користування, а також вулицях і дорогах міст та інших населених пунктів суттєво вплине на безпеку дорожнього руху, земельних відносин, екологію, технічний та санітарний стан доріг, що надаються учасникам дорожнього руху. Це підтверджує досвід європейських країн (Франції, Великої Британії,



Німеччини та ін.), а також Америки, де в деяких штатах вона заборонена або дуже незначна. Також у більшості розвинених країн зовнішня реклама не може бути розташована ближче, ніж 10 метрів від дороги (якщо вона взагалі не заборонена законодавством), тоді як в Україні вона розташовується на відстані 5 метрів і більше. На думку автора, зі збільшенням кількості транспортних засобів в Україні теж потрібно внести певні заборони щодо зовнішньої реклами, особливо тієї, що розташована вздовж доріг.

Також було запропоновано виключити статтю 38 Закону України "Про автомобільні дороги", якою регулюються питання розміщення рекламоносіїв на автомобільних дорогах за погодженням з органами державного управління автомобільними дорогами або їх власниками та відповідними державними органами з безпеки дорожнього руху, а також визначається перелік заборон щодо розміщення таких рекламоносіїв [8].

Задля того щоб наочно довести необхідність заборони або хоча б віддалення рекламних носіїв, було проведено опитування серед мешканців міста Харкова, в якому взяли участь 20 осіб. Результати опитування були майже ідентичні результатам опитування, що було влаштовано Департаментом ДАІ російського міста Казань на своєму офіційному сайті. У цьому опитуванні взяли участь 12 000 власників автомобілів. Ураховуючи схожість менталітету, культури та велику кількість респондентів, доцільніше використовувати результати саме цього опитування.

Отже, майже 30 % опитаних відповіли, що реклама відволікає їх від керування автомобілем; 21 % водіїв не помічає рекламу зовсім; 20 % автомобілістів говорять про те, що реклама заважає сприйняттю дорожніх знаків; 17 % респондентів вважають рекламу вздовж доріг необхідною і корисною; 9 % опитаних вважають, що вздовж доріг слід встановлювати тільки рекламу, пов'язану з питаннями безпеки дорожнього руху; 3 % водіїв сказали, що вночі реклама засліплює [9].

Таким чином, 53 % респондентів впевнено вважають рекламу негативним фактором на дорозі і лише 17 % вважає її корисним явищем.

Це обумовлює необхідність прийняття наведеного проекту Закону, але при цьому необхідно врахувати негативний вплив такої заборони зовнішньої реклами на сферу бізнесу, що приводить до необхідності врахування інтересів також суб'єктів, добробут яких похитнеться від введення цього Закону.

У цілому можна зробити висновок, що інтенсифікація правового регулювання відносин у сфері реклами в умовах євроінтеграційних процесів є закономірним наслідком докладання спільних зусиль кожною державою як у межах власної правової системи, так і трансграничному просторі до встановлення більш-менш єдиних правил регламентації рекламної галузі економіки.

Досліджуючи питання правової регламентації рекламної діяльності стає очевидним, що воно отримало належне відображення у праві окремих зарубіжних країн як на рівні законів, так і підзаконних нормативних актів (зокрема, Англія, Франція тощо). Досить вигідно відрізняється зарубіжна система правового регулювання сфери зовнішньої реклами від національного законодавства і в частині стимулювання громадського контролю за діяльністю суб'єктів рекламної діяльності та вагому роль професійних кодексів (рекламних) у забезпеченні дотримання правил і порядку здійснення рекламної діяльності. Отже, законодавство України у сфері зовнішньої реклами є недостатньо розвинутим і систематизованим, що з погляду на передовий зарубіжний досвід правового регулювання цієї сфери вимагає вжиття відповідних невідкладних заходів.

Використання міжнародного досвіду було б корисним для подальшого розвитку українського законодавства у сфері зовнішньої реклами. При цьому нагальними питання залишаються доповнення і деталізація нормативно-правових актів України, їх спрощення для розуміння, підвищення ступеня структурованості та взаємопогодженості законодавчих норм та законів України. Також необхідно звернути увагу на відсутність рекламних кодексів. Розробка і впровадження останніх могла б сприяти підвищенню правової культури суб'єктів рекламної діяльності, а у підсумку – якості рекламного продукту.

Наук. керівн. Сергієнко В. В.

Література: 1. О рекламе : Закон Украины от 3 июля 1996 года № 270/96 – ВР с изменениями и дополнениями, внесенными от 18 марта 2008 года № 145 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Кравцова І. С. Правове регулювання зовнішньої реклами в Україні й окремих зарубіжних країнах / І. С. Кравцова // Економіка та право. – 2011. – № 7 (15). – С. 1–5. 3. Про затвердження Типових правил розміщення зовнішньої реклами : Постанова Кабінету Міністрів України від 29.12.2003 р. № 2067 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 4. Джефкінс Ф. Реклама : практ. посібн. / Ф. Джефкінс ; пер. з 4-го англ. вид., допов. і ред. Д. Ядіна. – К. : Т-во "Знання"; КОО, 2001. – С. 437–489. 5. Ромат Є. Державне регулювання рекламної діяльності: Досвід Великої Британії / Є. Ромат // Вісник Української академії державного управління при Президентові України. – 2000. – № 3. – С. 190–196. 6. Publicité extérieure [Electronic resource]. – Access mode : http://fr.wikipedia.org/wiki/Publicité_extérieure. 7. Loi n° 79–1150 du 29 décembre 1979 relative à la publicité, aux enseignes et préenseignes [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.legifrance.gouv.fr>. 8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розміщення зовнішньої реклами на автомобільних дорогах загального користування, а також вулицях і дорогах міст та інших населених пунктів Погоджено проект Закону України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dktrp.gov.ua/acts/628.htm> 9. Реклама на дорогах: польза или вред? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rpolice.ru/>.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ КИТАЙСЬКО-УКРАЇНСЬКИХ ВІДНОСИН У СФЕРІ ІНВЕСТУВАННЯ

Анотація. Досліджено нормативно-правову базу України в сфері інвестування. Проаналізовано основні недоліки правової бази України у сфері здійснення інвестиційної діяльності. Запропоновано дії щодо гармонізації нормативно-правової бази України у сфері інвестиційної діяльності для залучення інвестицій з КНР.

Аннотация. Исследована нормативно-правовая база Украины в сфере инвестирования. Проанализированы основные недостатки правовой базы Украины в сфере осуществления инвестиционной деятельности. Предложены действия по гармонизации нормативно-правовой базы Украины в сфере инвестиционной деятельности для привлечения инвестиций из КНР.

Annotation. The Ukrainian and China's Legal framework concerning investment activities are considered. The main shortcomings of the legal framework of Ukraine in the field of investment activities are analyzed. Actions are suggested to garmonize the legal framework of Ukraine in the field of investment activities to attract investment from China.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, залучення інвестицій, спеціальні економічні зони, компенсаційна продукція.

На сучасному етапі розвитку економіки України спостерігається нестача власних ресурсів для фінансування реального сектору економіки. Недостатня динаміка внутрішнього інвестування з боку фізичних та юридичних осіб повинна компенсуватися зовнішніми джерелами фінансування, насамперед інвестиційними ресурсами. Але програючи в конкуренції на ринку вільних інвестиційних ресурсів наша держава змушена звертатися до іноземних та міжнародних кредитних інституцій, перебираючи ризики ефективного використання ресурсів від інвестора на себе. Створення нормативно-правової бази у сфері залучення інвестиційних ресурсів є дуже важливою проблемою на шляху створення в Україні привабливого інвестиційного клімату та підвищення міжнародної інвестиційної привабливості країни, що призведе до збільшення обсягів інвестицій. Як країну-донора інвестицій слід розглянути Китайську Народну Республіку (КНР). Причиною такого вибору є те, що за останні роки економіка Китаю є профіцитною, тобто наявний значний надлишок вільних коштів.

Теоретичну основу дослідження складають праці українських та зарубіжних авторів з теорії права, міжнародного права, регулювання інвестиційної діяльності. До них належать роботи Бувайлика Г. Є., Буткевича В. Г., Василенка В. А., Войтовича С. А., Висоцького О. Ф., Шихати І., Юмашева Ю. М. та ін. У роботі використано міжнародно-правові документи, законодавство України та Китаю.

Мета даної роботи – аналіз правового регулювання українсько-китайських відносин у сфері інвестиційної діяльності. Об'єкт дослідження – законодавча база України з інвестиційної діяльності. Предметом є суспільні відносини, що виникають у процесі здійснення інвестування в економіку України.

Як зазначалося, для створення привабливості України як країни з привабливим інвестиційним кліматом Україна має гармонізувати законодавчу базу з регулювання інвестиційної діяльності. Чинне законодавство, а саме: Закони України "Про інвестиційну діяльність", "Про захист іноземних інвестицій", "Про режим іноземного інвестування", "Про угоди про розподіл продукції" – недостатньо гарантують захист іноземного інвестора. Як приклад можна навести відміну спеціальних економічних зон (СЕЗ), яка спричинила значні збитки іноземним інвесторам [1, с. 12].

Перші кроки на шляху залучення до України інвестицій з КНР були зроблені ще в 1992 р. Між урядами України та КНР була укладена двостороння угода про заохочення та взаємний захист інвестицій, яка надає інвесторам договірних сторін режим найбільшого сприяння, (п. 2 ст. 3 цієї угоди), тобто китайському суб'єкту надаються у сфері інвестування такі права, які передбачаються для фізичних чи юридичних осіб найбільш сприятливої нації [2, с. 261].

Розглядаючи інвестиційний процес як двосторонній рух, Китай визначає як один з пріоритетних напрямів власної інвестиційної політики активне вкладання капіталу з дозволу та за сприяння держави, намагаючись досягти прибутків та вигід від законної діяльності на ринках інших держав: видобутку природних ресурсів, збуту готової продукції, виробленої на внутрішніх ринках країн тощо.



Указом Президента України від 08.09.2010 р. № 895/2010 визначені національні проекти відповідно до пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку, підтриманих Комітетом з економічних реформ. До них відносяться проект "Нова енергія", що передбачає розвиток нових родовищ корисних копалин на території України [3].

Так, закон України "Про угоди про розподіл продукції" регламентує створення сприятливих умов для інвестування пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони на засадах, визначених угодами про розподіл продукції. Відносини щодо виконання пошукових робіт, розвідки та видобування корисних копалин, розподілу виробленої продукції, її транспортування, обробки, зберігання, переробки, використання, реалізації чи розпорядження нею іншим чином, а також будівництва та експлуатації пов'язаних із цим промислових об'єктів, трубопроводів та інших об'єктів, а також права та обов'язки сторін регулюються угодою про розподіл продукції, що укладається згідно з чинним законодавством. Відповідно до угоди про розподіл продукції одна сторона – Україна, доручає іншій стороні – інвестору, на визначений строк проведення пошуку, розвідки та видобування корисних копалин на визначеній ділянці (ділянках) надр та ведення пов'язаних з угодою робіт, а інвестор зобов'язується виконати доручені роботи за свій рахунок і на свій ризик з подальшою компенсацією витрат і отриманням плати (винагороди) у вигляді частини прибуткової продукції. Держава в свою чергу забезпечує надання інвесторам в установленому порядку погоджень, квот, спеціальних дозволів на користування надрами та ліцензій на здійснення діяльності з пошуку (розвідки) та експлуатації родовищ корисних копалин, актів про надання гірничого відводу, документів, що засвідчують право користування землею, та інших дозволів, документів дозвільного характеру, ліцензій, пов'язаних із користуванням надрами, виконанням робіт, будівництвом споруд, передбачених угодою про розподіл продукції. У загальному вигляді розподіл видобутих корисних копалин визначається за такою схемою: від виробленої продукції – усього обсягу добутих корисних копалин віднімається компенсаційна продукція – частина виробленої продукції, що передається у власність інвестора до рахунку компенсації його витрат, це становить прибуткову продукцію, а далі вже вона розподіляється між державою та інвестором відповідно до угоди про розподіл продукції [4].

У Законі України "Про режим іноземного інвестування" визначаються особливості режиму іноземного інвестування на території України. Також у законі визначаються основні форми здійснення іноземних інвестицій.

Відповідно до положень чинного законодавства в разі здійснення спільних проектів у сфері пошуку та добування корисних копалин найбільш прийнятною є господарська діяльність на основі угоди про розподіл продукції. Гарантії щодо встановлення преференцій при укладанні угод про розподіл продукції та захисту іноземних інвестицій є дуже важливим аспектом для іноземних інвесторів. Серед них слід виділити такі, як: гарантії щодо примусових вилучень, а також незаконних дій державних органів та їх посадових осіб; компенсація і відшкодування збитків іноземним інвесторам завданих їм унаслідок дій, бездіяльності або неналежного виконання державними органами України чи їх посадовими особами передбачених законодавством обов'язків; гарантії на повернення інвестицій в разі припинення інвестиційної діяльності, а також гарантії переказу прибутків, доходів та інших коштів, одержаних унаслідок здійснення іноземних інвестицій [5].

Для стимулювання залучення інвестицій з КНР та здійснення проектів з розвідки та видобування корисних копалин слід розглянути таке поняття, як спеціальні економічні зони. Спеціальні економічні зони як території пріоритетного розвитку є визначними елементами структурних перетворень світової економічної системи та є особливо привабливими для зарубіжних інвесторів. В Україні було створено низку спеціальних економічних зон, де запроваджувалися пільгові режими ведення діяльності, зокрема, щодо оподаткування прибутків та ввезення товарів і обладнання. Але з набранням чинності Закону України від 25 березня 2005 р. "Про внесення змін до Закону України "Про державний бюджет України" на 2005 рік" було скасовано пільговий режим оподаткування на цих територіях. Основними причинами їх скасування були:

непрозора процедура прийняття рішень щодо створення цих територій і зон та участі в них конкретних підприємств;

прагнення використати вільні економічні зони й території пріоритетного розвитку не тільки як спосіб залучення інвестицій, але й як інструмент рішення соціальних проблем депресивних регіонів;

низький контроль держави над роботою СЕЗ, що спричинило масові факти порушення податкового законодавства;

низька інфраструктурна підтримка державою територій пільгового оподаткування [6].

Як видно, основними причинами відміни спеціальних економічних зон була недосконалість нормативної бази щодо їх створення та державного регулювання останніх. Також не був урахований той факт, що ефективність їх виявляється через 8 – 10 років після початку їхнього функціонування. За підрахунками західних економістів, щоб СЕЗ виправдала своє існування, держава повинна витратити щонайменше 400 дол. у розрахунок на кожне робоче місце, забезпечити інфраструктуру, рекламу тощо. Також існуюча законодавча база уніфікує всі спеціальні вільні території без урахування їх функціонального призначення. Натомість кожна така територія повинна створюватися з метою вирішення конкретних економічних завдань. Пріоритетним є завдання відновлення СЕЗ, але вже з урахуванням вітчизняної специфіки та міжнародного досвіду.

Серед цих завдань є такі дії, як:
необхідно прийняти такі норми, які повинні формувати унікальність кожної конкретної визначеної території, виходячи з існуючої ресурсної бази та умов їх видобутку;
запровадити податкові та інші преференції терміном 5 – 10 років;
прийняти нормативні акти щодо гарантій та спрощення адміністративного тиску на інвестора.
Отже, для створення привабливості промисловості України та залучення іноземних інвестицій, на думку автора, необхідно створення єдиного правового документа, який би врегулював відносини з інвесторами. Це можна здійснити шляхом підписання міжнародного акту, який знайшов би своє відображення в національному законодавстві України. Це буде сприяти тому, що наше внутрішнє законодавство буде зрозуміле іноземному інвестору, на відміну від сучасного стану, коли існує велика кількість нормативних актів.

Наук. керівн. Сергієнко В. В.

Література: 1. Старчук Є. В. Організаційно-правові засади захисту прав та інтересів інвесторів в Україні / Є. В. Старчук // Часопис Академії адвокатури України. – 2009. – № 3. – С. 1–8. 2. Пашенко Е. Г. Экономическая реформа в КНР и гражданское право / Е. Г. Пашенко. – М. : Издательство "Спарк", 1997. 3. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://china.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/invest-climat>. 4. Про угоди Про розподіл продукції : Закон України від 14.09.1999 р. № 1039-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1039-14>. 5. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 22.12.2010 р. № 2850-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>. 6. Нові форми організації територій з особливим податковим режимом (СЕЗ і ТПП) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/January2010/05.htm>.

УДК 342(477):341

Векліч З. В.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АДАПТАЦІЯ НОРМ ВНУТРІШНЬОГО ЗАКОНОДАВСТВА ДО ЗАКОНОДАВСТВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В РАЗІ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО ЄС

Анотація. Висвітлено теоретичні і практичні питання гармонізації законодавства у зв'язку зі здійсненням європейської інтеграції у рамках Європейського Союзу, а також розглянуто можливі шляхи вирішення проблем за рахунок оптимізації адаптаційного процесу.

Аннотация. Освещены теоретические и практические вопросы гармонизации законодательства в связи с осуществлением европейской интеграции в рамках Европейского Союза, а также рассмотрены возможные пути решения проблем за счет оптимизации адаптационного процесса.

Annotation. The theoretical and practical issues of harmonization of legislation due to the European integration in the European Union are highlighted and possible ways of solving the problems through optimization of the adaptation process are discussed.

Ключові слова. Європейський Союз, інтеграція, правова система, системний підхід, адаптаційні заходи.

У сучасному світі посилюються тенденції розвитку взаємозв'язку між державами. Міжнародні організації і співтовариства держав сприяють погодженому вирішенню загальних для світової співдружності проблем. Усвідомлення необхідності їхнього розв'язання стає домінантою суспільного поведіння в багатьох країнах, визначає мінливість співвідношення внутрішнього та міжнародного права. Причому ці процеси загострюють суперечності, потребують докладання певних зусиль для подолання колізій, що виникають.

© Векліч З. В., 2014



Створення спільного правового простору для регулювання міжнародних відносин через гармонізацію правових приписів норм міжнародного права і національного законодавства є об'єктивною потребою і вимагає цілеспрямованої та скоординованої діяльності різних держав і міжнародних організацій. Однак на сьогодні законодавство України ще має велику кількість недоліків та прогалин, що суперечить вимогам ратифікованих нормативно-правових актів і декларацій вступу нашої країни до складу провідних міжнародних організацій та її розвиток.

На підставі зазначеного, вивчення питання щодо адаптації норм внутрішнього законодавства до законодавства ЄС є дуже актуальним.

За останні роки питання адаптації норм внутрішнього законодавства до законодавства ЄС досліджувались такими вченими-правниками, як: Антонович М. М., Забігайло В. К., Задорожний О. В., Капіца Ю. М., Луць Л. А., Муравйов В. І., В. Плавич, Рабінович П. М., Раданович Н. М., Цветков В. В., Шемшученко Ю. С. [1 – 11].

Метою даної статті є встановлення системи загальних принципів, взаємодія яких дозволить оптимізувати здійснення євроінтеграційного курсу правової політики України.

Згідно із Законом України "Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу" державна політика формується як складова частина правової реформи в Україні та спрямовується на забезпечення єдиних підходів до нормопроекування, обов'язкового врахування вимог законодавства Європейського Союзу під час нормопроекування, підготовки кваліфікованих спеціалістів, створення належних умов для інституціонального, науково-освітнього, нормопроектного, технічного, фінансового забезпечення процесу адаптації законодавства України [12].

Вироблення стійкого консенсусу з принципових політико-правових питань є нагальною необхідністю, без реалізації якої навряд чи можна розраховувати на ефективність євроінтеграційних трансформацій вітчизняного правопорядку. Тому необхідно виділити декілька ціннісно-значущих принципів, які необхідні для реалізації євроінтеграційних завдань, серед яких забезпечення наступництва розвитку національної правової системи. Серед політико-правових цілей, які мають неодмінно враховуватись у комплексі адаптаційних заходів, зазначеній меті має бути відведене чільне місце. Потреба в цьому зумовлена тим, що правова традиція "відповідальна" за збереження своєї ідентичності національної правової системи, виступає одним із важливих компонентів культурної ідентичності українського народу [3].

Перехідний, трансформаційний характер економічних, політичних і, власне, правових процесів в українському соціумі призводить до того, що виявлення і констатація загальних, особливих та індивідуальних властивостей правової системи України зараз постає як доволі непроста проблема. Адже, як відомо, в сучасній – вітчизняній та зарубіжній – теоретичній юриспруденції відсутня єдина відповідь на питання про типологічну належність національної правової системи до певної правової сім'ї.

Також слід зауважити, що соціокультурні системи України та країн ЄС визначаються різними чинниками. Якщо власне спільні правові традиції виступають чи не найважливішим фактором зміцнення соціонормативних систем країн ЄС і засобом культурної інтеграції в умовах реального плюралізму, то специфіка правових традицій українського суспільства позначається суттєвим впливом низки позаюрідичних регуляторів – зокрема, політичних, моральних, культурних, економічних.

Крім того, важливе місце займає збереження єдності й цілісності національної правової системи. З формальної точки зору засобом дотримання цієї вимоги виступає принцип системності (системний підхід). Забезпечення і підтримка дієвості вже існуючих зв'язків між елементами механізму правового регулювання в національній правовій системі, а також підтримка зв'язків цієї системи з іншими соціальними регуляторами мають виступати пріоритетними завданнями правової політики. З огляду на це, одним важливим методологічним уточненням видається вивчення можливостей адаптації не лише законодавства як провідної форми сучасного державного регулювання, але правової системи в цілому, оскільки дієвість останньої, саме як системи, зумовлюється взаємозв'язками між її структурними елементами.

Слід також відмітити, що специфічна структура нормативних та інших регуляторів в означеній сфері суспільних відносин, зокрема, засобів реалізації та захисту інтересів економічних відносин, залишається малодослідженим у вітчизняній юриспруденції питанням. Водночас без вивчення реальної ролі досі позаюрідичних чинників регулювання української економіки, а також тенденцій їх подальшого розвитку, будь-яке реформування правових механізмів охорони й захисту майнових прав неминуче залишатиметься малоефективним.

Не випадково сучасними дослідниками наголошується на хибності уявлень про "всесилля" законодавчих змін, про можливість практично необмеженої законотворчості. Зокрема, як слушно вказує Мальцев Г. В.: "Успіху соціального нормативного регулювання навряд чи може сприяти радикальна ломка природного ходу подій у регульованій сфері, але цей успіх є більш вірогідним, якщо людині вдається опанувати об'єктивні закономірності, використати через них певні механізми саморегуляції", "... ідеальний образ порядку... значною мірою засновується на тому, що є – на внутрішніх резервах системи, на її здатності саморозвиватись і самозберігатись" [6].

Таким чином, як типологічний аналіз правових систем України та ЄС, складовими яких виступають механізми правового регулювання майнових відносин, так і аналіз особливостей функціонування правових і позаправових механізмів реалізації та захисту майнових інтересів суб'єктів національної економіки, виступають передумовами для вивчення можливостей адаптації відповідних інститутів українського права до права ЄС. Розв'язання означеного завдання дозволить встановити об'єктивні межі сумісності національної правової системи з правом ЄС у частині

інститутів, за посередництвом яких відбувається регулювання майнових відносин і зокрема, функціонування механізмів захисту майнових прав та інтересів. Лише на такій основі стане можливо науково обґрунтована відповідь на питання про характер, який, з огляду на існуючі суспільно-політичні й економічні реалії, повинен мати процес адаптації – зокрема з урахуванням специфіки вітчизняної правової системи. Особлива значущість цього питання зумовлена принципово однобічною спрямованістю згаданого процесу.

Вироблення та уточнення стратегічних пріоритетів правової політики у сфері євроінтеграції вимагає, з одного боку, визначення економічних, соціальних і політичних інститутів та, відповідно, інститутів і галузей законодавства, а також, якою мірою зараз ідеться не лише про формально-текстуальну, документальну, але й про дієву соціально-змістовну, правозастосувальну й правореалізаційну адаптацію, а також про вибір її найбільш оптимальних форм.

З іншого ж боку, визначення тих сфер правового регулювання, у яких адаптаційні процеси характеризуватимуться особливою потенційною складністю, дозволить максимально оптимізувати розробку довгострокової адаптаційної програми із визначенням найближчих та перспективних послідовних завдань, які мали б бути реалізованими в її межах.

Наук. керівн. Журнова К. О.

Література: 1. Антонович М. М. Україна в міжнародній системі захисту прав людини: Теорія і практика / М. М. Антонович. – К. : Києво-Могилянська академія, 2007. – С. 384. 2. Забігайло В. К. Право України в контексті його апроксимації до права Європейського Союзу / В. К. Забігайло // Українсько-європейський консультативний центр з питань законодавства. Інформаційний бюлетень центру. – 2000. – № 4. 3. Задорожний А. В. Проблеми гармонізації законодавства України и стран Европы / А. В. Задорожний // Проблеми гармонізації законодавства України и стран Европы / под общ. ред. Е. Б. Кубко, В. В. Цветков. – К. : Юринком Інтер, 2003. – С. 115–120. 4. Капіца Ю. М. Наближення законодавства України до законодавства ЄС відповідно до Угоди про партнерство і співробітництво між Європейським Союзом і Україною: цілі та методи / Ю. М. Капіца // Український правовий часопис. – 1998. – № 2. – С. 18–24. 5. Луць Л. А. Європейські міждержавні структури та проблеми інтеграції з ними правової системи України (теоретичні аспекти) : монографія / Л. А. Луць. – К. : Інститут держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2003. – 304 с. 6. Муравйов В. І. Суверенітет України і міжнародне право / В. І. Муравйов ; НАН України, Інститут держави і права ім. В. М. Корецького; відп. ред. В. Н. Денисов, В. І. Євінтов – К., Манускрипт, 1995. – 359 с. 7. Плавич В. Сучасні проблеми гармонізації законодавства України з нормами міжнародного права / В. Плавич // Український часопис міжнародного права. – 2003. – № 2. – С. 89–94. 8. Рабінович П. М. Про критерії відповідності національної юридичної практики нормам Конвенції про захист прав і основних свобод людини / П. М. Рабінович // Практика Європейського суду з прав людини. Рішення. Дослідження. Нормативні акти. – Львів. – 2000. – № 4. – С. 20–24. 9. Раданович Н. М. Імплементційна правотворчість: деякі загальнотеоретичні аспекти / Н. М. Раданович // Праці Львівської лабораторії прав людини Академії правових наук України. Серія І. "Дослідження та реферати". – Вип. 2. – Львів, 1999. – С. 30–34. 10. Цветков В. В. Ефективність управління – важний фактор гармонізації законодавства / В. В. Цветков // Проблеми гармонізації законодавства України и стран Европы. – К., 2003. – С. 81–100. 11. Шемшученко Ю. С. Теоретические проблемы гармонизации законодательства Украины с европейским правом / Ю. С. Шемшученко // Проблеми гармонізації законодавства України и стран Европы. – К., 2003. – С. 35–42. 12. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua.

УДК 347.4(477)

Рудакова К. В.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Анотація. Визначено суть та необхідність розвитку лізингу в Україні. Проаналізовано стан та динаміку розвитку ринку лізингових операцій в Україні в умовах кризової ситуації.

© Рудакова К. В., 2014



Розглянуто проблеми, що стримують розвиток та ефективне використання лізингової діяльності в Україні та запропоновано шляхи вирішення цих проблем.

Аннотація. Определены суть и необходимость развития лизинга в Украине. Проанализированы состояние и динамика развития рынка лизинговых операций в Украине в условиях кризисной ситуации. Рассмотрены проблемы, которые сдерживают развитие и эффективное использование лизинговой деятельности в Украине, и предложены пути решения этих проблем.

Annotation. The essence and necessity of development of leasing in Ukraine were determined. The state and dynamics of development of the leasing operations market in Ukraine in crisis were analysed. The problems which hinder the development and effective use of leasing activity in Ukraine and solutions to these problems were considered.

Ключові слова: лізинг, лізингодавець, лізингоодержувач, оренда, фінансовий лізинг.

Лізинг як форма фінансування основних засобів на підприємствах різних розмірів та форм організації активно використовується в усіх країнах світу. Так, наприклад, у Росії, Польщі, Чехії та Угорщині 30 % фінансування суб'єктів господарювання здійснюється саме через лізингові операції [1, с. 8].

Ураховуючи той факт, що лізингові відносини в Україні знаходяться тільки на етапі становлення та формування, правове регулювання таких відносин потребує особливої уваги. Роль правового регулювання в лізингових відносинах полягає у необхідності встановлення чітких правил та умов; регулюванні відносин як лізингових агентів між собою, так і їх відносин з іншими суб'єктами економічних відносин та державою.

Лізингова діяльність в Україні регулюється системою законодавства, яка складається з Господарського та Цивільного Кодексів, Законами України "Про фінансовий лізинг", "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг", "Про оподаткування прибутку підприємств", "Про податок на додану вартість", "Про банки і банківську діяльність", а також нормативними актами Національного банку України та Державної комісії по регулюванню ринків фінансових послуг [2]. Цими законодавчими актами визначено загальні правові ознаки лізингової діяльності, механізм державного регулювання фінансового лізингу як фінансової послуги, порядок його оподаткування та правила здійснення даної діяльності банками.

На жаль, правовий аспект лізингової діяльності в Україні далекий від досконалості. Для того щоб лізингові операції могли нормально функціонувати, їх законодавство має бути прозорим. У сучасних умовах регулювання лізингу часто відбувається так, що норми правових актів нівелюють одна одну. Немає уніфікованого трактування лізингу, його функцій та видів, юридичного статусу лізингодавця. Нема навіть чіткого визначення категорії "лізинг". Причиною цього є неоднозначне трактування економіко-правової сутності лізингу. Майже в усіх законодавчих актах України проводиться ототожнення лізингу з орендою або кредитом.

Згідно із Законом України "Про фінансовий лізинг" основним видом лізингу є фінансовий. Даний закон свідчить про те, що відносини за договором фінансового лізингу регулюються нормами Цивільного кодексу, який, у свою чергу, поділяє лізинг на прямий та непрямий.

Господарський кодекс, натомість, поділяє лізинг на фінансовий, оперативний та зворотний. Це зумовлює визначення функцій лізингу: збутова функція – у прямого, а інвестиційна – у непрямого. Водночас нормативна база країн СНД підкреслює саме інвестиційний характер фінансового лізингу [2, с. 9].

Згідно із Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" податкове законодавство передбачає існування оперативного, фінансового та зворотного лізингу. У рамках цього закону лізингодавцю та лізингодавцю надається право закріпити в лізинговому договорі умову, згідно з якою лізинг буде вважатися оперативним, навіть якщо він відповідає визначенню фінансового.

Наведені приклади доводять відсутність чіткості та прозорості законодавства у той час, як норми закону мають чіткий та однозначний характер. Таке становище створює передумови для виникнення невизначеності у договірних відносинах, ускладнює взаємодію з представниками контролюючих органів (податкової служби, аудиторської установи тощо).

Також нема визначеності і щодо суб'єктів лізингу. Так, відкритим залишається питання про те, хто ж може виступати в ролі лізингодавця. Згідно з цивільним законодавством – це юридична особа, згідно з податковим – юридична або фізична [3; 4]. Самі лізингодавці визначають найважливішими проблемними питаннями своєї діяльності саме нестабільність та суперечливість законодавчої бази, а також проблеми із фінансування операцій. Саме це, а також низька капіталізація лізингових компаній служить тому, що вони не здатні задовольнити існуючий попит на лізингові послуги.

Законодавство України не розмежовує чітко поняття "об'єкт" та "предмет". Це, в свою чергу, викликає викривлення уявлень про зв'язок між предметом і методом. У рамках цивільного законодавства предметом договору фінансового лізингу може бути неспоживна річ, визначена індивідуальними ознаками та віднесена відповідно до законодавства до основних фондів [4]. Але, як відомо, ані в правовій, ані в економічній літературі на даний час не вживається термін "основні засоби", лише тільки Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" визначається термін "основні фонди" [3]. Предметом лізингу не можуть бути земельні ділянки та інші природні об'єкти, єдині майнові комплекси підприємств та їх відокремлені структурні підрозділи [4].

Згідно із Господарським кодексом об'єктом лізингу є нерухоме і рухоме майно. Як і в цивільному законодавстві, обмеження стосуються землі, природних об'єктів, а також деяких цілісних май-

нових комплексів. До таких комплексів відносяться лише державні комунальні підприємства та їх структурні підрозділи [5].

Згідно з Податковим законодавством об'єктом лізингу є майно, що підпадає під визначення основного фонду [3].

У Законі України "Про фінансовий лізинг" зазначено, що термін лізингу встановлюється сторонами у договорі, але він не може бути меншим за один рік. Що стосується порядку нарахування амортизації, то вони обчислюються відповідно до чинного законодавства. У договорі лізингу може передбачатися прискорена амортизація предмета лізингу [4]. Згідно із Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" лізинг (оренда) вважається фінансовим, якщо об'єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менше 75 % його первісної вартості за нормами амортизації, визначеними даним законом [3].

Деякі науковці вважають, що обмеження терміну угоди фінансового лізингу негативно впливає на динаміку використання лізингових операцій, тому що це перешкоджає суб'єктам лізингових відносин самостійно встановлювати тривалість договору [6]. Проте досвід провідних країн (Німеччини та США) свідчить про користь законодавчого встановлення мінімального терміну договору лізингу. У цих державах регламентується строк лізингової угоди. Так, наприклад, у Німеччині він становить період, за який сплачується 40 – 60 % первісної вартості об'єкта лізингу; у США – це термін корисного використання предмета лізингової угоди.

На думку автора, в умовах економічної кризи встановлення мінімального строку договору фінансового лізингу на законодавчому рівні є необхідним. Це пояснюється тим, що лізингові компанії, для яких ускладнюється процес залучення не лише довгострокового, а й короткострокового банківського кредитування, будуть намагатися укладати короткострокові лізингові угоди, тим самим зменшуючи термін їх дії. В Україні лізингодавці, які займають монопольне становище на ринку, в односторонньому порядку встановлюють розміри авансових платежів та винагороди за свої послуги, намагаючись прискорити обіг вкладених коштів та зменшити свої ризики. Саме це нівелює основні переваги лізингу тим, що зростають фінансові виплати лізингоодержувача в початковий період дії угоди та зменшуються можливості застосування гнучких графіків сплати лізингових платежів. Це, в першу чергу, актуально для сільськогосподарської галузі, особливістю якої є сезонність та значний часовий розрив між вкладеннями у виробництво та отриманням прибутку від реалізації готової продукції.

Законом України "Про фінансовий лізинг" передбачається можливість застосування прискореної амортизації лізингу. Водночас податкове законодавство таких преференцій не припускає. Натомість проводиться штучне збільшення строків амортизації, яке досягається шляхом введення її понижуючих коефіцієнтів. Наприклад, у 1997 р. вони становили 0,6; у 2000 р. – 0,7 у 2005 – 2010 рр. – 0,8. Застосування цих коефіцієнтів призводить до подовження терміну амортизації, який автоматично змінює терміни лізингових угод. Це викликає невизначеність у відносинах суб'єктів лізингової угоди.

Рішенням проблеми частих, непослідовних та неузгоджених змін в амортизаційній політиці держави може бути встановлення терміну лізингового договору залежно від економічного строку використання основного засобу. Саме цей критерій використовується у міжнародній системі обліку.

Але рішення тільки цієї проблеми не змінить значною мірою ситуацію на вітчизняному ринку лізингових операцій, адже йому притаманна невизначеність таких питань, як вторинний лізинг, повернення предмета лізингу лізингодавцю, взаємовідносини між суб'єктами лізингових відносин у випадку пошкодження предмета лізингу.

Таким чином, на відміну від розвинених країн світу, в яких лізинг застосовується довго і має чітку, відпрацьовану схему, лізингова діяльність в Україні перебуває на початковому етапі свого розвитку та потребує формування інституту лізингу. Адже саме адекватна та відпрацьована правова база забезпечує успішну реалізацію лізингового бізнесу, сприяє його розвитку та масовому застосуванню. І навпаки, суперечливість законодавчої бази веде до гальмування позитивної динаміки ринку лізингових послуг.

На правову складову лізингового регулювання на даному етапі розвитку покладена вирішальна відповідальність, адже без неї не може формуватися економічна складова. Але згодом, в умовах відпрацьованої законодавчої бази головна роль перейде до економічних інструментів регулювання лізингових операцій.

Наук. керівн. Журнова К. О.

Література: 1. Горемікін В. А. Лізинг : підручник / В. А. Горемікін. – К. : Основи, 2003. – 942 с. 2. Грищенко О. Фінансовий лізинг: історія, сучасність та перспективи розвитку / О. Грищенко // Юридичний журнал. – 2006. – № 3. – С. 32–41. 3. Цивільний кодекс України: станом на 1 лютого 2004 р. // Верховна Рада України. – Офіційне видання. – К. : Видавничий дім "Скіф", 2008. – 260 с. 4. Про фінансовий лізинг : Закон України від 11.12.03 № 1381-IV з наступними змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 5. Ладюк О. Д. Розвиток лізингу в Україні: переваги і недоліки / О. Д. Ладюк // Фінанси, учет, банки. – 2008. – № 14. – С. 59–65. 6. Отченаш К. Г. Ринок фінансового лізингу у цифрах / К. Г. Отченаш, Т. М. Драган // Лізинг в Україні: Інформ.-аналіт. бюлетень. – 2007. – № 2. – С. 1–12. 7. Українське об'єднання лізингодавців: Підсумки діяльності лізингодавців за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.leasing.org.ua>. 8. Лізинг в Україні / Р. Капрони, С. Кисель, Н. Рязанова і др. – М. : МФК, 2007. – 142 с. 9. Програма розвитку лізингу в Україні на період 2008 – 2010 рр. // Лізинг в Україні. – 2008. – № 3. – 24 с.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРОБЛЕМИ ГЕНДЕРНОЇ РІВНОСТІ У СФЕРІ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто головні проблеми гендерної рівності у сфері трудових відносин в Україні. Проаналізовано ситуації, пов'язані з дискримінацією щодо трудової діяльності жінок. Запропоновано шляхи вирішення проблеми на законодавчому рівні.

Анотация. Рассмотрены основные проблемы гендерного равенства в сфере трудовых отношений в Украине. Проанализированы ситуации, связанные с дискриминацией в трудовой деятельности женщин. Предложены пути решения проблемы на законодательном уровне.

Annotation. The main problems of the gender equality in labor relations in Ukraine were described. The situations of discrimination concerning the employment of women were analyzed. Solutions to the problem at the legislative level were offered.

Ключові слова: гендерна рівність, дискримінація жінок, працевлаштування, трудова діяльність, Кодекс законів про працю України.

У наш час невід'ємною частиною життя людини і суспільства загалом є сфера трудової діяльності. Проте трудова діяльність, як і будь-яка діяльність, повинна регулюватися, впорядковуватися, обмежуватися. В Україні трудова діяльність регулюється Кодексом законів про працю України. Згідно зі статтею 1 КЗпП України "Кодекс законів про працю України регулює трудові відносини всіх працівників, сприяючи зростанню продуктивності праці, поліпшенню якості роботи, підвищенню ефективності суспільного виробництва і піднесенню на цій основі матеріального і культурного рівня життя трудящих, зміцненню трудової дисципліни і поступовому перетворенню праці на благо суспільства в першу життєву потребу кожної працездатної людини". Кожен учасник трудових відносин має свої права, які необхідно пам'ятати і дотримуватися.

Згідно зі статтею 24 Конституції України "Громадяни мають рівні конституційні права і свободи та є рівними перед законом". Конституційний принцип рівності людини і громадянина можна визначити як гарантування кожному члену суспільства, незважаючи на будь-які його індивідуальні ознаки (за винятком обставин, передбачених Конституцією й законодавством), однакових можливостей для реалізації конституційних прав і свобод, покладення на осіб, які знаходяться в однаково правовому становищі, рівних обов'язків, а також забезпечення рівності всіх перед законом і судом. Слід розглянути питання саме гендерної рівності – рівності чоловіків та жінок.

У структурі населення України жінки займають 54 %. У наш час проблема працевлаштування жінок постійно зростає. Це відбувається через загострення проблеми працевлаштування взагалі та набуває першочергового значення через такі чинники: переходу України до ринкової економіки, економічну кризу, а також проголошення курсу на інтеграцію в Європейський союз. Україна намагається розбудувати демократичну правову державу. Одним із необхідних факторів є забезпечення державою рівності чоловіка і жінки. Тому в Україні питання гендерної рівності у сфері трудових відносин сьогодні є досить актуальним. Хоча згідно зі ст. 24 Конституції нашої держави та ст. 2 Кодексу законів про працю України гарантується свобода від усіх форм дискримінації, у тому числі і за ознакою статі, а міжнародні угоди, ратифіковані нашою державою, спрямовані на викорінення утисків у різних сферах суспільного життя. Однак на практиці ситуація є іншою [1].

Сучасне законодавство України містить заборону щодо дискримінації за статевою ознакою (стаття 4 частина 1 проекту Трудового кодексу України від 02.04.2012 р. стаття 24 Конституції України). Принцип рівних прав чоловіків та жінок закріплено не лише в Конституції, а й в інших законодавчих актах: Сімейному кодексі України, Кодексі законів про працю, Кримінальному кодексі, Кримінально-процесуальному кодексі, Цивільному кодексі, Кодексі про адміністративні правопорушення, Законі України про зайнятість населення тощо.

Дана проблема визначається певним протиріччям, що склалося у сфері зайнятості жінок. Воно полягає в тому, що, з одного боку, ринкова модель і конституційний принцип прав дозволяє вільно розвиватися жіночій ініціативі та самостійності, а з іншого боку, жінки виявляються менш захищеними у сфері праці, що робить їх низькоконкурентною робочою силою.

На практиці склалося, що жінки мають меншу можливість впливати на прийняття рішень, але більше задіяні у сфері обслуговування людей, оскільки в органах влади на державному та

регіональному рівнях кількість жінок є низькою. Представленість у Верховній Раді України становить лише 7,5 % від загального складу. Однак близько 60 % припадає на так звані "жіночі професії": догляд, громадське харчування, прибирання, канцелярія та касири. Жіноча праця цінується дешевше ніж чоловіча, заробітна плата в середньому становить 68,8 % від заробітної плати чоловіків [2].

Ліквідація дискримінації жінок, яка зустрічається у буденній практиці українського суспільства, саме і передбачає створення рівних умов для розвитку особистості, для самореалізації індивіда без огляду на його статеву належність. Історично склалося так, що жінки мають менше можливостей виявити власні здібності. Це становище зумовлене двома чинниками – подвійним навантаженням на роботі та вдома, і впевненістю, яка панує в соціальному довікллі поміж роботодавцями й навіть серед членів їх власних родин, що для жінки найважливішою є самореалізація у сфері материнства, сімейного життя, а все інше – професійне зростання, розвиток здібностей та творчих схильностей – має бути вторинним та підпорядковано її соціальним ролям. Саме ці стереотипи суспільної свідомості і створюють підґрунтя для існування гендерної нерівності в Україні. Хоча в законодавстві нашої держави містяться норми, які мають утверджувати якраз рівні права і можливості чоловіка і жінки. Чинне законодавство, визнаючи матеріальні і процесуальні засади охорони прав та законних інтересів фізичних, юридичних осіб і держави не пов'язує цивільно-правові гарантії з суб'єктами права за їх статевими ознаками. Воно надає жінкам однакову з чоловіками цивільну правоздатність і однакові можливості її реалізації. Таким чином, цивільне законодавство України встановлює юридичний захист прав жінок на рівній основі з чоловіками [3].

Проте на ринку праці дискримінація все ж таки є поширеним явищем. Оголошення із вказівкою бажаної статі працівника з'являються в газетах, журналах з працевлаштування і на сайтах з працевлаштування в Інтернеті, так само, як і в приватних рекрутингових фірмах, агенціях з працевлаштування і державних центрах зайнятості. А це, як відомо, суперечить ст. 30 проекту Трудового кодексу України, де вказано, що "роботодавцю при доборі працівників забороняється висувати будь-які вимоги дискримінаційного характеру, в тому числі в оголошеннях (рекламі), а також вимагати від осіб, які шукають роботу, інформацію про їх цивільний стан, особисте життя та іншу інформацію, не пов'язану з професійною діяльністю" [4, с. 7–9].

Інша досить поширена серед роботодавців практика, що заважає жінкам повною мірою використовувати рівні з чоловіками можливості на ринку праці, – дискримінація, що базується на сімейному стані та родинних обставинах. Деякі роботодавці обумовлюють бажаний сімейний стан в оголошеннях про вакансії. Однак частіше за все роботодавці задають жінкам питання про їхній вік, сімейний стан, родинну ситуацію та плани на майбутнє, місце роботи та зарплатню чоловіка під час співбесіди або в анкетах. Така форма дискримінації також суперечить ст. 30 вказаного закону. Заборона щодо дискримінації за ознаками сімейного стану також міститься в ст. 184 КЗпП України, яка закріплює заборону відмовляти жінкам у прийнятті на роботу з мотивів вагітності або наявності в них дітей.

Проте дещо з цієї інформації (але не все) роботодавці мають знати перед тим, як прийняти жінку на роботу, для того, щоб, згідно з українським законодавством, не призначати жінок, що мають малолітніх дітей або дітей-інвалідів, на деякі роботи (ст. 174 – 177 КЗпП України). У той час, як потенційно такі питання мають легітимне підґрунтя і, на перший погляд, не є доказом дискримінації, роботодавці зазвичай використовують інформацію, отриману з анкет, для дискримінації жінок під час найму на роботу. Інформація про родинні обставини, що може знадобитися для визначення податків та пільг, повинна бути отримана лише після завершення процесу працевлаштування з метою запобігання дискримінації, що базується на цих факторах, у процесі прийому на роботу. Таким чином, ставлення роботодавців до материнських та сімейних обов'язків жінок, що демонструється в процесі співбесіди, не лише перешкоджають жінкам в отриманні добре оплачуваної роботи, а й обмежує вибір місць, де жінки можуть шукати роботу.

Варто зазначити, що багато роботодавців дискримінують молодих жінок у процесі прийому на роботу через реальні або уявлені родинні обов'язки, проте старші жінки також відчують значну дискримінацію на ринку праці. Але ж вимоги щодо віку, рівня освіти, стану здоров'я працівника можуть встановлюватись лише законодавством України (ст. 22 КЗпП України). Таким чином, у більшості випадків такі вимоги не відповідають закону [1].

Зарубіжний досвід свідчить про те, що європейські країни вирішують проблему гендерної рівності на законодавчому рівні. Так, у січні 2011 р. Франція прийняла закон, в якому йдеться про те, що до 2017 р. в радах директорів компаній з оборотом більше 50 млн дол. за рік 40 % місць мають належати жінкам. За порушення цього закону встановлено досить жорстке покарання – раду директорів визнають нелегітимною й оплачувати її роботу буде заборонено. Раніше звернули увагу на проблему жіночої меншості у керівних верхівках Іспанія та Норвегія. В останній вже є позитивні результати реформ: ці країни сьогодні вважаються лідерами за часткою бізнес-леді в компаніях. Цікавим з цього питання є положення законодавства В'єтнаму про те, що підприємець зобов'язаний віддати перевагу жінкам, які відповідають критеріям професійного добору на вакантне робоче місце, якщо на останнє претендують як жінки, так і чоловіки. У цій державі встановлені податкові пільги для підприємств, які наймають велику кількість жінок [5, с. 57].

Костицький В. В. стверджує, що зростання безробіття, зменшення реальної заробітної платні, зменшення прибутків сім'ї важким тягарем лягають на плечі українських жінок. В усіх галузях професійної діяльності жінки отримують близько 70 % від заробітної плати чоловіків за виконання рівноцінної роботи. Відсутня ефективна стратегія перекваліфікації, особливо для жінок. Приватна система перекваліфікації дуже коштовна і не може гарантувати подальше працевлашту-



вання. Жінки стають небажаною робочою силою, оскільки працедавці не хочуть обтяжувати свої прибутки більшими, порівняно з чоловіками, витратами на забезпечення соціальних гарантій. У новій приватній сфері жінок-підприємців небагато, значно менше, ніж чоловіків. Їхній доступ до фінансових і матеріальних ресурсів утруднений унаслідок нерівних стартових умов. Найбільш вірогідний донор робочих місць для жінок – сфера малого бізнесу. Але його розвиткові перешкоджають несприятливе законодавство, відсутність правового та соціального захисту працюючих у сфері малого бізнесу.

Для подолання такої ситуації в економічній сфері варто спрямувати зусилля на:

1) здійснення економічної і соціальної політики з урахуванням потреб жінок, протистояння фемінізації бідності;

2) сприяння рівноправному доступу жінок до ресурсів, робочих місць та інформації;

3) розширення сфери малого бізнесу як джерела прибутку для жінок [6].

І. Дідух погоджується, що досягнення рівності жінок і чоловіків – одна з найважливіших цілей нинішнього тисячоліття. І йдеться не лише про обов'язкову складову демократії, рівний доступ до ресурсів, рівноправний розподіл національного багатства, а й можливість наближення до мети сталого людського розвитку [7].

Узагальнюючи, можна сказати, що на шляху до встановлення гендерної рівності у нашому суспільстві стоять такі перепони:

Стереотипи масової свідомості, які й досі розглядають жінку як слабку порівняно з чоловіком істоту, яка є другорядною в суспільному, політичному та економічному житті, чоловіча ідеологія є породженням тоталітарної системи, але виховання спроможне змінити гендерну ментальність.

Кризова економічна ситуація (й особливо безробіття, яке часто підштовхує жінок до заробітчанства, що нерідко призводить до продажу жінок та подальшої сексуальної експлуатації) та переважаючий на ринку праці попит на працівників-чоловіків, а не жінок.

Слаборозвинуте громадянське суспільство, у тому числі пасивність жіночих організацій та окремих жінок у відстоюванні своїх законних прав та свобод.

Відсутність національного механізму щодо забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків в усіх сферах суспільного життя.

Підсумовуючи все наведене, можна сказати, що сьогодні жінки складають більше половини населення України, і наша держава повинна зробити все можливе для поліпшення їх становища у суспільстві. Оскільки нашим законодавством вже створені спеціальні органи, наділені повноваженнями у сфері забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків, а саме: спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків – Міністерство соціальної політики України, а також координатори з питань забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків у складі органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, має сенс не створювати нові органи в цій сфері, а доповнити нормативну базу – створити окрему главу в проекті Трудового кодексу щодо праці жінок в Україні, бо в Кодексі законів про працю України міститься така глава – глава XII, а в проекті Трудового кодексу немає. Необхідність пояснюється тим, що довести сам факт дискримінації постраждалій особі, тобто працівнику, досить важко, оскільки роботодавці, як правило, вдаються не до відкритої, а до непрямої й замаскованої дискримінації на етапі прийняття на роботу, оскільки немає нічого більш простого, ніж приховати істинну причину відмови у прийнятті на роботу; доповнити існуючі в законодавстві санкції, встановивши загальну норму, яка б передбачала відповідальність осіб, у діях яких є ознаки трудової дискримінації.

Лише в тому випадку, коли на практиці буде встановлено реальну відповідальність за порушення прав жінок у сфері працевлаштування, а також запроваджено чіткий механізм притягнення до такої відповідальності компетентними органами, лише в цьому разі, наша держава стане на шлях подолання проблем гендерної рівності у сфері праці.

Наук. керівн. Коршакова О. М.

Література: 1. Давидова А. А. Сучасні проблеми працевлаштування жінок в Україні (Науково-практична Інтернет-конференція 04.10.2011 р.) [Електронний ресурс] / А. А. Давидова. – Режим доступу : http://legallactivity.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=60%3A2011-09-28-13-33-25&catid=15%3A-3&Itemid=11&lang=ru. 2. Трудове право України : підручник / за ред. Н. Б. Болотіної, Г. І. Чанишевої. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2000. – 564 с. 3. Фозикош М. М. Проблема гендерної рівності в сучасному українському суспільстві [Електронний ресурс] / М. М. Фозикош. – Режим доступу : <http://www.kds.org.ua/blog/fozikosh-tmp-problema-gendernoi-rivnosti-v-suchasnomu-ukrainskomu-suspilstvi>. 4. Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків : Закон України № 2866 від 08.09.05 // Урядовий кур'єр. – № 198 від 19.10.05. 5. Герасименко В. В. Гендерні аспекти трудових міграцій населення України / В. В. Герасименко, О. В. Позняк // Демографія та соціальна економіка. – 2006. – № 1. – С. 130. 6. Про національну стратегію поліпшення становища жінок в Україні : Проект закону України [Електронний ресурс] / В. В. Костицький. – Режим доступу : <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=6869&pf35401=14746>. 7. Урядовий кур'єр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukurier.gov.ua>. 8. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>. 9. Кодекс законів про працю України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08/ed20120302>. 10. Проект Трудового кодексу України від 02.04.2012 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=30947.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. Розглянуто специфічні особливості транспортно-експедиторської діяльності, проаналізовано значення національного законодавства в правовому регулюванні міжнародних перевезень, а також виявлено нормативно-правові норми, спрямовані на організацію цих перевезень в Україні.

Аннотация. Рассмотрены специфические особенности транспортно-экспедиторской деятельности, проанализировано значение национального законодательства в правовом регулировании международных перевозок, а также выявлены нормативно-правовые нормы, направленные на организацию этих перевозок в Украине.

Annotation. The specific features of the transport-dispatch activity are considered, the importance of national legislation for legal regulation of international transportations is analysed, and legal norms concerning organization of these transportations in Ukraine are discussed.

Ключові слова: транспортно-експедиторська діяльність, правове регулювання міжнародних перевезень, транспортні угоди та конвенції

На сьогоднішній день у результаті зростання міжнародної торгівлі відбуваються перетворення світової економіки в єдину систему та інтеграція діяльності в галузі перевезень у світовому масштабі. Також унаслідок великого зростання міжнародного товарообміну роль експедиторських фірм та підприємств значно зросла, адже експедитор є основним посередником між продавцем товару та його покупцем, обираючи найбільш вигідного перевізника, найбільш короткий та вигідний шлях перевезення. Україна посідає важливе місце у мережі транспортних сполучень, оскільки через її територію проходить кілька транспортних коридорів, які дають змогу в найкоротші строки спрямовувати вантажопотоки з Азії до Європи. Тому український ринок транспортно-експедиторських послуг переживає етап активного зростання. Отже, актуальним питанням сьогодні залишається правове забезпечення діяльності транспортно-експедиторських компаній на міжнародному та національному рівнях.

Мета дослідження полягає у виявленні найбільш актуальних і специфічних аспектів, пов'язаних із правовим забезпеченням транспортно-експедиторської діяльності, визначення основних транспортних угод і конвенції на міжнародному рівні, оцінкою ролі України, яку вона відіграє на сучасному етапі розвитку міжнародних перевезень.

Об'єктом дослідження виступає процес правового регулювання транспортно-експедиторської діяльності на міжнародному та національному рівні.

Предметом дослідження є транспортно-експедиторська діяльність, як складний багатоступеневий процес переміщення вантажів у міжнародному товарообороті від виробника до споживача.

Теоретичну основу дослідження становлять дослідження із загальної теорії права, міжнародного права, цивільного права, господарського права, які проведені такими вітчизняними фахівцями: Шишка Р. Б., Куц В. Н., Холопова К. В., Тюріна Н. М., Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Сиваченко І. Ю., Новицький В. Є., Подзигун М. І., Залманова М. Е. [1; 2].

Транспортно-експедиторська діяльність – підприємницька діяльність із надання транспортно-експедиторських послуг з організації та забезпечення перевезень експортних, імпорتنних, транзитних або інших вантажів. Транспортно-експедиторська послуга – робота, що безпосередньо пов'язана з організацією та забезпеченням перевезень експортного, імпортного, транзитного або іншого вантажу за договором купівлі-продажу (наприклад, постачання) транспортного експедитування.

Діяльність транспортно-експедиторських підприємств регулюється міжнародними конвенціями, постановами, угодами та національними законами. Але правове регулювання відносин, які виникають зі здійснення міжнародних перевезень, мають певну специфіку та потребують спеціального регулювання.



Найважливіші умови, що відображають специфічність, визначені в Міжнародних угодах – транспортних конвенціях, що є основним джерелом регулювання у цій сфері відносин. Угоди містять уніфіковані матеріально-правові норми, необхідні для врегулювання суперечок, що найчастіше виникають під час морських та автомобільних міжнародних перевезень. Звичайно уніфіковані норми міжнародних договорів регулюють вимоги до перевізної документації, порядку приймання вантажу до перевезення та його видачі в пункті призначення, умови відповідальності перевізника, процедуру заяви претензій і позовів. Міжнародні транспортні конвенції мають і колізійні норми, до яких звертаються в разі відсутності уніфікованих правових норм. Переважно договірні колізійні норми відсилаються до вітчизняного законодавства.

Також специфічність регулювання міжнародних перевезень може виявитися у відображенні норм міжнародних договорів у національному законодавстві без попередньої ратифікації, підписання або ж приєднання до них.

Відповідно до загальних принципів систематизації міжнародних договорів за об'єктом правового регулювання транспортні угоди і конвенції поділені на 7 груп:

1. Угоди про загальні принципи діяльності окремих видів транспорту. Угоди цієї групи включають правові основи сполучень (наприклад, правовий статус транспортних коридорів країн) і техніко-технологічні вимоги здійснення перевезень. (Наприклад, правила організації руху і технічні стандарти транспортних засобів). Типові представники угод такого виду – Чиказька конвенція про міжнародну цивільну авіацію 1944 року, Женевська конвенція 1958 року про правовий режим морських просторів, Конвенція про дорожній рух 1968 року та ін.

2. Угоди про організації міжнародного сполучення. Такі угоди частіше є двостороніми. У них закріплюються основи організаційно-правового характеру, без яких неможливо реалізувати перевезення вантажів у міжнародному сполученні. Сторони угод, кожна з яких відноситься до конкретного виду транспорту, встановлюють порядок здійснення перевезень та виробництва операцій, з ними пов'язаних, – маршрути перевезень; процедури виробництва різного роду формальностей.

3. Угоди та конвенції, які відносяться до міжнародного приватного права. Кожний із міжнародних договорів встановлює порядок підписання та виконання договору міжнародного перевезення на окремому магістральному виді транспорту.

На морському та річному транспорті – Брюссельська конвенція про уніфікацію декількох правил про коносамент 1924 р. (зі змінами та доповненнями в Протоколі 1968 р.) та Конвенція ООН про морське перевезення вантажу 1978 р. Іноді ці конвенції називають відповідно Гаазько-Висбійськими та Гамбурзькими правилами. Вказані конвенції регламентують умови міжнародних морських перевезень вантажів по коносаментах та є альтернативними. Також зразком таких конвенцій є: Конвенція про режим судноплавства на Дунаї; Конвенція про обмеження відповідальності власників суден внутрішнього плавання 1973 р.; Конвенція про договір міжнародного перевезення пасажирів та багажу внутрішніми водними шляхами 1976 р. тощо.

На залізничному транспорті – Угода про міжнародні залізничні перевезення (КОТИФ) 1980 р. встановлює єдиний правопорядок для перевезення пасажирів, багажу і вантажів у прямому залізничному сполученні між державами учасницями, а також: Угода про міжнародне вантажне сполучення (УМВС) 1950 р.; Угода про міжнародне пасажирське сполучення (УМПС) 1950 р.; Європейська угода про міжнародні магістральні залізничні лінії, 31 травня 1985 року.

На автомобільному транспорті – Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення пасажирів і багажу (КАПП) 1973 р. Застосовується до будь-якого договору автомобільного перевезення та їхнього багажу транспортними засобами, коли в договорі зазначено, що перевезення здійснюються територією принаймні двох держав, і що пункт відправлення або пункт призначення, і той і інший знаходяться на території однієї з договірних держав. Визначає межі відповідальності перевізника необхідні транспортні документи умови претензій та позовів. Також основними угодами є Конвенція про оподаткування дорожніх транспортних засобів, що використовуються для міжнародних перевезень вантажів 1950 р.; Конвенція про договори міжнародного дорожнього перевезення вантажів автомобільним транспортом 1956 р.; Конвенція про шляховий рух 1968 р.; Конвенція про дорожні знаки та сигнали 1968 р.; Європейська угода про міжнародне перевезення небезпечних вантажів 1957 р.; Європейська угода про міжнародні автомагістралі 1975 р.; Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки Міжнародного дорожнього перевезення (МДП) (Конвенція TIR) 1975 р.; Конвенція про міжнародні автомобільні перевезення пасажирів і багажу 1997 р. тощо.

На авіаційному транспорті – Варшавська конвенція для уніфікації деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень 1929 р. зі змінами в Гаазькому протоколі 1955 р. Застосовується до будь-якого міжнародного перевезення людей, багажу чи вантажу, визначає необхідні перевізні документи, відповідальність перевізника, містить постанови щодо змішаних перевезень; Монреальська конвенція про уніфікацію деяких правил міжнародних повітряних перевезень 1999 р. регулює умови міжнародних повітряних перевезень, є альтернативним нормативним актом відносно документів Варшавської системи. Це означає, що кожна країна повинна зробити вибір відносно участі в тій або іншій нормі міжнародного повітряного права.

Для змішаних перевезень вантажів – Конвенція ООН про змішані перевезення вантажів (Женева) 1980 р. та Правила ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі і розвитку) – МТП відносно документів змішаних перевезень (Женева) 1992 р. І Конвенція, і Правила які є факультативними нормами (норми, що передбачають поряд із головним варіантом, який застосовується, як правило, і



факультативний варіант. Він може бути застосований правозастосовчим органом у порядку заміни основного варіанта за певних умов). На практиці частіше всього використовуються Правила.

4. Угоди про тарифи на перевезення. Вони найчастіше укладаються на залізничному транспорті та містять не лише правила застосування та розрахунку тарифів, але і певні правила перевезення вантажів, які не зазначені в міжнародних угодах та конвенціях.

5. Угоди, які містять норми, що розроблені для стимулювання перевезень та полегшення їх здійснення. Угоди, які заключаються у вигляді двосторонніх міжурядових договорів, містять норми, які полегшують митні формальності та складання документації.

6. Угоди, які регламентують специфічні аспекти транспортної діяльності. До них відносять міжнародні договори, що регламентують особливі види транспортних послуг або створюють базу для односторонності специфічних правил та умов. Такими можна вважати Угоду про рятування на морі; Йорк-Антверпенські правила про загальні аварії 1994 р.

7. Угоди правозахисного характеру. Інтенсифікація транспортної діяльності примушує світове товариство приймати заходи, спрямовані на захист довкілля, учасників транспортного процесу, третіх осіб.

Розглянуті групи в сукупності формують міжнародний рівень регулювання та мають першочергове значення для перевізників, пасажирів та судовласників на глобальному ринку транспортних перевезень. Але, на думку автора, потребують систематизації на зведення до даних загальнодержавних норм.

Однак національне законодавство окремих країн відіграє важливу роль у правовому регулюванні міжнародних перевезень. Це обумовлено трьома основними причинами:

1) норми міжнародного права мають пропуски, які можна змінити тільки шляхом звернення до національного права окремих країн;

2) деякі умови, пов'язані з договорами перевезення, неможливо уніфікувати (наприклад, правила прийому та видачі багажу), і тому вони залишені навмисно для юрисдикції норм національного права;

3) міжнародні угоди та конвенції передбачають видання, в порядку внутрішнього законодавства, спеціальних норм, які відображають особливості міжнародних сполучень, що відповідають інтересам окремих країн (наприклад, правила морського перевезення вантажів, фрахтування судна і фрахтування судна без екіпажу, морський лізинг).

Сьогодні взаємовідносини норм міжнародного та національного права ґрунтуються на двох процесах. Перший має на меті зближення та уніфікацію цих норм для полегшення практичної діяльності, роблячи її більш гнучкою. Другий процес у кожній країні має яскраво виражений характер – формуються норми законодавства, що дають перевагу національним нормам своєї країни, утруднюють доступ на внутрішній ринок нерезидентів, здійснюючи захист вітчизняного виробника. Унаслідок цього рівень економіки країни зростає та підвищується її зарубіжне інвестування.

В Україні нормативно-правові норми, спрямовані на організацію міжнародних перевезень, включають, зокрема, Цивільний кодекс України, Закони України: "Про транспорт", "Про дорожній рух", "Про підприємство", "Про захист прав споживачів", "Про підприємства в Україні", які потребують узгодженості з міжнародними нормами [3].

Важливим є Закон України "Про транспортно-експедиторську діяльність" від 01.07.2004 р. Цей Закон визначає правові та організаційні засади транспортно-експедиторської діяльності в Україні та спрямований на створення умов для її розвитку та вдосконалення. Але варто визначити, що цей закон не врегульовує та не встановлює повною мірою право експедиторської діяльності [3].

Відносини в галузі транспортно-експедиторської діяльності регулюються Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Законами України "Про транспорт", "Про зовнішньоекономічну діяльність", "Про транзит вантажів", іншими законами, транспортними кодексами та статутами, а також іншими нормативно-правовими актами, що видаються відповідно до них. У той же час варто зазначити, що ці закони не враховують, що Україна є членом СОТ.

Україна брала і продовжує брати участь переважно у міжнародних двосторонніх договорах, які регулюють питання міжнародних перевезень. Це можуть бути договори, у яких встановлено принципи взаємовідносин у галузі міжнародного транспорту або врегульовано конкретні умови перевезень. Наприклад, принципи перевезень встановлено в Угоді між Кабінетом Міністрів України і Урядом Республіки Македонія про співробітництво в галузі залізничного транспорту від 27 червня 2005 року; Угоді між Кабінетом Міністрів України й Урядом Турецької Республіки про співробітництво в галузі залізничного транспорту від 7 червня 2005 року, міжурядова Угода з Польщею про міжнародні автомобільні перевезення від 18 травня 1992 року; із Соціалістичною Республікою В'єтнам про торговельно-морське судноплавство від 20 липня 1992 року та ін.

Питання, пов'язані з транзитом через територію України, також регулюються. Найважливішим національним актом, який визначає засади організації та здійснення транзиту вантажів авіаційним, автомобільним, залізничним, морським і річковим транспортом через територію України, є Закон України "Про транзит вантажів" від 20 жовтня 1999 року. Норми Закону проголошують принцип свободи транзиту вантажів, торкаються питань маршрутів та способів транзиту вантажів. Зазначається, що транзитними вантажами є насипні, наливні, навалочні, тарно-штучні товари, вантажобагаж, що прийняті до перевезення згідно з договором (контрактом). У Законі визначені основні положення стосовно тарифів і розрахунків під час транзиту вантажів, вказано на можливість надання транзитних послуг (робіт), на застосування цивільно-правової відповідальності осіб, винних у порушенні законодавства про транзит вантажів.



Таким чином основним завданням державного регулювання транспортно-експедиторської діяльності є захист економічних інтересів України, подальше становлення, розвиток та формування ринку транспортно-експедиторських послуг.

Наук. керівн. Сергієнко В. В.

Література: 1. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посібн. / [Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацька]. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 408 с. 2. Холопова К. В. Экономика и организация внешнеторговых перевозок : учебник / К. В. Холопова. – М. : Юрист, 2000. – 684 с. 3. Сайт "Законодавство України". – Режим доступу : <http://www.zakon2.rada.gov.ua>. 4. Правове регулювання міжнародних перевезень : навч. посібн. / О. В. Столярський ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – К. : Знання, 2012. – 318 с. 5. Міжнародне приватне право : підручник / [Г. С. Фединяк, Л. С. Фединяк]. – К. : Атіка, 2012. – 530 с. 6. Про транспортно-експедиторські підприємства та порядок надання транспортно-експедиторських послуг : Постанова Кабінету Міністрів № 9 РУз № 360 від 21.08.2003 р. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>. 7. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : підручник / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с. 8. Міжнародне економічне право : навч. посібн. / [В. В. Сергієнко, К. О. Жирнова]. – Х. : ВД ХНЕУ, 2012. – 260 с.

Копійка Я. С.

УДК [339.94:346.2](477)

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТНК І ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

Анотація. Розкрито особливості нормативно-правового регулювання діяльності ТНК в Україні та подано авторські пропозиції щодо його вдосконалення в контексті підвищення національної конкурентоспроможності.

Аннотация. Раскрыты особенности нормативно-правового регулирования деятельности ТНК в Украине и представлены авторские предложения по его усовершенствованию в контексте повышения национальной конкурентоспособности.

Annotation Peculiarities of the legal regulation of business activity of TNCs in Ukraine are disclosed and the author's propositions for its improvement in the context of strengthening of the national competitiveness are given.

Ключові слова: транснаціональні корпорації (ТНК), державне регулювання діяльності ТНК.

Найважливішим елементом розвитку міжнародних економічних відносин кінця ХХ – початку ХХІ століть є діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК). З одного боку, компанії виступають продуктом в інтенсивно розвиненій світовій економіці, оскільки їх функціонування становить основу економічного зростання, технологічного прогресу в будь-якій цивілізованій і розвиненій країні. З іншого боку, ТНК самі є могутнім механізмом впливу на світову економіку. Тому в даний час актуальною є проблема правового регулювання діяльності ТНК. У правовому аспекті особливістю ТНК є, по-перше, те, що формально це підприємство, що підпадає під національну юрисдикцію відповідних країн. Фактично ж ТНК – мультинаціональне, транскордонне підприємство. По-друге, іншою особливістю служить те, що закордонні відділення ТНК, його філії, дочірні товариства, перебуваючи під юрисдикцією приймаючої держави, зареєстровані в ній і формально є підприємствами даної держави, яка приймає, фактично для неї – іноземні, бо їх залежність від закордонного головного комплексу ТНК значно сильніша, ніж від держави, яка приймає. Нарешті, по-третє, особливістю ТНК є і те, що в багатьох випадках, зазвичай через головне, материнське підприємство, ТНК веде ділові операції безпосередньо з державами, які приймають, або потенційно приймають, або просто з державами як з діловими партнерами [1].

Особливість правового становища ТНК полягає в значній автономії щодо держав, оскільки свої підприємства вони створюють у декількох країнах.

© Копійка Я. С., 2014



Держава в публічних інтересах виконує такі функції, як збір податків, соціальний захист і захист трудових прав, охорона навколишнього середовища, антимонопольна діяльність. ТНК ж переслідують інтереси власного капіталу. Тому, на відміну від держави, вони не будуть управляти переданими їм сферами діяльності на благо всього суспільства. Навпаки, космополітизм ТНК, що пригнічує державність країн, у яких вони оперують, порушення ними норм трудового, податкового права, екологічних стандартів, обмеження монополістичної діяльності стали причинами суперечностей між ТНК, з однієї сторони, і країнами їх базування та країнами, які приймають, – з іншої. Тому сьогодні на міжнародному рівні існує проблема щодо ефективності правового регулювання і контролю за діяльністю багатонаціональних корпорацій.

У науковій літературі подано широкий спектр підходів до трактування поняття "транснаціональна корпорація". На думку Б. Осмініна, ТНК – це монополія, що об'єднує низку приватних капіталістичних підприємств, економічно пов'язаних між собою у рамках внутрішньо-фірмового розподілу праці [2, с. 46].

С. Мочерний визначає ТНК як найпотужніші монополії, що діють у міжнародному масштабі й на основі монополізації (а отже, контролю) значної частини світового виробництва. На думку Р. Вернона, під поняттям ТНК розуміють мережу взаємопов'язаних підприємств, які походять із однієї країни та мають складові ланки або філії в інших країнах. О. Якубовський розуміє під ТНК компанію, яка володіє прямими іноземними інвестиціями [3].

На думку О. Рогача, ТНК – це корпорація, що здійснює міжнародне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій і має прямий контроль над своїми зарубіжними філіями [4, с. 18].

І. Дахно визначає, що ТНК – це акціонерні товариства, діяльність яких не обмежена державними кордонами однієї країни. Наприклад, це фірма, корпорація, компанія, яка виконує основну частину своїх операцій за межами країни, де вона зареєстрована, найчастіше – у кількох країнах, де існує мережа відділень, філій, підприємств [4, с. 18].

Л. Киришун розглядає ТНК як економічно єдину систему угруповання підприємств, які здійснюють свою діяльність у двох чи більше країнах переважно у формі прямих іноземних інвестицій, впливають на економічну політику як країни базування, так і країн, які приймають, через залучення їх до світових глобалізаційних процесів, що керуються і контролюються, як правило, з єдиного центру і складаються з материнської компанії, дочірніх підприємств, філіалів та відділень [5]. Незважаючи на значну увагу в науковій літературі до трактування економічної сутності ТНК, потребують додаткових досліджень напрями гармонізації українського та міжнародного нормативно-правового регулювання діяльності ТНК у контексті забезпечення національної конкурентоспроможності України.

Метою дослідження є виявлення напрямів удосконалення нормативно-правового регулювання діяльності ТНК в Україні з метою налагодження ефективної співпраці держави та ТНК в економічній і соціальній сферах.

За офіційним визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD), ТНК (transnational corporation, multinational corporation, multinational company, multinational enterprise) – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і провадить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень. Експерти ООН виокремили ознаки, за наявності яких компанію можна зарахувати до транснаціональної [3, с. 36]:

- 1) річний обсяг такої компанії повинен перевищувати 100 млн дол. США;
- 2) наявність філіалів не менше, ніж у шести країнах;
- 3) аналізується відсоток продажу товарів за межами країни-резиденції.

У свою чергу, відповідно до ст. 2 "Конвенції про транснаціональні корпорації" (далі – Конвенція), яка була підписана між країнами-учасниками СНД, ТНК визначається як юридична особа (сукупність юридичних осіб): яка має у власності, господарському веденні або оперативному управлінні відособлене майно на територіях двох і більше Сторін (у даному контексті мова йде про країни СНД); утворене юридичними особами двох і більше Сторін; зареєстроване як корпорація. Цікавою особливістю підходу, який було застосовано в Конвенції, є відсутність економічних критеріїв, а саме обсягу діяльності, капіталізації компаній тощо, що не відповідає сучасним вимогам міжнародного регулювання діяльності ТНК.

Конвенції "транснаціональна корпорація" включають різні транснаціональні структури, у тому числі фінансово-промислові групи, компанії, концерни, холдинги, спільні підприємства, акціонерні товариства з іноземною участю тощо. Згідно з ч. 3 ст. 120 Господарського кодексу України (далі – ГКУ), корпорацією визнається договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації [6].

Відповідно до ч. 5 ст. 126 ГКУ, холдингова компанія – це публічне акціонерне товариство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств (крім пакетів акцій, що перебувають у державній власності). Згідно зі ст. 1 Закону України "Про холдингові компанії в Україні", холдингова компанія – це акціонерне товариство, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств. Холдинговий корпоративний пакет акцій (часток, паїв) – пакет акцій (часток, паїв) корпоративного



підприємства, який перевищує 50 % чи становить величину, яка забезпечує право вирішального впливу на господарську діяльність корпоративного підприємства.

Згідно зі ст. 9 Закону України "Про банки і банківську діяльність", банки мають право створювати банківські об'єднання таких типів: банківська корпорація, банківська холдингова група, фінансова холдингова група. Банківське об'єднання створюється за попередньою згодою Національного банку України. Банківська корпорація – це юридична особа (банк), засновниками та акціонерами якої можуть бути виключно банки. Банківська корпорація створюється з метою концентрації капіталів банків-учасників корпорації, підвищення їх загальної ліквідності та платоспроможності, а також забезпечення координації та нагляду за їх діяльністю. Банківська холдингова група – це банківське об'єднання, до складу якого входять виключно банки. Материнському банку банківської холдингової групи має належати не менше 50 % акціонерного (пайового) капіталу або голосів кожного з інших учасників групи, які є його дочірніми банками [7].

Відповідно до ст. 3 Закону України "Про акціонерні товариства", акціонерне товариство – господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість часток однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями. Мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства становить 1 250 мінімальних заробітних плат, виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення (реєстрації) акціонерного товариства. Статутний капітал товариства визначає мінімальний розмір майна товариства, який гарантує інтереси його кредиторів [8].

Відповідно до Конвенції про транснаціональні корпорації, ТНК може здійснювати на території сторін будь-які види діяльності, не заборонені законодавством Сторін. Учасниками корпорації можуть бути юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми, у тому числі із третій країні. Державні, муніципальні й унітарні підприємства можуть бути учасниками корпорації в порядку й на умовах, обумовлених власником їхнього майна [9].

Згідно з п. 3.1 "Решения Экономического совета Содружества Независимых Государств о рекомендациях по разработке организационных проектов транснациональных корпораций" від 20.09.2009 р. № 997-16 (далі – Рішення) організаційний проект ТНК розробляють підприємства-учасники й за необхідності залучають до роботи над проектом зовнішніх експертів і фахівців за рахунок власних коштів.

Установлюється такий зразковий склад відомостей, що містяться в проекті ТНК: 1) пояснювальна записка; 2) техніко-економічне обґрунтування доцільності створення ТНК, у якому наводяться, зокрема: а) перелік цільових завдань діяльності ТНК на 3 – 5-річний період; б) аналіз стану ринків основних видів продукції, робіт, послуг до випуску ТНК і характеристика їхньої конкурентоспроможності; в) інвестиційна програма діяльності ТНК на 3–5-річний період з відбиттям пропонування джерел фінансування й характеристикою ефективності спільних інвестиційних проектів; г) програма реалізації продукції (робіт, послуг) на 3 – 5-річний період із вказівкою основних споживачів продукції, заходів щодо її просування на зовнішні ринки, характеристикою укладених або зовнішньоекономічних контрактів, що проробляють, у рамках ТНК; 3) розрахунки очікуваної соціально-економічної ефективності діяльності ТНК.

Відповідно до п. 1 Закону України "Про ратифікацію Конвенції про транснаціональні корпорації", Конвенція підписана з таким застереженням, що ТНК на території України та за її межами у разі, коли їх створення може призвести до монополізації товарних ринків в Україні, впливає чи може вплинути на економічну конкуренцію на її території, створюються за згодою Антимонопольного комітету України у порядку, передбаченому законодавством України про захист економічної конкуренції.

Ураховуючи викладений матеріал, необхідно зазначити, що нормативно-правове регулювання діяльності ТНК в Україні необхідно вдосконалити в таких напрямках:

- 1) визначити економічні критерії віднесення компаній до ТНК (зокрема, обсяги діяльності);
- 2) прийняти спеціальний Закон України "Про діяльність ТНК в Україні", у якому конкретизувати поняття, напрями діяльності та особливості регулювання ТНК;
- 3) сформулювати державну програму створення та підтримки національних ТНК у пріоритетних з точки зору національних інтересів галузях і секторах економіки;
- 4) передбачити механізм реалізації такої програми, зокрема обсяги бюджетного фінансування, системи спеціалізованих банків розвитку, систему відбору перспективних проектів створення ТНК.

Перспективними для подальших наукових розвідок є формування проектів створення українських ТНК в інноваційних і стратегічних секторах економіки України, зокрема агропромислового комплексу.

Наук. керівн. Сергієнко В. В.

Література: 1. Асосков А. В. Проблемы правового регулирования транснациональных компаний / А. В. Асосков // Юридический мир. – 2010. – № 8. – С. 18–23. 2. Кормакова І. О. Концептуальні підходи до визначення суті транснаціональних корпорацій / І. О. Кормакова // Економічний простір. – 2010. – № 41. – С. 16–25. 3. Кохан І. І. Поняття та юридичні ознаки транснаціональних корпорацій / І. І. Кохан // Науково-інформаційний вісник. – 2009. – № 1. – С. 45–48. 4. Киришун Л. В. Визначальні критерії формування сутності ТНК [Електронний ресурс] / Л. В. Киришун. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>. 5. Азарова Т. В.

Стратегії розвитку транснаціональних корпорацій у контексті підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн [Електронний ресурс] / Т. В. Азарова, В. І. Охота. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>. 6. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-4 // Офіційний портал Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>. 7. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. 2121-3 // Офіційний портал Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>. 8. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 р. № 514-6 // Офіційний портал Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>. 9. Конвенція о транснациональных корпорациях // Офіційний портал Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

УДК 347.777

Гринько Т. М.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРАВОВІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

Анотація. Досліджено особливості сучасного стану нормативно-правової бази України щодо виробництва та розповсюдження реклами на її території, виявлено основні недоліки правової бази в цій сфері та подано рекомендації щодо вдосконалення законодавчої бази для захисту національних споживачів реклами.

Аннотация. Исследованы особенности современного состояния нормативно-правовой базы Украины относительно производства и распространения рекламы на ее территории, выявлены основные недостатки правовой базы в этой сфере и представлены рекомендации по совершенствованию законодательной базы для защиты национальных потребителей рекламы.

Annotation. The features of the current state of the Ukrainian legal framework concerning the production and distribution of advertising are considered, the main shortcomings of the legal framework in this field are analyzed and recommendations on the improvement of the legislative base to defend national consumers of advertising are given.

Ключові слова: реклама, інформаційний простір, мережа Інтернет, нормативно-правова база, захист споживачів, системи розповсюдження реклами, відповідальність виробників реклами.

Потужний розвиток національного та міжнародного ринків та відповідне розповсюдження і вдосконалення рекламних засобів створює все нові й нові проблеми в порядку застосування чинного законодавства. А, враховуючи стрімкий розвиток мережі Інтернет, яка все частіше використовується як засіб розповсюдження інформації про товари, послуги та роботи, постає питання належного регулювання цих відносин. Зараз користувачами мережі Інтернет є половина дорослого населення України. Український сегмент мережі охоплює більш ніж 20 мільйонів користувачів, що вказує на її значний вплив на потенційного споживача. Саме тому постає питання створення належної законодавчої бази, яка б максимально врегулювала відносини в сфері рекламної діяльності, забезпечила б захист від негативних наслідків, шкідливого впливу, шахрайства та інших пов'язаних із рекламою небезпек. Особлива увага повинна бути звернена на механізми обмеження доступності шкідливої, протиправної реклами для споживача, та забезпечення максимальної відповідальності всіх учасників, що залучені до виробництва та розповсюдження реклами.

Питання нормативного регулювання рекламної діяльності в мережі Інтернет розглядалося такими вченими, як: Д. Емм, Стецюк Р. І., Волеводз А. Г., Романов І. О., Кондратюк В. В., Соболев К. Н., Зленко С. А. Останній звернув особливу увагу на невизначеності меж території України в інформаційному просторі, але проблематика відповідальності суб'єктів, що виробляють та розповсюджують рекламу, та належного захисту споживачів реклами в мережі Інтернет розглядалася лише в частині її виготовлення та розміщення. Жодного наукового дослідження в частині відповідальності за виготовлення та розповсюдження забороненої реклами не розглядалося.

Метою статті є визначення основних проблемних питань, що постають перед учасниками рекламної діяльності в частині виготовлення, розміщення та розповсюдження реклами в мережі Інтернет, створення пропозицій щодо їх вирішення та обґрунтування таких пропозицій на основі міжнародного досвіду.



На сьогодні в Законі України "Про рекламу" (надалі Закон) не передбачено жодної норми для регулювання рекламної діяльності в мережі Інтернет, хоча за статистичними даними чисельність українських користувачів у мережі порівняна з чисельністю телеглядачів, а специфічність даної сфери вимагає особового розгляду.

Проблема регулювання правовідносин в мережі Інтернет починається з нечіткого визначення меж, у яких закон має силу. Згідно зі статтею 2 Закону, цей Закон регулює відносини, пов'язані з виробництвом, розповсюдженням та споживанням реклами на території України [1]. Але в ньому не зазначена належність до території України будь-якої частини світового інформаційного простору. В Законі України "Про телекомунікації" згадуються український сегмент мережі Інтернет та належні до нього домени формату домен.ua, але не зазначено їх належності до території України [2]. Не існує також механізму обмеження доступу до певних ресурсів на всій території України за умови їх невідповідності українському законодавству. Тому реальна дія національних законів у ній обмежена тією частиною інформаційного простору, фізичні носії чи виробники якої знаходяться в межах Державного кордону. Таким чином, реклама, що є протизаконною на території України, може спрямовуватися на українського споживача за умов розміщення рекламодавця, виробника реклами, фізичного носія інформації за кордоном.

Для подолання таких проблем, наприклад, у Російській Федерації було прийнято Федеральний закон "Про внесення змін в Федеральний закон "Про захист дітей від інформації, що заподіює шкоду їх здоров'ю та розвитку" та окремі законодавчі акти Російської Федерації з питання обмеження доступу до протиправної інформації в мережі Інтернет" [3]. Відповідно до нього було створено механізм фільтрації Інтернет-ресурсів та блокування заборонених інтернет-ресурсів на всій території Росії. Також домени типу домен.ru та домен.РФ та їх використання керуються Координаційним центром національного домену мережі Інтернет, організованим на державній основі [4].

Частина 7 статті 8 Закону зазначає, що розміщення інформації про виробника товару або товар у місцях, де цей товар реалізується чи надається споживачеві, у тому числі на елементах обладнання або оформлення місць торгівлі, а також безпосередньо на самому товарі або його упакуванні, не вважається рекламою [1]. Таким чином, виробники мають можливість розміщувати в таких місцях неточну інформацію, або ту, що може ввести покупців в оману, не порушуючи тим самим закон. У мережі Інтернет такі дії можуть здійснюватися на електронних ресурсах, що є Інтернет-магазинами. Але цю прогалину врегулює Закон України "Про захист прав споживачів", який чітко встановлює, що інформація про товар має бути повною й достовірною [5].

Виключення, зроблене в частині 7 статті 8 Закону дозволяє маркувати продукцію, що підпадає під пункти 2, 3 статті 21 Закону, тобто лікарські препарати, застосування та відпуск яких дозволяється лише за рецептом лікаря, а також внесені до переліку заборонених для рекламування лікарських засобів. Якщо ж вважати зазначену у пункті 7 статті 8 Закону інформацію за рекламу, але вказати, що пункти 2 та 3 статті 21 не діють у такому випадку, та відповідно змінити принцип дії переліку заборонених до рекламування лікарських засобів (тобто не розповсюджувати його дію на ці випадки), то це обмежить можливість проявів недобросовісності з боку рекламодавців та не створить юридичної колізії.

Через специфіку мереж електронного зв'язку, таку, як анонімність користувачів та їх безпосередню взаємодію із отриманою інформацією, правовідносини в таких мережах потребують власних правил, так само як телекомунікації або ЗМІ.

Більшість електронних рекламних оголошень містять у собі адреси мережі Інтернет або посилання на них та спонукають користувача до ознайомлення зі змістом сторінок, що знаходяться за такими адресами. По-перше, необхідно зазначити відповідальність рекламодавців, виробників реклами та розповсюджувачів реклами за вказання в оголошеннях адресів мережі Інтернет, за якими розміщується зловмисне програмне забезпечення або товари, заборонені до розповсюдження на території України. На території Великобританії такі випадки регулюються комплексом двох законодавчих актів. Європейською конвенцією про кіберзлочинність зазначено як неправомірні такі дії: незаконний доступ до комп'ютерних систем та перехоплення даних, вплив на дані, вплив на роботу системи, протизаконне використання пристроїв, підробка та шахрайство за допомогою програмного забезпечення [6]. Закон "Про неправомірне використання комп'ютерних технологій" визначає винними у таких правопорушеннях осіб, що виготовляють, пристосовують, надають або пропонують надати такий товар з метою його використання з метою здійснення зазначеного злочину або для сприяння такому злочину, що також включає відповідальність виробників реклами [7].

За статтею 361 Кримінального кодексу України склад злочину у випадку незаконного втручання в роботу автоматизованих електро-обчислювальних машин або комп'ютерних мереж пов'язаний із викривленням чи зміною інформації або носіїв інформації, і відповідальними є як виробник, так і розповсюджувач таких програмних або технічних засобів [8]. Але відповідальність за шахрайство, що регулюється статтею 190 Кримінального кодексу України та порушення Закону України "Про захист персональних даних" несуть лише особи, що здійснюють таке правопорушення. Це звільняє від відповідальності осіб, які умисно поширюють програмне забезпечення, призначене для таких цілей [10].

По-друге, спеціального регулювання потребують рекламні відносини в електронних системах пошуку. Особливий механізм таких систем, як Google.Adwords та Яндекс Директ дозволяє демонструвати споживачам реклами оголошення відповідно до пошукового запиту користувача [10]. Це створило прецедент, за якого рекламодавці розміщують рекламні оголошення за ключовими словами, що є торгівельною маркою їх конкурентів. Постає питання про правомірність таких дій, тому на території Європейського Союзу створена низка відповідних законодавчих перетворень.



Відповідно до такого прецеденту у Сполученому Королівстві внесено зміни до його "Акту про Торгівельні Марки" згідно з якими вводяться обмеження на розміщення рекламних оголошень за ключовими словами, що є зареєстрованими торгівельними марками та права на них не належать рекламодавцю. Ці ж відносини регулюються Директивою ЄС "Про торгівельні марки" в м'якшій формі: обмеження щодо такої реклами мають бути введені відповідно до рішення суду за позовом власника торгівельної марки у кожному конкретному випадку окремо [11].

По-третє, можливості платформ та засобів розміщення рекламних оголошень у мережі Інтернет дають змогу обмежувати коло осіб, які стануть споживачами реклами, за демографічними ознаками: стать, вік та ін. Тому необхідно законодавчо встановити обмеження для демонстрації товарів, реклама яких заборонена для показу неповнолітнім (наприклад, продуктів, реклама яких регулюється статтею 22 Закону України "Про рекламу").

Отже, підсумовуючи все зазначене, можна зробити висновок, що через значний вплив мережі Інтернет на суспільне, економічне та політичне життя громадян України, вона потребує більш чіткого врегулювання правовідносин в ній. У першу чергу необхідно законодавчо визначити та закріпити межі української території в світовому інформаційному просторі, далі звернути увагу на Закон "Про рекламу", встановити правила розміщення оголошень, які максимально захистять споживача та конкурентів, внести до Кримінального кодексу України відповідальність за розповсюдження зловмисного програмного забезпечення та неправдивої інформації про товари та послуги.

Наук. керієн. Сергієнко В. В.

Література: 1. Про рекламу : Закон України від 03.07.1996 р. № 270/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon4.rada.gov.ua/laws/show/270/96-вр 2. Про телекомунікації : Закон України від 18.11.2003 р. № 1280-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon4.rada.gov.ua. 3. О внесении изменений в Федеральный закон "О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию" Федеральный закон от 05.04.2013 № 50-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : pravo.gov.ru. 4. О Координационном центре национального домена сети Интернет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.cctld.ru/ru/about/. 5. Про захист прав споживачів : Закон України від 12.05.1991 р. № 1023-ХП [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1023-12. 6. Європейська конвенція про кіберзлочини від 23 листопада 2001 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eos.ru/eos_delopr/eos_law/detail.php. 7. Кіберзлочинність та закон: огляд положень законодавства Великобританії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.securelist.com/ru/analysis/208050513/Kiberprestupnost_i_zakon_obzor_polozheniy_zakonodatelstva_Velikobritanii#5. 8. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2341-14. 9. Про захист персональних даних : Закон України від 01.06.2010 р. № 2297-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2297-17. 10. Принцип дії ключових слів – довідка Google Adwords [Електронний ресурс]. – Режим доступу : support.google.com/adwords/answer/1704371?hl=ru&ref_topic=3119131. 11. Захист торгівельної марки в Великобританії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : business-idei.net/zashhita-torgovoy-marki-v-velikobritanii.

УДК 346.7(477)

Куніцин О. М.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто проблематику правового регулювання у сфері венчурного бізнесу в Україні. Досліджено сучасну ситуацію у сфері венчурного бізнесу в Україні. Запропоновано основні напрями, які мають бути враховані під час розробки закону про венчурний бізнес, а також додаткові заходи у сфері венчурного бізнесу.

Аннотация. Рассмотрена проблематика правового регулирования в сфере венчурного бизнеса в Украине. Исследована современная ситуация в сфере венчурного бизнеса в Украине. Предложены основные направления, которые должны быть учтены при разработке закона о венчурном бизнесе, а также дополнительные мероприятия в сфере венчурного бизнеса.

© Куніцин О. М., 2014



Annotation. The problems of the law regulation in the field of venture business in Ukraine are studied. The current situation in the venture business in Ukraine is studied. Some aspects to be considered in the development of the venture business law are suggested. Additional activities in the field of venture business are suggested.

Ключові слова: венчурний фонд, венчурний бізнес, правове регулювання, інвестиції, правова база.

Венчурний бізнес – один із найбільш ризикових сфер бізнесу, проте є досить ефективним способом вкладання грошових коштів. Сьогодні венчурний бізнес має особливе значення в процесах створення ефективної та конкурентоспроможної сучасної економіки. Розвинений венчурний бізнес може бути саме тим самим базовим сектором постіндустріальної економіки, який дозволить країні утримувати конкурентоспроможні світові позиції в передових технологіях. Однак, на жаль, формування венчурного бізнесу в Україні відбувається досить повільно, а також супроводжується низкою проблем, у тому числі й у сфері правового регулювання. Розвиток венчурного бізнесу в Україні уповільнює відсутність чіткої правової бази в цій сфері, а також відсутність прозорих умов для його ведення. Проблематика правового регулювання у сфері венчурного бізнесу була розглянута в роботах Грозного І. С., Л. Антонюка, В. Новікова та інших дослідників [1].

Метою роботи є аналіз особливостей правового регулювання у сфері венчурного бізнесу в Україні, виявлення його недоліків та розробка комплексу рекомендацій для виправлення недоліків і вдосконалення системи законодавства.

Венчурний бізнес – ризикований науково-технічний чи високотехнологічний бізнес. Він становить сукупність фундаментальної та прикладної науки. Венчурний бізнес є тою самою відсутньою ланкою між наукою і виробництвом. Ця сфера бізнесу дозволяє забезпечити державі не тільки стабільне економічне зростання, але й стрімкий технологічний розвиток. Венчурний бізнес був сформований за підтримки уряду США в середині 50-х років ХХ ст. У 1958 році урядом США був прийнятий спеціальний закон "Про інвестиції в малий бізнес". У рамках цього закону, держава здійснювала пільгове кредитування малого бізнесу. У 70-ті роки ХХ ст. основною сферою для венчурного інвестування в США були напівпровідники та біотехнології, у 80-ті ХХ ст. це були персональні комп'ютери, а в 90-ті роки – Інтернет. На сьогоднішній день, як у США, так і в інших країнах з розвинутою сферою венчурного бізнесу, є пріоритетними такі напрями для інвестування, як інформаційні технології та нанотехнології [2].

В Україні під час розвитку венчурного бізнесу важливо враховувати несприятливий фактор – високий ступінь корумпованості.

Якщо в США вдалося ефективно розвинути сферу венчурного інвестування, де головним прямим інвестором виступала держава, то в таких державах, як Японія, Ізраїль, Сінгапур і Південна Корея, ефективність такої моделі була досить низькою. Однак при цьому, наприклад, Ізраїль зміг залучити іноземних інвесторів після прийняття частини відповідальності за ризики державою. Сінгапур у 80-ті роки інвестував у Силіконову долину США, туди ж реінвестував прибуток, що дало дуже позитивні результати – венчурні підприємці із США звернули увагу на науково-технічний потенціал Сінгапура.

Що стосується України, то венчурний бізнес з'явився в нашій країні у 1992 році. Першим венчурним фондом став фонд "Україна", який інвестував близько 10 млн доларів США у 30-ти українських підприємств. У свою чергу, фонд залучив кошти за допомогою Європейського банку реконструкції та розвитку. На сьогоднішній день обсяг венчурних інвестицій в Україні оцінюється в розмірі близько 400 – 500 млн доларів США, що є досить скромним показником. Головною перешкодою для розвитку венчурного бізнесу в Україні залишається не тільки корупція, а й відсутність чіткої правової бази.

У 2001 році був прийнятий основний нормативно-правовий акт, що регулює діяльність венчурних фондів в Україні – Закон України "Про інститути спільного управління". Цей закон визначає основні організаційні та правові засади створення, діяльності та відповідальності суб'єктів спільного інвестування, особливості управління активами таких суб'єктів, визначені особливості розміщення та обігу їх цінних паперів, а також порядок та обсяг розкриття суб'єктами інформації. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку затвердила Положення про порядок реєстрації випуску акцій корпоративного інвестиційного фонду з метою здійснення спільного інвестування при їх приватному розміщенні, а також Положення про порядок реєстрації інвестиційних сертифікатів інвестиційного фонду при їх приватному розміщенні. В Україні, венчурним фондом вважається так званий інститут спільного інвестування. Фактично, венчурним фондом є недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює приватне розміщення цінних паперів власного випуску, активи якого більш ніж на 50 % складаються з цінних паперів, які не допущені до торгів на фондовій біржі. Крім того, учасниками такого специфічного венчурного фонду можуть бути тільки юридичні особи.

На думку низки вітчизняних експертів, віднесення венчурного фонду до інститутів спільного інвестування не враховує специфіку венчурної діяльності. Указом Президента України від 25 березня 2002 року, було поставлено питання з розробки нового закону "Про основні положення формування і регулювання ринку венчурного капіталу України". Тим не менш, на сьогоднішній день в Україні немає закону, який би регламентував використання венчурного капіталу.

Незважаючи на фактичну відсутність правової бази, в Україні функціонує низка вітчизняних венчурних фондів. Найбільші венчурні фонди України наведено в табл. 1.

Найбільші венчурні фонди України

Найменування фонду	Дата відкриття фонду	Розмір капіталу	Розмір інвестицій на один проект
AVentures Capital	2012	30 млн дол. США	0,3 – 3 млн дол. США
Chernovetskyi Investment Group	2012	750 млн дол. США	Від 100 тис. дол. США
Dekarta Capital	2008	100 млн дол. США	1 – 3 млн дол. США
TA Venture	2010	50 млн дол. США	До 1 млн дол. США
Vostok Ventures	2012	Не розкривається	Від 300 тис. дол. США

У цілому ці фонди інвестують в IT-сферу.

В Україні також діють представники великих венчурних компаній, таких, як New Century Holding, Commercial Capital Enterprise, Cambridge Life Sciences Fund та ін.

Однак за відсутності чіткої законодавчої бази, процеси, що відбуваються у сфері венчурного бізнесу в Україні, проходять у відриві від державної політики інноваційного розвитку. Складається ситуація, за якої держава не в змозі самостійно регулювати процеси у сфері венчурного бізнесу, а також отримувати з цього вигоду, в якості постійного науково-технічного розвитку. Завдяки чіткій правовій базі у сфері венчурного бізнесу, держава зможе отримати можливості для ефективного розвитку національної економіки, а також для розвитку високих технологій усередині країни. Для розвитку венчурного бізнесу в Україні, необхідно вирішити юридичні проблеми в таких сферах: корпоративне законодавство, податкове законодавство, валютне законодавство, реєстрація та обіг цінних паперів, антимонопольне законодавство. Необхідно, щоб у сфері корпоративного законодавства була чітко вказана організаційно-правова форма, яка б відображала специфіку венчурного фонду, як особливого виду юридичної особи. У сфері податкового законодавства необхідно зниження "податкових" бар'єрів для венчурного капіталу. У сфері реєстрації та обігу цінних паперів також існує ряд проблем: складна державна реєстрація цінних паперів, а також її досить непередбачувана процедура. Важливим стимулом для розвитку венчурного бізнесу в Україні було б скасування обмежень на рух приватного капіталу. Слід також зазначити, що законодавчі норми, які регулюють правові положення господарських товариств, не можуть бути використані для створення та діяльності венчурних фондів в Україні.

Державі, крім розробки необхідної законодавчої бази, потрібно забезпечити гарантію прав і обов'язків суб'єктів венчурної діяльності. Держава може здійснювати контроль над діяльністю суб'єктів венчурного бізнесу шляхом створення Спеціального Реєстру суб'єктів венчурної діяльності, а також шляхом прозорості видачі ліцензій венчурним компаніям для управління венчурними фондами. Ці заходи дозволять виділити сферу венчурного бізнесу із загальної бізнес-сфери.

Під час розробки закону про венчурний бізнес, необхідно врахувати ряд напрямів у цій сфері. Необхідно пам'ятати, що для цілкового формування правової бази для регулювання венчурного бізнесу потрібен комплексний підхід, який би враховував різні сфери українського законодавства. Основні напрями закону про венчурний бізнес наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Основні напрями закону про венчурний бізнес

Напрями	Зміст
Корпоративне законодавство	Розробка особливої організаційно-правової форми, яка б окреслювала специфіку діяльності венчурного фонду
Податкове законодавство	Зняття бар'єрів на рух приватного капіталу, а також регулювання оподаткування прибутків від венчурних інвестицій
Регістрація цінних паперів	Зміна складної державної реєстрації цінних паперів, у вигляді усунення бюрократичних перепон
Суб'єкти венчурної діяльності	Юридичне визначення основних суб'єктів венчурної діяльності на законодавчому рівні
Державне стимулювання	Створення державних фондів для стимулювання розвитку венчурного бізнесу

Важливим кроком, також, може стати розробка й прийняття спеціального закону про створення Державного фонду венчурних інвестицій. Присутність у структурі венчурних інвестицій державного капіталу, дозволить державі не тільки безпосередньо брати участь у науково-технічному розвитку всередині держави, але також дозволить отримувати прибуток для наповнення цього фонду, а також для подальшого реінвестування.



Таким чином, на сьогоднішній день, головною проблемою розвитку венчурного бізнесу в Україні є відсутність чіткої законодавчої бази. Запропоновані напрями, які можуть увійти до закону про венчурний бізнес, дозволять не тільки остаточно сформувати цю сферу бізнесу, але також дозволять юридично захистити всіх його учасників, сприяють економічному зростанню національної економіки, а також зростанню науково-технічного розвитку країни.

Наук. керівн. Сергієнко В. В.

Література: 1. Грозный И. С. Законодательная регуляция развития венчурного бизнеса в Украине / И. С. Грозный // Научные труды ДонНТУ. – 2007. – № 32. – С. 193–200. 2. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) : Закон України № 2299-III від 15 березня 2001 року // Голос України. – 2001. – № 73. – С. 4. 3. Жук К. Венчурний бізнес в Україні: быть или не быть? / К. Жук // Генеральный директор. – 2010. – № 10. – С. 24–29.

Мисько Н. С.

УДК 346.543.1

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто особливості нормативно-правового забезпечення здійснення інвестиційної діяльності в Україні. Висвітлено основні недоліки правової бази здійснення інвестиційної діяльності. Проаналізовано заходи, яких вживає уряд з метою вдосконалення нормативно-правової бази у сфері інвестиційної діяльності.

Анотация. Рассмотрены особенности нормативно-правового обеспечения осуществления инвестиционной деятельности в Украине. Освещены основные недостатки правовой базы осуществления инвестиционной деятельности. Проанализированы меры, принимаемые правительством с целью усовершенствования нормативно-правовой базы в сфере инвестиционной деятельности.

Annotation. The main characteristics of legal support of investment activities in Ukraine are described. The major disadvantages of the legal framework of the investment activity are shown. The government measures designed to improve the regulatory framework of investment activity are analysed.

Ключові слова: державне регулювання, інвестиційна діяльність, інвестиції, економічне зростання, інвестиційний клімат, інвестиційна політика.

У наш час інвестиційні процеси мають ключове значення у становленні та розвитку вітчизняної економіки. Трансформація і модернізація економіки та соціальної сфери в Україні неможлива без залучення у великих розмірах середньо- і довгострокових фінансових ресурсів як на загальнодержавному і місцевому рівнях, так і на рівні окремих підприємств та їхніх об'єднань.

Формування сприятливого інвестиційного клімату є головною передумовою активізації інвестиційної діяльності. За результатами нещодавно оприлюдненого Світовим Банком рейтингу Doing Business-2014, Україна посіла 112 місце з 189 досліджених економік світу [1]. Наслідки світової фінансово-економічної кризи значно зменшили внутрішні джерела надходження інвестицій та міжнародних фінансових вкладень.

Для того щоб підвищити інвестиційну активність вітчизняних підприємств на державному рівні повинно бути сформовано та реалізовано виважену інвестиційну політику, забезпечено сприятливий інвестиційний клімат у країні. На рівні регіонів та конкретних галузей ефективній інвестиційній діяльності має сприяти розробка та реалізація регіональних і галузевих програм інвестиційного розвитку. На рівні окремого підприємства необхідно застосовувати дієву систему управління інвестиційною діяльністю, запроваджувати заходи, спрямовані на її підвищення.

Одним із найважливіших інструментів державної підтримки інвестиційної діяльності та інструментом реалізації інвестиційної політики держави є належне регулювання інвестиційної діяльності.

© Мисько Н. С., 2014



ності та створення привабливих умов для інвесторів. Основною метою регулювання інвестиційних процесів є забезпечення функціонування соціальних, економічних, науково-технічних програм розвитку суспільства та державна підтримка інвестицій.

Питання державного регулювання інвестиційної діяльності досліджуються в працях таких науковців, як: Г. Бірмана, І. Бланка, С. Брю, Л. Борщ, В. Вергуна, Т. Віторта, О. Вовчака, Д. Дарнінга, Д. Ніркота, І. Кембелла, Г. Кулінченко, Т. Майорова, Д. Мілера, А. Пересада, М. Портера, М. Татаренка, С. Трифонова, Р. Холта та ін. [3 – 5]. Дана проблема потребує розширеного аналізу та обґрунтування. Татаренко Н. О. та Поручник А. М. вважають, що найважливішим джерелом економічного зростання є інвестиції, економічна природа яких полягає у використанні додаткової частки суспільного продукту, національного доходу для збільшення кількості та якості елементів продуктивних сил суспільства [6]. Зазвичай інвестиції розглядають як фінансові, про що свідчать всесвітньо відомі теоретичні праці таких економістів, як: І. Бланк [2], А. Філіпенко, М. Колісник, О. Мертенс. У. Шарп визначає термін "інвестувати" як "розлучитися" з грошима сьогодні для того, щоб отримати більшу їх суму у майбутньому [7]. Інвестиції розглядаються також як вкладення в матеріальні об'єкти незалежно від того, в якій формі їх здійснювали. С. Мочерний трактує інвестиції як "довготермінові вкладення капіталу в різні сфери та галузі народного господарства всередині країни та за її межами з метою привласнення прибутку [3, с. 20]. А. Пересада ділить інвестиції на фінансові, реальні, інноваційні та інтелектуальні [5]. Деякі економісти вважають, що приріст капіталу має бути достатнім для того, щоб компенсувати інвесторам відмову від використання коштів на споживання поточного періоду, винагородити його за ризик.

Метою дослідження є аналіз інвестиційної діяльності як об'єкта державного регулювання в контексті сучасного законотворення, розроблення заходів щодо удосконалення державної політики щодо іноземного інвестування.

Державне регулювання – це сукупність інструментів, за допомогою яких держава здійснює вплив на учасників суспільних відносин. Воно включає закони, формальні і неформальні розпорядження і допоміжні правила, що встановлюються державою, а також недержавними організаціями або організаціями саморегулювання, яким держава делегувала регуляторні повноваження. Це набір здійснюваних державними структурами заходів, спрямованими на контроль за поведінкою індивідів або груп. Державне регулювання спрямоване на захист життя, здоров'я, майна, охорони довкілля, а також на встановлення способів організації чи ведення діяльності, правил ліцензування, місця і часу здійснення діяльності, обсягу випуску продукції чи надання послуг тощо. Найважливішим елементом державного регулювання є контрольні та наглядові функції [8].

Тому, виконуючи покладені на державу функції вона має забезпечити належне функціонування суспільства за рахунок залучення додаткових фінансових ресурсів. Саме тому державою велика увага приділяється залученню додаткових джерел фінансування розвитку народного господарства. Державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється шляхом прямого (адміністративно-правового) та непрямого втручання в інвестиційну діяльність (таблиця) [3, с. 327].

Таблиця

Форми державного регулювання інвестиційної діяльності

Прямі	Непрямі
<ul style="list-style-type: none">• Прийняття законів та інших нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність;• надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв;• встановлення державних норм та стандартів;• встановлення антимонопольних заходів;• регулювання участі інвестора у приватизації власності;• визначення умов користування землею, водою та іншими природними ресурсами;• проведення обов'язкової державної експертизи інвестиційних програм та проектів будівництва;• забезпечення захисту інвестицій тощо	<ul style="list-style-type: none">• Бюджетно-податкова політика;• грошово-кредитна політика;• амортизаційна політика;• регулювання фондового ринку;• інноваційна політика;• політика заохочення іноземних інвестицій;• інші непрямі форми державного регулювання інвестиційної діяльності

В Україні створено правову базу для здійснення інвестиційної діяльності, яка охоплює понад 160 правових і нормативних документів (законів, постанов, указів, положень, інструкцій).

Першим кроком щодо врегулювання відносин у інвестиційній сфері стало прийняття Верховною Радою України законів України "Про захист іноземних інвестицій на Україні" від 10 вересня 1991 року № 1540а-XII та "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 року № 1560-XII [9]. Основне спрямування Закону України "Про інвестиційну діяльність" полягає у забезпеченні рівного захисту прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форм власності, а



також на ефективне інвестування економіки України, розвитку міжнародного економічного співробітництва та інтеграції [9]. Закон України "Про захист іноземних інвестицій в Україні" спрямований на захист інвестицій, прибутків, законних прав та інтересів іноземних інвесторів на території України [9]. Особливості режиму іноземного інвестування на території України встановив Закон України "Про режим іноземного інвестування" від 19 березня 1996 року № 93/96-ВР. Закон регулює відносини, щодо державних гарантій захисту іноземних інвестицій, державної реєстрації та контролю за здійсненням інвестицій, розгляду спорів тощо. Важливе значення має прийнятий 17 лютого 2000 року Закон України "Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження" № 1457-III, спрямований на захист конкуренції між суб'єктами підприємницької діяльності, створеними без залучення коштів або майна іноземного походження, та суб'єктами підприємницької діяльності. Законом визначено, що спеціальне законодавство України про іноземні інвестиції, а також державні гарантії захисту іноземних інвестицій, визначені законодавством України, не регулюють питання валютного, митного та податкового законодавства, чинного на території України, якщо інше не передбачено міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України. Важливе значення має прийнятий 15 березня 2001 року Закон України "Про інститути спільного інвестування (пайові та інвестиційні фонди)" № 2299-III, який визначає правові та організаційні основи створення, діяльності та відповідальності суб'єктів спільного інвестування, особливості управління їх активами, встановлює вимоги до складу, структури та зберігання активів, особливості розміщення та обігу цінних паперів інститутів спільного інвестування, порядок та обсяг розкриття інформації інститутами спільного інвестування з метою залучення та ефективного розміщення фінансових ресурсів інвесторів тощо [10]. До окремої групи можна віднести законодавчі акти, які встановлюють спеціальний правовий режим господарської діяльності у спеціальних (вільних) економічних зонах, регулюють спеціальні правові режими інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку та в межах технологічних парків України. У 1992 році було прийнято Закон України "Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон" від 13 жовтня 1992 року № 2673-XII, який визначив порядок створення і ліквідації, механізм функціонування спеціальних (вільних) економічних зон на території України, загальні правові й економічні основи їх статусу, а також загальні правила регулювання відносин суб'єктів економічної діяльності цих зон із місцевими радами народних депутатів, органами виконавчої влади та іншими органами. Після затвердження урядом у 1994 році Концепції створення вільних економічних зон в Україні (постанова Кабінету Міністрів України від 14 березня 1994 року № 167 "Про Концепцію створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні") почалися перші спроби реалізації Закону.

Особливістю вітчизняного інвестиційного законодавства є те, що окремі аспекти в інвестиційній сфері, окрім зазначених нормативно-правових актів, регулюються також нормами господарського, податкового, валютного, банківського, фінансового, митного, цивільного й земельного законодавства тощо [8].

У зв'язку з цим регулювання інвестиційної діяльності на національному рівні нестабільне, а нормативно-правова база зазнає постійних змін, що суттєво впливає на інвестора та завдає йому певних збитків. Разом із тим, спостерігаються й позитивні зрушення у зазначеній сфері. Було ухвалено низку нормативно-правових актів, зокрема: 1 липня 2010 року прийнято Закон України "Про державно-приватне партнерство" № 2404-VI – нормативно-правовий акт, який заклав фундамент для стимулювання розвитку співпраці між державним та приватним сектором. Закон прийнятий із метою визначення основних принципів державно-приватного партнерства. Спрощення порядку отримання послуг, пов'язаних із підготовкою та реалізацією інвестиційних проектів, призначений забезпечити Закон України "Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом "єдиного вікна" від 21 жовтня 2010 року № 2623-VI, який набрав чинності 1 січня 2012 року. Зазначеним Законом визначаються правові та організаційні засади відносин, пов'язаних із підготовкою та реалізацією інвестиційних проектів за принципом "єдиного вікна" та передбачається, зокрема покладання на уповноважений орган функцій взаємодії із суб'єктами надання адміністративних та господарських послуг.

На сьогодні на розгляді у Верховній Раді України знаходиться багато законопроектів, щодо регулювання відносин в інвестиційній сфері. Законодавча база в Україні є недосконалою і не сприяє надходженню інвестицій. Присутність двох підходів до формування правової бази, де поруч із прийняттям єдиного акта, який регулює допуск іноземного капіталу в економіку країни, регулювання різних аспектів іноземної інвестиційної та підприємницької діяльності здійснюється сукупністю правових актів (галузевих, міжгалузевих Законів та підзаконних нормативних актів), що ускладнює їх сприйняття. Велика кількість змін у законодавчих умовах забезпечення іноземного інвестування спричиняє ускладнення застосування законодавства до підприємств з іноземними інвестиціями. Законодавство України про іноземні інвестиції, а також державні гарантії захисту іноземних інвестицій недостатньо регулюють валютне, митне та податкове законодавство, чинне на території України, якщо інше не передбачено міжнародними договорами України.

Отже, система нормативно-правового регулювання інвестиційної діяльності в Україні потребує негайного вдосконалення. Незважаючи на наявність системи законодавства щодо здійснення інвестиційної діяльності. Кожен із розглянутих нормативно-правових актів спрямований нібито на покращення регулювання відносин в інвестиційній сфері. Крім того через неузгодженість фактично негативно впливає на інвесторів та бажаючих вкладати кошти в економіку України. Державі необхідно активізувати інвестиційні процеси, створюючи пільги та знімаючи обмеження щодо діяльності

іноземних інвесторів, удосконалюючи нормативно-правову базу, забезпечуючи належні умови для підприємств з іноземними інвестиціями, сприяючи процесу приватизації.

Наук. керівн. Сергієнко В. В.

Література: 1. Рейтинг Doing Business-2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.net/news/602584-ukraina-mojet-uluchshit-pozitsii-v-reytinge-doing-business-v-sleduyuschem-godu-ekspert.html>. 2. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент [Текст] : підручник / І. О. Бланк. – К. : Київ. нац. торг.-ек. ун-т, 2003. – 398 с. 3. Вовчак О. Д. Інвестування : навч. посібн. / О. Д. Вовчак. – Львів : Новий Світ-2000, 2008. – 544 с. 4. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність [Текст] : підручник / Т. В. Майорова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с. 5. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом [Текст] : навч. посібн. / А. А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 462 с. 6. Татаренко Н. О. Теорія інвестицій : навч. посібн. / Н. О. Татаренко. – К. : КНЕУ, 2000. – 160 с. 7. Шарп У. Ф. Інвестиції / У. Ф. Шарп, Г. Дж. Бэйли ; пер. с англ. – М. : Инфра, 1977. – 1042 с. 8. Державне регулювання: матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/>. 9. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 року № 1560-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 10. Про інститути спільного інвестування (пайові та інвестиційні фонди) : Закон України від 15 березня 2001 року № 2299-ІІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2299-14>.

УДК [006.024:34](477):061.1ЄС

Нестеренко Є. Є.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ТА СЕРТИФІКАЦІЇ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Анотація. Проаналізовано проблему гармонізації українських національних технічних стандартів з міжнародними та європейськими. Запропоновано пріоритетні напрями для прискореного гармонізування українських технічних стандартів з європейськими.

Аннотация. Проанализирована проблема гармонизации украинских национальных технических стандартов с международными и европейскими. Предложены приоритетные направления для ускоренной гармонизации украинских технических стандартов с европейскими.

Annotation. The problem of harmonization of Ukrainian national technical standards with international and European standards has been analyzed. Priorities for accelerating the harmonization of Ukrainian technical standards with European standards have been suggested.

Ключові слова: стандартизація, технічні стандарти, гармонізація, законодавство ЄС.

Сучасні умови функціонування економіки України потребують ефективного та взаємовигідного співробітництва з країнами світу та прискореної інтеграції у світовий економічний простір. Одним із найважливіших чинників, що забезпечують розвиток відносин щодо діяльності суб'єктів господарювання і підтримку державної соціально-економічної політики України, є стандартизація, яка полягає у належному забезпеченні потенційного споживача якісними та безпечними товарами, роботами та послугами. Для забезпечення інтенсивного міждержавного науково-технічного співробітництва та усунення нетарифних бар'єрів у міжнародній торгівлі важливе значення має гармонізація національних технічних стандартів із міжнародними та європейськими. Особливої актуальності ця проблема набуває за умов сучасного етапу інтеграції України до Європейського союзу (ЄС), який потребує гармонізації багатьох нормативно-правових актів України до законодавства ЄС.

Дослідженнями питань удосконалення національної системи стандартизації, гармонізації нормативної бази України на основі кращих міжнародних та європейських стандартів займаються провідні вчені України: С. Литвинська, Н. Пархоменко, В. Терера, А. Нелепов, А. Цициліано [1 – 3], у своїх працях вони наголошують на необхідності вдосконалення процедур із планування, розроблення, гармонізації, прийняття і перегляду нормативних документів із метою створення національ-



ної нормативної бази, яка відповідає законодавству України і кращої європейської практики. Однак за умов інтенсивного розвитку дипломатичних відносин України та ЄС в галузі зовнішньої торгівлі набуває актуальності проблема гармонізації українських технічних стандартів та сертифікатів до європейських нормативних документів.

Метою даної роботи є розгляд основних аспектів розробки національних технічних стандартів України та їх приведення до міжнародних та європейських стандартів. Об'єкт – національні технічні стандарти та сертифікати. Предметом виступає процедура гармонізації українських технічних стандартів з європейськими.

Діяльність зі стандартизації ґрунтується на правових нормах Цивільного кодексу України [4], Господарського кодексу України [5], Закону України "Про стандартизацію" [6], Декрету КМУ "Про стандартизацію та сертифікацію" [7], інших нормативних актах у цій сфері [8], з урахуванням принципів і положень міжнародних організацій зі стандартизації. Серед принципів державної політики у сфері стандартизації вказано такі, як: принцип пріоритетності прямого впровадження в Україні міжнародних та регіональних стандартів, принцип дотримання міжнародних та європейських правил і процедур стандартизації, принцип участі у міжнародній (регіональній) стандартизації [6, ст. 5]. Хоча варто зазначити, що окрім посилення ролі міжнародних стандартів, Україна має запроваджувати і власні внутрішні стандарти, які призначені окликати ретельно захищати інтереси національного споживача.

Державну політику у сфері стандартизації визначає Кабінет Міністрів України через реалізацію положень Конституції та Законів України. Відповідно до Закону України "Про стандартизацію" КМУ вживає заходів щодо адаптації законодавства України у сфері стандартизації до законодавства ЄС, здійснює співробітництво в цій сфері з відповідними органами інших країн, приймає рішення про приєднання до міжнародних (регіональних) систем стандартизації, укладає договори про співробітництво та здійснення робіт у сфері стандартизації. Міжнародні, регіональні та національні стандарти інших країн застосовуються в Україні відповідно до положень Конституції України та до положень її міжнародних договорів [7, ст. 4]. Якщо міжнародним договором, згода на обов'язковість якого надана Верховною Радою України, встановлено інші норми, ніж ті, що передбачені цим Законом, то застосовуються норми міжнародного договору, але в тій частині, в якій вони не суперечать Конституції [6, ст. 17].

Структура державних органів, що регулюють діяльність у сфері стандартизації, достатньо розгалужена, що створює певні проблеми у контролі за застосуванням державних стандартів та у процедурі узгодження з міжнародними та європейськими стандартами. Великим кроком до підвищення ролі стандартизації товарів та послуг є розмежування сфери стандартизації і сертифікації та сфери захисту прав споживачів у 2011 році і створення Державної інспекції України з питань захисту прав споживачів. У той же час, на сьогодні великою проблемою є вертикальна інтеграція органів сертифікації і посилення їх ролі в процесі здійснення діяльності зі стандартизації та сертифікації [3, с. 41]. Згідно з поточною структурою, всі проекти стандартів та технічних регламентів проходять шлях від технічних комітетів (етап розробки), через "УкрНДНЦ" (етап узгодження) до Департаменту технічного регулювання Мінекономрозвитку України (етап затвердження). Пріоритетним напрямом у цій сфері є спрощення процедури прийняття нових стандартів та загальне узгодження функцій державних органів з питань стандартизації.

Розвиток міжнародного співробітництва України об'єктивно зумовлює потребу в уніфікації та гармонізації національних державних стандартів із міжнародними та європейськими. Ураховуючи проєвропейський вектор України, питання гармонізації українських та європейських технічних стандартів постає одним із пріоритетних завдань національної системи стандартизації України. Варто зазначити, що для країн, які претендують на вступ до Європейського Союзу, існує вимога щодо необхідності впровадження на національному рівні не менше, ніж 80 % стандартів, чинних в ЄС. Прийняті стандарти повинні бути ідентичними з європейськими, тобто їхні положення повинні бути прийняті без змін [1, с. 44].

Заходи гармонізації реалізуються відповідно до принципу відкритості та прозорості процедур розроблення і прийняття стандартів з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін. Гармонізовані (еквівалентні) стандарти – стандарти на один і той самий об'єкт, затверджені різними органами стандартизації, які забезпечують взаємозамінність виробів, процесів і послуг чи загальне однозначне розуміння результатів випробування або інформації, які подають відповідно до цих стандартів. Гармонізовані стандарти можуть мати відмінності в оформленні інформації, можуть різнитися обсягом локального поширення тощо [2, с. 340]. Але відповідно до Закону України "Про захист прав споживачів" вони мають надавати повну і достовірну інформацію про товари та послуги [8, ст. 15].

Як було зазначено, система державних органів з питань стандартизації є достатньо розгалуженою та негнучкою. За приблизними оцінками, розробка одного стандарту та його узгодження з чинними нормативно-правовими актами займає зазвичай від 6 до 9 місяців, що, на думку автора, створює певні проблеми для суб'єктів господарювання, які особливо загострюються у разі здійснення ними експортно-імпоротної діяльності [3, с. 43–44].

Для вирішення наявних проблем Кабінет Міністрів України у серпні 2013 року подав до Верховної Ради законопроект про стандартизацію, яким регламентовано право та організаційні основи стандартів в Україні, щоб забезпечити єдину державну політику в цій сфері. На думку Кабінету Міністрів, прийняття законопроекту дозволить привести національну систему стандартизації у відповідність до європейської моделі для подальшої економічної інтеграції України у світову економіку. Також норми документа підвищать прозорість правил, за якими видаються дозволи у сфері стандартизації. У запропонованій редакції закону передбачено створення національного органу зі



стандартизації, який не є органом державної влади. Крім того, передбачено скасування відомчих погоджень проектів національних стандартів і нормативно-правового регулювання відносин, пов'язаних із розробкою стандартів, що визначають діяльність підприємств (у тому числі технічних умов) [9].

Таким чином, питання узгодження українських національних стандартів з європейськими та міжнародними є дуже актуальним у розрізі сучасного стану євроінтеграції України. Уніфікація законодавства у сфері стандартизації та сертифікації продукції сприятиме розвитку торгівлі між Україною та ЄС, припливу іноземних інвестицій, співробітництву у науково-технічній сфері. Автор вважає, що Україні варто прискорити процес інтеграції до ЄС та гармонізації законодавства у сфері стандартизації та сертифікації. Одним із найважливіших факторів у подальшій діяльності з гармонізації українських стандартів до європейського законодавства є створення дієвого та гнучкого механізму прийняття національних стандартів. Фактично він має ґрунтуватися на існуванні невідомого органу національної стандартизації та загальної децентралізації органів, що займаються впровадженням нових стандартів та сертифікацією товарів. Такий механізм стандартизації разом із орієнтацією на європейські технічні вимоги буде здатний провести узгодження національних стандартів до європейських швидкими темпами та забезпечити фундамент для подальшого співробітництва України та ЄС із питань гармонізації законодавства.

Наук. керівн. Сергієнко В. В.

Література: 1. Литвинська С. Гармонізація українських національних стандартів серії "Інформація та документація" з міжнародними і європейськими: здобутки і перспективи / С. Литвинська // Ukrainian Scientific Journal of Information Security. – 2012. – № 2. – С. 43–47. 2. Пархоменко Н. М. Гармонізація законодавства України з європейським та міжнародним правом: методи, етапи, види / Н. М. Пархоменко // Часопис Київського університету права. – 2012. – № 1. – С. 338–342. 3. Терера В. Гармонизация нормативной базы на основе современных международных и европейских стандартов / В. Терера, А. Нелепов, А. Цицилиано // Стандартизация, сертификация, качество. – 2008. – № 3. – С. 40–46. 4. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435–IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/>. 5. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436–IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kodeksy.com.ua/gospodars_kij_kodeks_ukraini.htm. 6. Про стандартизацію : Закон України від 17.05.2001 р. № 2408–III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.data/base47/ukr47288/html>. 7. Про стандартизацію і сертифікацію : Декрет Кабінету Міністрів України від 10 травня 1993 р. № 46–93 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/>. 8. Про захист прав споживачів : Закон України від 12.05.1991 р. № 1023–XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.search.ligazakon.ua>. 9. Інформаційно-аналітичний бюлетень КМУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.info-kmu.com.ua/2013-08-23-000000am/article/15730026.html>. 10. На шляху інтеграції України до ЄС : Інформаційний бюлетень випуск № 7 (вересень 2013 р.).

УДК 339.564:666.1

Фімушкіна В. А.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЦТВА ТА ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ СКЛЯНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Анотація. Проаналізовано існуюче нормативно-правове забезпечення виробництва та експорту продукції скляної промисловості. Подано рекомендації щодо вдосконалення законодавчої бази для підвищення конкурентоспроможності продукції на світовому рівні.

Аннотация. Проанализирована существующая нормативно-правовая база обеспечения производства и экспорт продукции стекольной промышленности. Представлены рекомендации по усовершенствованию законодательной базы для повышения конкурентоспособности продукции на мировом рынке.

Annotation. Legal aspects of glass manufacturing and export are analyzed. Recommendations on improving the legislative base to increase the competitiveness of glass production in the world market are presented.

Ключові слова: скляна промисловість, правові аспекти, СОТ, експорт, державна підтримка.

© Фімушкіна В. А., 2014



Членство України у Світовій Організації Торгівлі (СОТ) та інших міжнародних організаціях спонукає підвищувати конкурентоспроможність вітчизняної продукції не лише на внутрішньому, але й на світовому ринках. Неспроможність українських товаровиробників експортувати вироблену ними продукцію нівелює значущість інтеграції України у міжнародні об'єднання. Вирішальну роль у забезпеченні умов для виробництва конкурентоспроможної продукції відіграє державне законодавство, що визначає умови експорту вітчизняної продукції, захищає українського виробника від недружніх дій із боку інших держав у зовнішньоекономічній діяльності.

Зокрема важливо підвищити ефективність зовнішньоекономічної діяльності виробників скляної промисловості, що зумовить економічне зростання як держави, так і власно суб'єктів промисловості. Необхідною передумовою підвищення конкурентоспроможності продукції скляної промисловості українських підприємств є наявність чіткої нормативно-правової бази, що регламентує вироблення продукції за міжнародними стандартами якості та створює сприятливі умови для її експорту за кордон.

Проблеми розвитку скляної промисловості знайшли відображення в працях вчених: Канюки І. В., Гривковського В. О., Чурахіної К. І. та ін. Нормативне забезпечення виробництва та експорту скляної продукції висвітлено в працях Краснокутської Н. В. та Макаренка І. П. Проте в цілому дослідження цього питання має фрагментарний характер і потребує подальшої розробки.

Метою дослідження є здійснення системного аналізу вітчизняних нормативно-правових актів, що регулюють порядок виробництва та експорту скла і розробка рекомендацій з удосконалення нормативно-правового забезпечення виробництва та експорту конкурентоспроможної продукції скляної промисловості.

Виробництво скла та скляних виробів в Україні регулюють 32 Державних стандарти України (ДСТУ). Ці стандарти стосуються якості сировини, настанов із визначення нормативів якості, загальних технічних умов виробництва продукції, рекомендацій щодо визначення змісту певних компонентів, вимог до приміщень, технологічного устаткування і процесів.

Якість скляних виробів, у першу чергу, залежить від якості сировини, що застосовується для їх вироблення. В Україні якість сировини, що мають використовувати підприємства скляної промисловості, регламентується вимогами ДСТУ 3165-95.

Документами, в яких прописано вимоги до виробництва листового скла є ДСТУ Б А.1.1-21-94, ДСТУ Б А.1.1-22-94 та ДСТУ Б В.2.71221-2003. У цих Стандартах міститься система стандартизації, технологія та технічні умови виготовлення продукції.

Виготовлення скляної продукції потребує якісного технічного устаткування. Відповідно до Закону України "Про стандартизацію" від 1 липня 2008 року було надано чинності в Україні міждержавним стандартам, розробленим країнами-учасницями Угоди (Угода "Про проведення узгодженої політики в галузі стандартизації, метрології та сертифікації", підписана 13 березня 1992 року між державами СНД). Таким чином, обладнання для скляної промисловості повинно відповідати ДСТУ ГОСТ 12.2.015:2007 [1].

Дуже актуальною сьогодні є проблема енергозбереження, що має на меті не тільки скорочення споживання енергії, а й зниження негативного впливу на навколишнє середовище. Суттєвому зниженню обсягів викидів парникових газів в атмосферу вітчизняними підприємствами скляної галузі сприяла ратифікація Україною у 2004 році Кіотського протоколу. Також завдяки ратифікації цього документа Україна отримала можливість брати участь у гнучких механізмах торгівлі квотами та кредитами спільного впровадження [2].

Експорт продукції скляної промисловості врегульовано низкою нормативно-правових актів України, зокрема Законом України від 16.04.1991 р. "Про зовнішньоекономічну діяльність" та Митним кодексом України від 11.07.2002 р.

Державна підтримка суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності надається відповідно до Постанови КМУ від 14.04.1999 р. № 593 "Про сприяння зовнішньоекономічній діяльності", а підтримка інноваційної діяльності – Постанови КМУ від 13.09.2010 р. № 860 "Питання підготовки та відбору інвестиційних проектів, для реалізації яких у реальному секторі економіки надається державна підтримка та Постанови КМУ від 17.03.2011 р. № 308 "Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для державної підтримки реалізації інноваційних інвестиційних проектів у реальному секторі економіки через механізм здевелювання кредитів".

У зв'язку зі вступом України у 2008 році до СОТ, доцільно доповнити систему нормативно-правових актів України угодами СОТ, які наповнюють новим змістом законодавство у сфері виробництва скла та скляної продукції для її подальшого експорту [3]. Так, питання виробництва та реалізації продукції скляної галузі врегульовано генерально. Угодою тарифів і торгівлі від 15.04.1994 р., Угодою про перевідвантажувальну інспекцію від 15.04.1994 р., Угодою про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи від 15.04.1994 р., Угодою про технічні бар'єри у торгівлі від 15.04.1994 р.

Ці нормативні акти визначають вимоги до безпечності та якості продукції скляної промисловості, створення прозорих умов для її експорту та імпорту.

Українські скляні заводи сьогодні зіштовхуються з серйозною проблемою високої конкуренції на світовому ринку. Вирішенням може стати надання експортних кредитів. Проте на сьогоднішній день відсутня законодавча база щодо вирішення цього питання. Існує законопроект "Про систему державної підтримки експорту товарів (робіт, послуг) українського походження" [4]. Цей закон спрямований на створення системи державної підтримки експорту товарів (робіт, послуг) українського походження для підвищення експортних можливостей вітчизняних підприємств, забезпечення захисту українських виробників та експортерів від ризику неплатежів та фінансових втрат, підвищення конкурентоспроможності товарів українського походження на світових ринках та з метою за-



стосування правових механізмів стимулювання національного експорту передбачених Світовою організацією торгівлі. Цей законопроект також має на меті забезпечення страхування експортних операцій, що включає страхування як експортерів, так і фінансових установ, що надають кредити. З економічної точки зору цей законопроект є необхідним для впровадження.

Необхідним шляхом покращення діяльності експортоорієнтованих підприємств є створення експортної стратегії країни. Враховуючи сучасні умови, доцільно створити "нішову" стратегію, бо українське листове скло має всі шанси зайняти вільну "нішу" на міжнародному ринку.

Одним із факторів успіху експортної діяльності є наявність сертифіката відповідності управління якістю на підприємстві міжнародним стандартам (ISO9000). Тому держава має допомогти українським виробникам скляної продукції використовувати на практиці ці стандарти.

Отже, в Україні розроблено та введено в дію значну кількість законодавчих та нормативних актів, що формують правове поле у сфері виробництва продукції скляної промисловості. Кожен окремий вид продукції має відповідати вимогам певних стандартів. Окрім цього, існує низка законодавчих актів, що регламентують порядок експорту даного виду продукції.

Проте необхідним є проведення заходів щодо державної підтримки експортоорієнтованих підприємств. Необхідно створити державну експортну стратегію для виробників скляної продукції, прийняти законопроект "Про систему державної підтримки експорту товарів (робіт, послуг) українського походження" та забезпечити виконання міжнародних стандартів на підприємствах.

Наук. керівн. Сергієнко В. В.

Література: 1. Про надання чинності в Україні міждержавним стандартам, змінам до міждержавних стандартів та скасування нормативних документів : Наказ від 16.01.2008 р. № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 2. Кіотський протокол до Рамкової конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>. 3. Гривковський В. О. Скляна залежність / В. О. Гривковський // Голос України. – 2011. – № 11. 4. Аналітичний огляд світової скляної промисловості АПСП "Скло України" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sklo.kiev.ua/>. 5. Стекольная индустрия Украины: состояние, динамика и перспективы развития 2002 – 2008 гг. – К., 2009. – 262 с. 6. Про систему державної підтримки експорту товарів (робіт, послуг) українського походження : Проект закону України від 03.03.2009 р. № 4145 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

УДК 4414.341

Буклей Г. В.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

СПІВВІДНОШЕННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Анотація. Виділено та обґрунтовано основні принципи правового регулювання інвестиційної діяльності в Україні та у країнах ЄС, проведено їх порівняльну характеристику, розглянуто їх основні відмінності, та роль в економіці.

Аннотация. Выделены и обоснованы основные принципы правового регулирования инвестиционной деятельности в Украине и странах ЕС, проведена их сравнительная характеристика, рассмотрены их основные отличия и роль в экономике.

Annotation. The main principles of legal regulation of investment activity in Ukraine and EU countries are elicited and justified. Their comparative characteristic is given. Their main distinctions and role in the economy are discussed.

Ключові слова: правове регулювання, інвестиції, інвестиційна діяльність, нормативно-правова база, Європейський Союз.

Метою даної роботи є аналіз чинного законодавства України із залучення іноземних інвестицій, а також відмінності нормативно-правової бази країн Європейського Союзу до законодавства

© Буклей Г. В., 2014



України. Деякі принципові відмінності, з якими може зіштовхнутися Україна у разі вступу до ЄС, розглянуто в цій статті, наведена їх порівняльна характеристика та можливі результати такої взаємодії.

Об'єктом аналізу даної роботи є правове регулювання інвестиційної діяльності в Україні.

Предметом є суспільні відносини, що виникають у процесі здійснення інвестиційної діяльності.

Проблемі правового регулювання інвестиційної діяльності присвячено багато публікацій у наукових виданнях, серед яких особливої уваги заслуговують праці Вінника О. М. [1], який розглядає аспекти правового регулювання інвестування іноземними інвесторами у контексті господарського права, а також праці Старчука Є. В., Швердіної О. В.

Відповідно до Закону України "Про інвестиційну діяльність" інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. Інвестиційна діяльність полягає в інвестуванні, що здійснюється громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, спілками і товариствами, а також громадськими і релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності; державного інвестування, а також органами влади й управління України, Кримської АРСР, місцевих Рад народних депутатів за рахунок коштів бюджетів, позабюджетних фондів і позикових коштів, а також державними підприємствами й установами за рахунок власних і позикових коштів; іноземного інвестування, здійснюваного іноземними громадянами, юридичними особами та державами; спільного інвестування, здійснюваного громадянами та юридичними особами України, іноземних держав та державами.

Об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути будь-яке майно, в тому числі основні фонди й обігові кошти в усіх галузях і сферах народного господарства, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права.

Інвестиційна діяльність суб'єктів України за її межами регулюється законодавством іноземної держави, на території якої ця діяльність здійснюється, відповідними договорами України, а також спеціальним законодавством України. Особливості здійснення інвестиційної діяльності на території України суб'єктами інвестиційної діяльності, розташованими за межами України, а також цих суб'єктів і суб'єктів України в зонах вільного підприємництва на Україні визначаються спеціальним законодавством України.

До обов'язків суб'єктів інвестиційної діяльності відносять такі: зобов'язання інвестором подати фінансовим органам декларацію про обсяги і джерела здійснюваних ним інвестицій; одержати необхідний дозвіл або узгодження відповідних державних органів та спеціальних служб на капітальне будівництво; одержати позитивний комплексний висновок державної експертизи щодо додержання в інвестиційних програмах та проектах будівництва діючих нормативів з питань санітарного та епідемічного благополуччя населення, екології, охорони праці, енергозбереження, пожежної безпеки, міцності, надійності та необхідної довговічності будинків і споруд, а також архітектурних вимог. Суб'єкти інвестиційної діяльності зобов'язані: додержувати державних норм і стандартів, порядок встановлення яких визначається законодавством України; виконувати вимоги державних органів і посадових осіб, що пред'являються в межах їх компетенції; подавати в установленому порядку бухгалтерську і статистичну звітність; не допускати недобросовісної конкуренції і виконувати вимоги антимонопольного регулювання; сплачувати податки, збори (обов'язкові платежі) в розмірах та в порядку, визначених законами України [2].

Одним із джерел права України є міжнародно-правові акти, учасником яких є Україна: міжурядові угоди про заохочення та взаємний захист інвестицій, які укладаються урядом України із урядами відповідних країн та якими регулюються основні питання взаємин сторін такого договору в галузі інвестиційної діяльності та багатосторонні міжнародні угоди, конвенції, які спрямовані на захист іноземних інвестицій. Існування таких угод підсилює рівень захисту відповідних інвестицій, встановлює порядок вирішення інвестиційних суперечностей, що виникають між державою та відповідним інвестором, так і між підприємствами країн – сторін відповідних договорів, підсилюють шанси інвесторів на правосуддя й, відповідно, на ефективний захист інвестицій. До таких міжнародних угод слід віднести Нью-Йоркську Конвенцію про визнання та виконання іноземних третейських рішень, Європейську конвенцію про зовнішньоторговельний арбітраж, Вашингтонську конвенцію про порядок вирішення інвестиційних суперечностей між державами та юридичними особами тощо. Усі зазначені конвенції належним чином ратифіковані Україною та є невід'ємною частиною національного законодавства. Найбільша цінність цих міжнародно-правових документів полягає в тому, що вони мають наднаціональний характер, а отже, мають пріоритет перед національними законодавчими актами, що надає можливість більш ефективного захисту, вони передбачають урегулювання спорів за загальною визначеною у світі процедурою [1]. Стаття 38 Статуту Міжнародного суду ООН зазначає такі основні джерела міжнародного права в сучасному міжнародному праві: міжнародний договір, міжнародно-правовий звичай, визнані всіма націями загальні принципи права, міжнародні судові рішення та доктринальні праці найавторитетніших фахівців з міжнародного права різних націй [3; 4].

Однак в Україні постає проблема гармонізації внутрішнього та зовнішнього законодавства. Внутрішнє законодавство не дає чітких відповідей на питання, яке впливає з протиріч між податковим та інвестиційним законодавством. Така ситуація може стати критичною, адже реєстрація іно-



земних інвестицій в Україну можливе виключно після рішення податкової інспекції. Під час проведення інвестиційної діяльності труднощі виникають як у держави, в яку надходять інвестиції, так і в інвесторів, які вкладають свої кошти. Насамперед, законодавством у більшості випадків визначено встановлення національного режиму для іноземних інвесторів, що передбачає надання їм таких же умов функціонування, як і іншим учасникам. Але варто зазначити, що більш привілейованими стають інвестори, які мають вкладати кошти у ті галузі, які саме планує розвивати Україна. Частиною 4 статті 394 зазначено, що законом може бути обмежена, або і геть заборонена діяльність іноземних інвесторів та підприємств з іноземними інвестиціями в окремих галузях народного господарства, або в межах окремих територій України, виходячи з інтересів національної безпеки. Важливо зазначити, що з моменту надходження грошових потоків до країни, іноземні інвестиції підпадають під ряд суворих умов. Таким чином, наприклад, майно, яке є предметом такого інвестування, не може бути реалізовано впродовж зазначених років, а у разі реалізації передбачається виплата всіх податків та зборів. Великий ризик для держави, коли міністерство заключає договір з іноземними інвесторами та, в свою чергу, стає гарантом виконання договору. Результатом цього стає те, що комерційний ризик несе саме держава.

У підсумку варто зазначити, що для подальшого ефективного функціонування політики залучення іноземних інвестицій, Україні необхідно розробити стратегію, яка буде складатись із поступової ліквідації суперечностей між податковим та інвестиційним законодавством. Це надасть змогу гармонізувати внутрішнє та зовнішнє законодавство країни, що, в свою чергу, матиме позитивний вплив на підвищення інвестиційної привабливості України.

Наук. керівн. Сергієнко В. В.

Література: 1. Вінник О. М. Інвестиційне право / О. М. Вінник. – К.: Вид. "Атіка", 2000. 2. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. № 1560- XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua. 3. Сергієнко В. В. Міжнародне економічне право: навч. посібн. / В. В. Сергієнко, К. О. Жирнова. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. – 260 с. 4. Устав Организации Объединенных Наций от 26.06.1945 г.: сборник документов // Организация Объединенных Наций. – М.: Юридическая литература, 1981. – 416 с.

УДК [658.8:339.54]:346.3

Вавенко А. Е.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Досліджено основні аспекти правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності України та її підприємств. Виявлено проблеми у системі управління та визначено деякі напрями поліпшення ситуації.

Аннотация. Исследованы основные аспекты правового регулирования внешнеэкономической деятельности Украины и ее предприятий. Выявлены проблемы в системе управления и определены некоторые направления улучшения ситуации.

Annotation. The main aspects of law regulation of international activity of Ukraine and its enterprises are examined. The problems in the government system are fetched out, some ways of improving the situation are determined.

Ключові слова: правове регулювання, зовнішньоекономічна діяльність, державне регулювання, правові аспекти.

Метою даної роботи є визначення особливостей правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств як одного з напрямів контролю за її ефективністю.

Об'єктом роботи є система законодавства, що регулює відносини зовнішньоекономічної та зовнішньоторговельної діяльності.

© Вавенко А. Е., 2014



Предметом цього дослідження є суспільні відносини, що виникають у процесі здійснення зовнішньоекономічної та зовнішньоторговельної діяльності.

На сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України важливу роль у зміцненні конкурентоспроможності вітчизняної економіки, її інноваційному відновленні, затвердженні сприятливого інвестиційного й підприємницького клімату має відігравати політика державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), інституційною основою якої виступають система нормативно-правових актів і сукупність органів, що виконують функції зі створення, реалізації та контролю виконання законодавства.

З огляду на основні напрями зовнішньоекономічної і політичної стратегії України, які передбачають інтеграцію до ЄС та ЄЕП і лібералізацію відносин національних суб'єктів господарювання з іноземними контрагентами, особливої значущості набуває розвиток правової основи державного регулювання ЗЕД. Це обумовлюється необхідністю змін у принципах функціонування системи державного регулювання ЗЕД в Україні та вимогою узгодження вітчизняної законодавчої бази щодо зовнішньоекономічної діяльності з відповідними нормами інших країн.

Правовим питанням регулювання зовнішньоторговельної та зовнішньоекономічної діяльності в Україні присвячено досить багато досліджень. Так, основні напрями правового регулювання ЗЕД детально проаналізовані О. Вишняковим [1], правові основи здійснення господарських операцій з іноземними контрагентами та підстави відповідальності перед державою за порушення законодавства визначені А. Бузгаліною, Л. Ковалем, С. Несиною, А. Омельченко, С. Юшиною та ін. [2; 3].

Правове забезпечення зовнішньоекономічної та зовнішньоторговельної діяльності в Україні здійснюється системою нормативно-правових актів, зокрема Конституцією України, Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність", Митним кодексом, Декларацією про державний суверенітет України, загальновизнаними міжнародними нормами і правилами. Відповідно до положень Декларації про державний суверенітет України, однією з основ реалізації державного суверенітету України є її самостійність під час здійснення та регулювання зовнішньоекономічних відносин. Аналізуючи чинне законодавство, можна дійти висновку, що правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні включає зовнішньоторговельну діяльність, а також економічне, науково-технічне співробітництво, спеціалізацію та кооперацію в галузі виробництва, науки і техніки, економічні зв'язки в галузі будівництва, транспорту, експедиторських, страхових, розрахункових, кредитних та інших банківських операцій, надання різноманітних послуг [4].

В Україні, як було вже зазначено, зовнішньоекономічна та зовнішньоторговельна діяльність має цілу систему нормативних актів, які регулюють ці відносини, найважливішими з яких є Закони України: "Про зовнішньоекономічну діяльність", "Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту", "Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну" та інші, які, на думку автора, недостатньо чітко розмежовують права та обов'язки державних органів, що здійснюють контроль за експортно-імпортними операціями. Отже, ці прогалини врегульовуються на рівні відомчих нормативних актів, що, на думку автора, в більшості випадків захищають інтереси держави, а не сприяють розвитку ЗЕД.

У США зовнішньоекономічна діяльність здійснюється через чітке розмежування прав та обов'язків регулювання органів, що здійснюють нагляд за виконанням вимог законодавства, тобто цим займається Міністерство торгівлі, керуючись "Торговельним кодексом міжнародної торгівлі".

В Україні можливість практичного застосування законодавчих регуляцій має базуватися з урахуванням нормативно-правових актів, інших галузей права, що сприяють не тільки розвитку ЗЕД, але й захищають інтереси як держави, так і суб'єктів ЗЕД. Багато вчених зазначають, що досі не існує чіткої детально пропрацьованої зовнішньоекономічної стратегії, країна ще не визначила свої структурні та географічні пріоритети, крім того, існуючі нормативно-правові підходи, в тому числі, до законодавства, не є стимулюючими та підтримуючими.

У той час як в інших країнах системою заходів законодавчого та адміністративно-правового регулювання є ієрархічна піраміда, яку довершує закон, що приводить до всебічного регулювання ЗЕД, в Україні відсутня така системність, а саме повне досконале регулювання ЗЕД.

Невід'ємною частиною механізму зовнішньоекономічного регулювання є митна політика держави, яка, передусім, виконує функцію захисту внутрішнього ринку та безпеки держави. Однак в Україні відсутня стабільність національного митного законодавства. За період від набуття чинності, до діючого Митного тарифу було внесено зміни численними постановами Кабінету Міністрів України та Законами України, які стосуються підкацізної та сільськогосподарської продукції. Нова редакція Митного кодексу від 5.09.2013 р. містить у собі дві ключові зміни: дворазове підвищення повних ставок ввізного мита на дуже велику кількість тарифних позицій та перехід на Гармонізовану систему опису та кодування товарів 2012 року (ГС). Це може призвести до підвищення вартості переважної більшості імпортованих товарів, що ввозяться за повною ставкою мита, і, відповідно, підвищення інфляційного ризику; збільшення витрат у частини імпортерів, які спробують задекларувати дійсну країну походження товарів, унаслідок вирішення питань із митними органами; відсутності уніфікації з країнами, що використовують ГС 2007 року та незручність у користуванні міжнародними документами та законодавством з більш старою редакцією.

Нестабільність митного законодавства не дає змоги суб'єктам ЗЕД ефективно спланувати реалізацію економічних інтересів у сфері світогосподарських зв'язків. Митний кодекс повинен бути стабільним правовим інструментом з одночасним оперативним реагуванням на зміни у внутрішній та зовнішньоекономічній ситуації, але при їх внесенні має бути певна послідовність. Митна політика України повинна передбачати укладання митних союзів із зацікавленими країнами, які збільшать їх

взаємну довіру, приведе їхню митну політику до узгодженості. Ставши на шлях лібералізації зовнішніх економічних зв'язків та побудови відкритої економічної системи, Україна постійно відчуватиме зростаючий вплив тенденцій світового розвитку на свої внутрішні господарські процеси.

Отже, однією з важливих умов успішної й ефективної зовнішньоекономічної діяльності України є створення правової бази, яка відповідає б потребам часу та міжнародним актам. Недосконалість нормативних актів негативно впливає на розвиток зовнішньоекономічних відносин держави, призводить до безконтрольного вивезення ресурсів і продажу їх на світовому ринку за демпінговими цінами. Безконтрольність та відсутність чіткого валютного регулювання з боку держави призвели до масового відтоку валюти за кордон, на що неодноразово зверталася увага провідних фахівців, керівників держави. Неналежне регулювання зазначених та інших відносин, безумовно, негативно впливає на стан організації та здійснення зовнішньоекономічної діяльності, а це значить – і на авторитет нашої держави у зовнішньоекономічних відносинах з іншими державами, іноземного інвестора та приток іноземних інвестицій до неї.

Розглядаючи важливість правового регулювання зазначеної сфери, слід мати на увазі й те, що ще більший ефект від зовнішньоекономічної діяльності буде тоді, коли національне законодавство України буде належним чином упорядковане з міжнародно-правовою системою, а в ряді випадків – і з правовими системами тих держав, із якими Україна перебуває у найтісніших відносинах. Особливо це стосується країн-членів СОТ, гармонізація законодавства яких є, на думку автора, необхідною умовою.

Таким чином, в умовах, коли першочерговими завданнями України у сфері ЗЕД виступають адаптація національного законодавства до норм і стандартів Європейського Союзу, подальше відкриття ринків і зняття штучних обмежень щодо продукції українських товаровиробників у ЄС, Росії й США; забезпечення найкращих умов для залучення іноземних інвестицій, урахування інтересів України під час визначення нових маршрутів транспортування енергоносіїв з Росії, створення максимально сприятливих умов для діяльності українських товаровиробників на ринках Азії, Африки й Латинської Америки, – проблема вдосконалення нормативно-правового забезпечення ЗЕД та її регулювання набуває особливого загострення. У цьому аспекті логіка розгляду особливостей державного регулювання ЗЕД шляхом конкретизації принципів ЗЕД та нормативно-організаційного механізму їх реалізації дозволяє виявити і зняти внутрішні протиріччя у відповідній системі законодавства ще на рівні основоположних засад. Урахування визначених принципових вад законодавства про ЗЕД та практики його реалізації у подальшому законотворчому процесі має забезпечити підвищення ефективності системи державного регулювання ЗЕД.

Наук. керівн. Сергієнко В. В.

Література: 1. Вишняков А. К. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине / А. К. Вишняков. – Х. : ООО "Одиссей", 2005. – С. 256. 2. Омельченко А. Шляхи вдосконалення та розвитку законодавства України про зовнішньоекономічну діяльність / А. Омельченко // Право України. – 2011. – № 6. – С. 23–29. 3. Юшина С. І. Сучасний стан та деякі колізії правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / С. І. Юшина // Вісник господарського судочинства. – 2009. – № 1. – С. 54–58. 4. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 року № 959-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 29. – Ст. 377. 5. Георгіаді Н. Г. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності / Н. Г. Георгіаді, С. В. Князь. – Львів : Вид. НУ "Львівська політехніка", 2004. – С. 196. 6. Коломацька С. П. Зовнішньоекономічна діяльність в Україні: правове регулювання та гарантії здійснення / С. П. Коломацька. – К. : ВД "Професіонал", 2004. – С. 288.

УДК [339.168:341](477)

Твердохліб О. В.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

МІЖНАРОДНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ НАДАННЯ ВЗАЄМНОЇ ДОПОМОГИ МИТНИМИ ОРГАНАМИ УКРАЇНИ

Анотація. Досліджено розвиток відносин взаємної допомоги митними органами з митних питань, основні напрями та форми надання митними органами України на основі положень двосторонніх і багатосторонніх договорів взаємної допомоги, а також перспективні напрями її розвитку.

© Твердохліб О. В., 2014



Аннотация. Исследовано развитие отношений взаимной помощи таможенных органов по таможенным вопросам, основные направления и формы предоставления такой помощи таможенными органами Украины на основе положений двусторонних и многосторонних договоров взаимной помощи, а также перспективные направления ее развития.

Annotation. The article investigated the development of mutual support by the customs authorities as to the customs problems, basic trends and forms of such support of customs agencies of Ukraine on the basis of bilateral and multilateral agreements of mutual administrative aid, and perspective areas of its development.

Ключові слова: взаємна допомога з митних питань, Всесвітня митна організація, Конвенція Найробі, міжнародний договір, міжнародні конвенції, митні органи, міжнародне митне співробітництво.

Розвитку правового регулювання участі митних органів держав у наданні взаємної допомоги з питань митної справи з кожним роком приділяється дедалі більше уваги. Відповідна робота проводиться у двох напрямках – внутрішньодержавному та міжнародному. Причому найбільш важливого значення серед них набуває саме міжнародно-правовий напрям, оскільки в ст. 39 Митного кодексу України зазначено, що "взаємодія митних органів України з митними та іншими уповноваженими органами іноземних держав, а також із міжнародними організаціями з питань, пов'язаних із провадженням у справах про контрабанду та порушення митних правил, здійснюється митними органами України в порядку, передбаченому міжнародними договорами України, укладеними в установленому законом порядку" [1].

У зв'язку з цим договірно-правову базу взаємодії митних органів України становлять близько 100 міждержавних, міжурядових і міжвідомчих угод та протоколів із питань митної справи, кількість яких щороку збільшується.

Аналіз досліджень і публікацій із питань міжнародного митного співробітництва показав, що поряд з іншими напрямками міжнародної діяльності митних органів держав не отримали ще належного висвітлення відносини взаємної адміністративної допомоги з митних питань.

Отже, системне дослідження участі держав у наданні взаємної допомоги, а також її регулювання міжнародним правом становить як теоретичний, так і практичний інтерес. Це важливо для України як сучасної європейської держави та учасника міжнародного митного співробітництва та дає можливість певні процедурні моменти під час переміщення товарів та транспортних засобів через митні кордони.

Окремі аспекти міжнародно-правового регулювання відносин надання взаємодопомоги митними органами України в межах своїх праць висвітлювали такі вчені, як: С. Перепьолкін, А. Федьків, О. Філіповська, Ілясов В. В., М. Люкс, Сандровський К. К., Храбсьов В. Г. та ін.

Мета статті полягає в дослідженні розвитку відносин взаємної допомоги та визначення міжнародно-правових форм їх забезпечення.

У зв'язку зі вступом України до СОТ та подальшої інтеграції в Європейські та міжнародні торговельні організації все більше приділяється уваги результатам надання взаємної допомоги з питань митної справи. Цим питанням держави надають важливого значення, пов'язуючи ефективність їхнього використання з розвитком експортно-імпорتنих операцій, гарантуванням безпеки міжнародних торговельних операцій із постачання товарів, боротьбою з транснаціональною організованою злочинністю, зокрема в частині запобігання незаконному обігу наркотичних засобів, психотропних речовин та прекурсорів, захистом національних економічних інтересів тощо. Не є винятком щодо цього й Україна, митні органи якої активно взаємодіють із митними органами іноземних держав у відносинах із надання взаємної допомоги.

У практиці міжнародного митного співробітництва під взаємною правовою та адміністративною допомогою прийнято розуміти заходи, що здійснюються однією митною службою за дорученням іншої або спільно з нею з метою належного застосування митного законодавства, а також для відвернення, розслідування або припинення порушень митного законодавства. Саме так Всесвітня митна організація (далі – ВМО, неофіційна назва Ради Митного співробітництва) тлумачить поняття ВАД у Загальному додатку Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур від 18 травня 1973 року в редакції Протоколу про внесення змін до Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур від 26 червня 1999 року [2].

Безпосередньою формою здійснення діяльності в Україні в основному є направлення запитів митними органами України до митних служб іноземних держав для отримання потрібної інформації чи допомоги в розслідуванні справ про порушення митних правил або інформування цих служб про можливі правопорушення на території відповідних держав. Останнім часом Україна та митні органи України уклали в достатній кількості угод із питань надання взаємної допомоги у сфері митного регулювання та запобігання незапланованому обігу товарів, у тому числі обмежених або вилучених з обороту.

За структурою та змістом двосторонні договори України з питань надання взаємної адміністративної-правової допомоги ґрунтуються на Рекомендації Ради митного співробітництва про взаємну адміністративну та правову допомогу від 5 грудня 1953 року. Вони складаються з преамбули і 20 – 25 статей основного тексту, а також можуть містити додатки стосовно захисту інформації про осіб.

Двосторонні договори укладаються, як правило, з метою належного застосування митного законодавства, зокрема в частині запобігання, виявлення, припинення та розслідування порушень

митного законодавства, вдосконалення пасажирського й вантажного сполучення, забезпечення правильного стягнення мита, зборів та інших платежів, застосування митних пільг, а також гарантування безпеки міжнародного торговельного ланцюга постачання товарів.

Для виконання взятих на себе зобов'язань, що виникають із міжнародних договорів, держави домовляються як за запитом, так і за власною ініціативою надавати одна одній інформацію, що може стосуватися: нових методик правозастосування, котрі засвідчили свою ефективність; нових тенденцій, засобів та способів учинення митних порушень; товарів, про які відомо, що вони є об'єктами митних порушень, а також методів транспортування й зберігання, що застосовуються щодо таких товарів; окремих фізичних або юридичних осіб, про яких відомо, що вони вчинили митні порушення або підозрюються в намірах вчинити митне порушення; будь-яких інших даних, що можуть допомогти митним адміністраціям в оцінюванні ризиків із метою контролю та сприяння.

Задля досягнення визначених цілей, вказаних у двосторонніх угодах, митні органи можуть здійснювати обмін досвідом своєї діяльності та надавати одна одній технічну допомогу в галузі митної справи, включаючи: обмін співробітниками митниць у випадках, що становлять взаємний інтерес, для ознайомлення з технічними засобами, що використовуються обома митними службами; навчання й допомогу в удосконаленні спеціальних навичок співробітників митниць; обмін інформацією й досвідом у використанні технічних засобів контролю; створення й підтримку каналів зв'язку між ними з метою прискорення обміну інформацією та її захисту; вивчення й випробування нового обладнання та процедур; спрощення й гармонізацію відповідних митних процедур; обмін експертами з митних питань; обмін професіональними, науковими та технічними даними, що стосуються митних питань тощо.

На умовах, що окремо визначені в договорах, держави можуть відмовити в наданні взаємної допомоги, якщо запитуваний орган вважає, що виконання запиту може заподіяти шкоду суверенітету, безпеці, громадському порядку його держави чи іншим суттєвим національним інтересам або потягти за собою розголошення державної чи іншої захищеної законом таємниці. Усі витрати із залучення експертів та свідків у межах надання взаємодопомоги, як правило, покриваються державою, що звертається із запитом про допомогу.

Укладання зазначених двосторонніх договорів і безпосередній розвиток відносин взаємної адміністративної допомоги відбуваються між митними органами держав з урахуванням чинних для них положень іншого міжнародного договору, який має багатосторонній характер

Історично Берлінська угода від 5 липня 1962 року, будучи багатосторонньою угодою, яка була затверджена між представниками соціалістичних держав, що не брали участі в міжнародному митному співробітництві на початку діяльності ВМО передувала аналогічним за характером і багатостороннім міжнародним договорам такого роду: Конвенції про взаємодопомогу в митних справах ЄЕС від 7 вересня 1967 року і Міжнародній конвенції про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні порушень митного законодавства Ради Митного співробітництва від 9 червня 1977 року" [3].

Власне, положення останнього міжнародного договору й зараз визнаються і використовуються у відносинах надання ВАД як на двосторонній, так і на багатосторонній основах. За місцем укладання Міжнародна конвенція про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні порушень митного законодавства від 9 червня 1977 року отримала неофіційну назву Конвенція Найробі. За структурою вона складається з основного тексту – преамбули і 23 статей, а також 11 додатків, спрямована на розвиток співробітництва між митними адміністраціями у протидії порушенням митного законодавства.

Будь-який додаток або додатки Конвенції Найробі, прийняті Договірною Стороною Конвенції, вважаються невід'ємною її частиною. До того ж, як і в інших багатосторонніх договорах у галузі міжнародних митних відносин, кожен додаток Конвенції вважається окремою Конвенцією. Тому, приєднуючись до положень Конвенції Найробі, обов'язковим є прийняття хоча б одного з її додатків.

Відповідно до положень Конвенції Найробі, взаємна допомога митними органами може бути таких видів: допомога, що надається митною адміністрацією з власної ініціативи (додаток 1); допомога за запитом у стягненні ввізного та вивізного мита й податків (додаток 2); допомога за запитом щодо контролю (додаток 3); допомога за запитом стосовно нагляду (додаток 4); розслідування та повідомлення за запитами на користь іншої Договірної Сторони (додаток 5); участь представників митних адміністрацій під час розгляду справ у суді або трибуналі (додаток 6); присутність представників митних адміністрацій однієї Договірної Сторони на території іншої Договірної Сторони (додаток 7); участь у розслідуваннях, що проводяться за кордоном (Додаток 8); збір інформації (додаток 9); надання допомоги у боротьбі з контрабандою наркотиків та психотропних речовин (додаток 10); надання допомоги у протидії контрабанді творів мистецтва, антикваріату та інших культурних цінностей (Додаток 11).

На основі Указу Президента України "Про приєднання України до Міжнародної конвенції про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні порушень митного законодавства та додатків 1 – 3, 5 – 7, 8 до неї" від 23 травня 2000 року № 699/2000 наша держава також є Договірною Стороною даної Конвенції [2].

Проте щодо додатків 4, 9, 10 і 11 наша держава досі не висловила згоди, що залишає перспективні напрями для розширення участі національних митних органів у відносинах надання взаємної допомоги. Хоча це не заважає вже сьогодні визначати у двосторонніх договорах України можливість розвитку взаємної допомоги з питань запобігання незаконному обігу наркотичних засобів, психотропних речовин та прекурсорів, що в цілому відповідає положенням Конвенції Найробі [4].



Визначивши необхідність підвищення ефективності надання ВАД та постійного розширення обсягів і напрямів здійснення міжнародного митного співробітництва ВМО, у 2000 році прийнято Декларацію про вдосконалення митного співробітництва та взаємної адміністративної допомоги (Кіпрська декларація), у 2002 році – Резолюцію про безпеку та сприяння міжнародному торговому ланцюгу постачання, а 27 червня 2003 року – Міжнародну конвенцію про взаємодопомогу в митних справах (Йоганнесбургська конвенція). Остання поки що не набула чинності, але окремі її положення вже використовуються державами – членами ВМО під час налагодження двостороннього міжнародно-правового регулювання надання ВАД.

Разом із тим міжнародно-правове регулювання надання ВАД не обмежується лише укладанням спеціалізованих міжнародних конвенцій та угод, спрямованих на боротьбу з порушеннями митного законодавства.

Крім положень зазначених міжнародних конвенцій і угод, окрема увага правовому регулюванню надання ВАД приділяється в таких міжнародних договорах регіонального значення, як Стокгольмська конвенція про заснування Європейської асоціації вільної торгівлі 1960 року (додаток В), Угода про Європейський економічний простір 1992 року (протоколи 10 і 11), Угода про співробітництво та взаємодопомогу в митних справах держав – членів Співдружності Незалежних Держав 1994 року, Угода про взаємну допомогу і співробітництво в митних справах між державами – учасницями ГУУАМ 2003 року тощо.

Таким чином, міжнародно-правове регулювання надання взаємної допомоги митними органами України на сучасному етапі розвитку міжнародних митних відносин здійснюється на основі міжнародних договорів, що укладаються як на двосторонньому, так і на багатосторонньому рівнях, з урахуванням рекомендацій Всесвітньої митної організації.

Поряд з уже існуючими видами взаємної допомоги в митних справах для національних митних органів можна визначити такі перспективні напрями її розвитку, а саме: допомога за запитом стосовно нагляду; збір інформації; надання допомоги в боротьбі з контрабандою наркотиків та психотропних речовин; надання допомоги в протидії контрабанді творів мистецтва, антикваріату та інших культурних цінностей.

Отже, слід зазначити необхідність подальшого наукового дослідження відносин взаємної допомоги з питань митної справи як представниками науки міжнародного права, так і галузевих наук в Україні.

Проведення подальших наукових досліджень щодо надання взаємної допомоги митними органами з питань митної справи сприятиме не лише розширенню міжнародних зв'язків Державної митної служби України, а й удосконаленню правового регулювання здійснення митної справи в Україні і посиленню захисту економічних інтересів нашої держави.

Наук. керівн. Сергієнко В. В.

Література: 1. Митний кодекс України від 11.07.2002 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 38–39. – Ст. 288. 2. Про приєднання України до Міжнародної конвенції про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні порушень митного законодавства та додатків I, II, III, V, VI, VII, VIII до неї : Указ Президента України від 23.05.2000 р. № 699/2000 // Урядовий кур'єр. – 2000. – № 96. 3. Сандровський К. К. Міжнародне таможенне право : підручник / К. К. Сандровський. – 2-ге вид., ред. – К. : Знання, КОО, 2001. – 461 с. 4. Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Чорногорії про взаємну допомогу в митних справах // Офіційний вісник України. – 2010. – № 41. – Ст. 1366.

Борщевська В. Д.

УДК 346.7

Студент 4 курсу

факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЦТВА ТА ЕКСПОРТУ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Анотація. Досліджено особливості сучасного стану нормативно-правової бази України щодо виробництва та експорту молочної продукції, проаналізовано основні недоліки правової бази цієї сфери та подано рекомендації щодо вдосконалення законодавчої бази для підвищення конкурентоспроможності цієї продукції на зовнішніх ринках.

© Борщевська В. Д., 2014

Аннотация. Исследованы особенности современного состояния нормативно-правовой базы Украины относительно производства и экспорта молочной продукции, проанализированы основные недостатки правовой базы этой сферы и представлены рекомендации по совершенствованию законодательной базы для повышения конкурентоспособности этой продукции на внешних рынках.

Annotation. The features of the current state of the Ukrainian legal framework concerning the production and export of dairy products are considered, the main shortcomings of the legal framework in this field are analyzed and recommendations on improving the legislative base for increasing the competitiveness of this produce are presented.

Ключові слова: СОТ, експорт, молочна продукція, нормативно-правова база, конкурентоспроможність, зовнішні ринки.

У 2008 р. Україна стала членом Світової організації торгівлі (СОТ), що призвело до загострення конкуренції як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому, посилило необхідність підвищення якості і безпеки продукції в цілому, зокрема продукції молокопереробних підприємств, діяльність яких включає не тільки виробництво і реалізацію в нашій країні своєї продукції, але й експорт на зовнішні ринки. Невідповідність норм якості та безпеки продукції українських молокопереробних підприємств міжнародним стандартам якості та безпеки, які подані в країнах СОТ, породжує створення технічних бар'єрів торгівлі та призводить до значних економічних збитків вітчизняних товаровиробників. Отже, необхідною передумовою підвищення конкурентоспроможності продукції українських молокопереробних підприємств на зовнішньому ринку є її відповідність міжнародним стандартам якості і безпеки. Вирішальну роль у забезпеченні умов для виробництва конкурентоспроможної продукції відіграє державне законодавство, що визначає оцінку якості та безпеки молочної продукції, умови експорту вітчизняної продукції, захищає українського виробника та створює сприятливе середовище, яке необхідне для ефективною зовнішньої діяльності підприємства. Тож необхідною передумовою підвищення конкурентоспроможності продукції молочної промисловості українських підприємств є наявність чіткої нормативно-правової бази, що регламентує вироблення продукції за міжнародними стандартами якості та створює сприятливі умови для її експорту на зовнішні ринки збуту.

Дослідженню проблематики становлення молочної промисловості на міжнародному рівні, визначенню її експортного потенціалу, розвитку і вдосконаленню правової бази цієї діяльності приділяється значна увага таких, вчених як: Лисенко М. С., Коваль Н. В., Куценко А. О., Новак І. М., С. Козир, Балановська Т. І., Іванова Л. С. та інші, але все ж деякі питання нормативно-правового регулювання молочної промисловості потребують більш докладного вивчення та подальшого аналізу.

Метою статті є аналіз вітчизняних нормативно-правових актів, що регулюють порядок виробництва та експорту молочної продукції й обґрунтування перспективи участі вітчизняних виробників молочної продукції на міжнародному ринку з удосконаленням нормативно-правового забезпечення виробництва та експорту конкурентоспроможної продукції молочної промисловості.

Світова спільнота формує регламентоване уявлення про вимоги до якості та безпеки продукції. Вітчизняні молокопереробні підприємства з метою ефективного функціонування в умовах міжнародного та вітчизняного ринку повинні виготовляти продукцію відповідно до встановлених вимог. Така відповідність стає важливою передумовою підвищення їх конкурентоспроможності та забезпечення економічної безпеки підприємств [1].

На сьогоднішній день діяльність підприємств молочної галузі в Україні регламентує значна кількість нормативних актів у сфері якості та безпеки продукції. Особливе значення серед них відіграє Закон України "Про безпечність та якість харчових продуктів", який створює правові передумови забезпечення безпеки та якості харчових продуктів, що виробляються, знаходяться в обігу, імпортуються, експортуються [2]. Не менш важливу роль відіграє Закон України "Про молоко та молочні продукти" [3]. Він визначає організаційно-правові основи забезпечення якості та безпеки молока і молочних продуктів для здоров'я та життя населення і навколишнього середовища під час їх виробництва, транспортування, переробки, зберігання і реалізації, ввезення та вивезення з митної території України.

Виробництво молока та молочних продуктів в Україні регулюють стандарти типу: ДСТУ, гармонізовані з міжнародними ДСТУ ISO, ГОСТ, республіканські РСТ УРСР та ДСТУ ГОСТ. Окрім цього виробництво продукції підприємств України регламентується технічними умовами. Технічні умови часто передбачають менш жорсткі вимоги, що шкодить якості продукції та породжує певні проблеми не тільки на внутрішньому, але й на зовнішньому ринку товарної продукції.

Якість молокопродуктів залежить від якості молочної сировини, з якої їх виробляють. В Україні якість молочної сировини, яку приймають на переробні підприємства для виготовлення молочних продуктів, регламентується вимогами ДСТУ 3662-97 [4].

У зв'язку зі вступом України до СОТ, доцільно доповнити систему нормативно-правових актів України особливостями ведення діяльності в рамках СОТ. Сільське господарство завжди було важливою складовою переговорного процесу в рамках вступу України до СОТ. Основною метою успішного завершення цих переговорів було забезпечення належного рівня підтримки агропромислового комплексу країни та створення умов для конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського виробника після вступу до СОТ. Країни, що приєднуються до Організації,



відповідно до Угоди СОТ про сільське господарство беруть на себе певні зобов'язання щодо державної підтримки сільського господарства, доступу до ринку сільськогосподарських і продовольчих товарів, механізму оподаткування виробництва, експортної конкуренції в сільськогосподарській і продовольчій торгівлі тощо. Потрібно зазначити, що ГАТТ не встановлює спеціального механізму регулювання торгівлі молочною продукцією. В цілому ГАТТ застосовується до цих товарів як і до інших. Таким чином, якщо не зазначено інше, то будь-яка норма ГАТТ, що стосується торгівлі будь-яким товаром, застосовується і до цих товарів, що є причиною серйозних проблем не тільки під час експортно-імпоротної діяльності, але й з якістю та безпечністю товарної продукції.

Для розвитку внутрішнього ринку молока і молокопродуктів, його відродження та дотримання стандартів якості та безпечності, необхідна пряма державна підтримка, організація на державному рівні ринків молока й молочної продукції з повноцінною відкритою інфраструктурою від виробників молока до його споживання, враховуючи тенденції збільшення споживання молочної продукції в світі за умови поліпшення їхньої якості та безпеки.

Українські молочні комбінати сьогодні зіштовхуються з серйозною проблемою високої конкуренції на світовому ринку. Тому основне і найголовніше питання сьогодні – це державна підтримка молочною товаровиробника – основного постачальника харчової промисловості, – в розрізі сільськогосподарської діяльності.

Таким чином, в Україні розроблено та введено в дію доволі велику кількість законодавчих та нормативних актів, що формують правове поле у сфері якості та безпечності продукції молокопереробних підприємств, але більшість із них не відповідають світовим стандартам. Невідповідність норм якості та безпечності продукції, що встановлені вітчизняними стандартами, нормам міжнародних стандартів призводить до застосування технічних бар'єрів торгівлі та значних економічних збитків [5]. Тому, необхідно приділити увагу перегляду застарілих вітчизняних стандартів і їх гармонізації з європейськими нормативними документами, адже це дасть можливість виробляти якісну та безпечну продукцію в країні, відкриє доступ українській продукції на світові ринки, сприятиме впровадженню нових технологій у молокопереробній галузі, збереженню здоров'я споживачів, залученню іноземних інвестицій.

Упровадження та сертифікація системи управління якістю на відповідність міжнародним стандартам є гарантією того, що продукція відповідає вимогам, які передбачені відповідними стандартами та може без додаткових випробувань реалізовуватись як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Наук. керівн. Сергієнко В. В.

Література: 1. Лисенко М. С. Ключові аспекти нормативно-правового регулювання забезпечення якості та безпечності продукції молокопереробних підприємств [Електронний ресурс] / М. С. Лисенко. – Режим доступу : <http://www.dsplace.nutt.edu.ua>. 2. Про безпечність та якість харчових продуктів : Закон України від 08.09.2005 р. №2863-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1/rada.gov.ua>. 3. Про молоко та молочні продукти : Закон України від 24.06.2004 р. №1870-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 4. ДСТУ 3662-97 "Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vet.in.ua/menu/legislation.php?id_article=155. 5. Коваль Н. В. Нормативно-правове регулювання якості та безпечності продукції молокопереробних підприємств України / Н. В. Коваль // Інноваційна економіка. – 2012. – 11. – С. 75–82. 6. Медико-биологические требования и санитарные нормы качества продовольственного сырья и пищевых продуктов. Министерство здравоохранения СРСР Нормы от 01.08.1989 г. № 5061-89, ред. с 07.11.2001 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MOZ274.html.

Журавльова Н. М.

УДК 347.136(4+477)

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕКЛАМИ АЛКОГОЛЬНИХ ТА ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄС

Анотація. Розглянуто правове регулювання реклами алкогольних та тютюнових виробів. Виявлено необхідність встановлення обмежень і заборони реклами цих товарів, а також здійснено порівняння вітчизняних і міжнародних вимог щодо регулювання рекламної діяльності.

© Журавльова Н. М., 2014

Аннотация. Рассмотрено правовое регулирование рекламы алкогольных и табачных изделий. Выявлена необходимость установления ограничений и запрета рекламы этих товаров, а также осуществлено сравнение отечественных и международных требований относительно регулирования рекламной деятельности.

Annotation. Legal regulation of alcohol and tobacco products advertising was researched. The need of putting restrictions and prohibitions on these products was identified. A comparison of domestic and international requirements for advertising regulation was made.

Ключові слова: рекламна діяльність, алкогольні, тютюнові, засоби, Директива про транскордонне телебачення, Закон України "Про рекламу".

На сьогоднішній день реклама є невід'ємною частиною нашого життя. Вона формує уявлення та обізнаність споживачів щодо товару чи послуги. Однак іноді уявлення, сформоване рекламою, може бути хибним або навіть призводити до негативних наслідків.

Метою даної статті є аналіз та порівняння правового регулювання рекламної діяльності таких товарів, як: алкогольні напої, тютюнові вироби та лікарські засоби, в Україні та в країнах, що входять до складу Європейського Союзу (ЄС).

Питання правового регулювання реклами розглядалися у працях Саніахметової Н. О., Черемної А. І., Кузнецової З. В., Мамчур Л. В., Тельникова А. В., Жирнової К. О. та Шишки О. Р.

Предметом статті є суспільні відносини щодо регулювання рекламної діяльності в Україні, об'єктом дослідження є реклама алкогольних та тютюнових виробів.

Актуальність цього дослідження зумовлена необхідністю жорстких обмежень у рекламі заради збереження людського життя.

Основним законом, регулюючим рекламну діяльність в Україні є Закон України "Про рекламу" від 03.07.1996 р.

Основою політики ЄС стосовно реклами на сьогоднішній день є Європейська конвенція про транскордонне телебачення від 5 травня 1989 року [1], на базі якої у 1989 р. Радою ЄС було схвалено Директиву 89/552/ЄЕС, більш відому як Директива про транскордонне телебачення [2]. Крім того, відносини у сфері реклами регулюються низкою інших правових актів таких, як Директива Європейського Парламенту та Ради ЄС 2001/37/ЄС від 5 червня 2001 року про наближення законодавчих, нормативних та адміністративних актів держав-членів щодо виробництва, реклами/представлення/презентації та продажу тютюнових виробів, Директива Європейського Парламенту та Ради 2003/33/ЄС від 26 травня 2003 року про наближення законодавчих, нормативних та адміністративних актів держав-членів про рекламу та спонсорство тютюнових виробів.

У Європейському Союзі проводиться активна політика, спрямована на зменшення вживання алкоголю, роз'яснення негативних наслідків алкогольної залежності, а також на пропаганду здорового способу життя. Основою цієї політики є вже згадувана Директива про транскордонне телебачення, а також Висновки Ради від 5 червня 2001 року про стратегію Спільноти стосовно зменшення шкоди, пов'язаної з алкоголем, Рекомендація Ради від 5 червня 2001 року щодо вживання алкоголю молодими людьми, зокрема дітьми та підлітками.

Статтею 15 Директиви встановлено основні вимоги до реклами та телеторгівлі алкогольних напоїв:

реклама не повинна спеціально спрямовуватись на неповнолітніх та зображувати їх у процесі вживання алкогольних напоїв;

у рекламі не повинен зображуватись зв'язок між вживанням алкоголю та покращенням фізичного стану, а також між вживанням алкоголю та керуванням транспортним засобом;

реклама не повинна створювати враження про те, що вживання алкоголю сприяє соціальному або сексуальному успіху;

реклама не повинна створювати враження, що алкоголь має терапевтичну, стимулюючу або заспокійливу дію, або про те, що його вживання дозволяє вирішувати конфлікти;

реклама не повинна стимулювати надмірне вживання алкоголю або зображувати в негативному світлі відмову від вживання або утримання від вживання алкоголю;

високий вміст алкоголю в напоях не повинен розглядатись як позитивна властивість таких напоїв [1].

З аналізу ст. 22 Закону України "Про рекламу", яка встановлює певні обмеження, випливає, що до реклами висунуто ті ж самі умови, що і в Директиві, однак можна зазначити ще деякі додаткові умови. Так, забороняється реклама на радіо та телебаченні з 6 до 23 години, в усіх друкованих ЗМІ, крім спеціалізованих видань, засобами внутрішньої та зовнішньої реклами, та на зовнішніх і внутрішніх поверхнях транспортних засобів загального користування та метрополітену [2].

Слід також зазначити, що у ст. 5 Закону України "Про рекламу" зазначена інформація про заборону наведення у телепередачах будь-якої інформації рекламного характеру, яка подається у вигляді дикторського тексту або звукового супроводу, про спонсора – виробника алкогольних напоїв, його ім'я (найменування) або знак для товарів і послуг, що належить спонсору [2].

Отже, можна зазначити, що обмеження, встановлені ст. 22 Закону України "Про рекламу" щодо реклами алкогольних напоїв та тютюнових виробів є схожими на ті, що існують у країнах ЄС. Більш того, окремі обмеження Закону України "Про рекламу" є більш жорсткими, що є дозволим згідно з положенням Директиви про транскордонне телебачення.



Здійснення рекламної діяльності тютюнових виробів у ЄС також регулюється Директивою про транскордонне телебачення, однак протягом останніх років відбуваються постійні зміни та набувають чинності нові обмеження. Так, 26 травня 2003 року Європейським Парламентом та Радою було видано спільну Директиву 2003/33/ЄС, що спрямована на зближення законодавчих, нормативних та адміністративних актів держав-членів про рекламу та спонсорство тютюнових виробів. Згідно з цією Директивою рекламування тютюнових виробів дозволено лише у професійних виданнях.

В українському законодавстві останнім часом відбувається багато змін відносно рекламування тютюнових виробів. За останні декілька років було заборонено рекламу у всіх друкованих ЗМІ та заборонена вся зовнішня реклама. Також зараз діє повна заборона на спонсування теле-, радіопередач, театральних-концертних, спортивних та інших заходів із використанням знаків для товарів та послуг, інших об'єктів права інтелектуальної власності, під якими випускаються тютюнові вироби [2].

Таким чином, рекламування алкогольних, тютюнових та лікарських засобів має свої особливості та обмеження, які можуть бути більш або менш жорсткими відповідно до законодавства країн. Так, законодавство України, пов'язане з рекламуванням алкогольних напоїв, є більш жорстким та має більше обмежень, ніж у деяких із країн ЄС. Загалом, слід відзначити високий рівень відповідності українського законодавства до вимог міжнародних Директив щодо здійснення рекламної діяльності.

Наук. керівн. Сергієнко В. В.

Література: 1. Європейська конвенція про транскордонне телебачення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>. 2. Про рекламу : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/270/96-вр>. 3. Council Directive 89/552/EEC of 3 October 1989 on the coordination of certain provisions laid down by Law, Regulation or Administrative Action in Member States concerning the pursuit of television broadcasting activities [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.media.parlament.org.ua>.

Волошина Т. О.

УДК 339.923:061.1ЕС

Студент 4 курсу

факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРОБЛЕМИ АДАПТАЦІЇ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДО ПРИНЦИПІВ ПРАВА ЄС

Аннотація. Рассмотрены проблемы адаптации действующего законодательства Украины к принципам права Европейского союза в свете развития их дальнейшего сотрудничества и возможного подписания соглашения об ассоциации Украины с Евросоюзом.

Анотація. Розглянуто проблеми адаптації чинного законодавства України до принципів права Європейського союзу з огляду на розвиток їх подальшого співробітництва та можливого підписання угоди про асоціацію України з Європейським союзом.

Annotation. The problems of adaptation of the current legislation of Ukraine to the principles of law of the European Union were considered in terms of their further cooperation and possible signing of the Association Agreement with the European Union by Ukraine.

Ключові слова: Європейський союз, принципи права, адаптація, правові норми, угода про асоціацію.

У березні 2007 року були розпочаті переговори щодо укладення нової посиленої угоди на заміну Угоди про партнерство та співробітництво. Угода про асоціацію є новою планованою угодою між Україною і Європейським Союзом (ЄС), що була підготовлена на заміну Угоди про партнерство і співробітництво та планувалася бути підписаною 28 листопада 2013 року на саміті у Вільнюсі. Хоча угода наразі ще не підписана, ЄС та Україна продовжують співпрацювання та шукати точки зіткнення у підписанні угоди про асоціацію. Для України ключовим елементом успішної євроінтеграції України є досягнення певного рівня узгодженості українського законодавства із правовими нормами ЄС, що є невід'ємним процесом адаптації українського законодавства за для поглиб-

© Волошина Т. О., 2014

лення міжнародних зв'язків і відносин та наближення до можливості стати країною-членом ЄС. Принципи права слугують для забезпечення однакового формулювання норм права та визначення шляхів удосконалення правових норм, виступаючи як провідні ідеї для законодавця. Принципи права є критерієм оцінки права і методологічною основою його подальшого вдосконалення. Проте Україна стикається з деякими проблемами адаптації до принципів права Європейського союзу, як внутрішнього характеру, тобто тих, які стосуються безпосередньо організування адаптації всередині держави, так і проблем зовнішнього характеру, розгляд яких наразі є актуальним з огляду на бажання українського суспільства рухатися у напрямку асоціації з ЄС та посилення їх взаємозв'язків.

Свої наукові праці присвячували принципам права ЄС такі вчені, як: Ф. Тоді, М. Гердеген, В. Безбах, Б. Топорнін, Ю. Ільїн, В. Опришко, Ю. Шемшученко та ін. Але кожен з авторів по-різному трактує поняття принципів, висвітлює різні проблеми адаптації та виділяє власні особливості системи принципів, що робить актуальним подальше розглядання вченими цього питання у своїх наукових працях.

Принципи права ЄС становлять вихідні ідеї, керівні положення, які визначають зміст і напрям правового регулювання, що здійснюється ЄС, головною метою яких є досягнення цілей та завдань, що ставляться перед цим співтовариством.

Функціонування ЄС базується на принципах права ЄС. Договір про заснування Європейського Співтовариства не окреслював конкретного переліку принципів об'єднання та співробітництва європейських країн. Пізніше під час створення ЄС установчі договори доповнювалися деякими принципами діяльності ЄС. У результаті ці договори не містять чітко структурованої системи принципів права ЄС. З плином часу завдяки діяльності Суду Європейських Співтовариств більшість принципів ЄС набули загальної форми.

Принципи права ЄС розділяються на функціональні і загальні. До функціональних принципів відносяться: принцип верховенства права ЄС та принцип прямої дії права ЄС.

До загальних принципів права ЄС належать: принцип охорони прав і свобод особистості; принцип правової визначеності; принцип пропорційності; принцип недискримінації; принцип субсидіарності, а також низка процесуальних принципів.

Тобто до системи принципів права ЄС входять загальні принципи права, поняття яких охоплює загальні юридичні настанови, специфічні правила і спільні – як для внутрішнього, так і для міжнародного права. Іншою категорією принципів є основні принципи міжнародного права. ЄС, як і будь-який суб'єкт міжнародного права, у своїй діяльності керується зазначеними принципами і застосовує їх як у внутрішніх відносинах, тобто у відносинах між державами-членами, так і в зовнішніх, тобто у відносинах з третіми державами та міжнародними організаціями.

Прийнято вважати, що право ЄС є складовою загальної системи європейського права, яка охоплює також правові норми, сформульовані в межах Ради Європи та ОБСЄ.

Окремою категорією є процесуальні принципи європейського права. У процесі судочинства склались особливі норми, а деякі з них стали настільки важливими, що врешті-решт набули сили принципів. Ці принципи права становлять особливу категорію ще й тому, що інколи відрізняються від загальноприйнятих норм і, навіть, загальних принципів права.

Також виділяється окрема категорія принципів, яка стосується специфічності природи ЄС, адже він є унікальним міжнародним явищем. ЄС поєднує ознаки міжнародної організації і держави, проте формально не є ні тим, ні іншим. Союз не є суб'єктом міжнародного публічного права, проте має повноваження на участь міжнародних відносинах і відіграє в них чималу роль. Основною метою створення ЄС є досягнення економічного, монетарного і політичного союзу, а також упровадження спільного громадянства. ЄС з поступово переходить від структури міжнародної організації до моделі, яка все більше і більше нагадує федеративну державу. Право ЄС – це специфічний порядок, правова система, що склалася на стику міжнародного права і внутрішньодержавного права держав-членів ЄС, володіє самостійними джерелами і принципами.

У правовій системі ЄС діє низка принципів, обумовлених взаємовпливом національного та міжнародного права. Правові норми ЄС можуть впливати не тільки з установчих договорів та правових актів, а й із загальних принципів права. Найважливішим із них є принцип пріоритету європейського права щодо національного права держав-членів. На основі цього принципу відбувається розмежування між міжнародним правом, що базується на інтересах державного суверенітету та європейським правом, яке ґрунтується на інтересах Співтовариства.

Відповідно до ст. 51 Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами (Європейським Союзом) та їх державами-членами від 16 червня 1994 року (УПС) Україна взяла на себе зобов'язання вживати заходи для поступового впорядкування національного законодавства відповідно до законодавства ЄС у визначених сферах таких, як: банківське право; бухгалтерський облік компаній; державні закупівлі; законодавство про компанії; захист прав споживачів; інтелектуальна власність; митне право; податки; охорона праці; фінансові послуги; правила конкуренції; охорона здоров'я та життя людей, тварин, рослин; довкілля; технічні правила і стандарти; транспорт; енергетика, включаючи ядерну. Проте ця стаття не визначає ступінь відповідності, яку належить досягти в процесі адаптації законодавства України.

На сучасному етапі розвитку України та приведення національного законодавства відповідно до законодавства ЄС адаптація має ґрунтуватися на принципі доцільності, тобто в процесі адаптації, перш за все, треба враховувати наслідки впровадження необхідних норм, з точки зору їх впливу на економічний, соціальний та політичний розвиток України.



Законодавчі засади адаптації визначені Законом України "Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу" від 18 березня 2004 року, яка передбачає загальні ознаки механізму адаптації законодавства, зокрема: стадії та завдання, які необхідно виконати на першому етапі, що розрахований на період до завершення дії УПС, послідовність здійснення адаптації; інституційний механізм; роль Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України [1].

Діяльність органів влади у сфері адаптації законодавства України до законодавства ЄС поступово стає системною та невід'ємною складовою політики інтеграції України до ЄС. Наразі був створений інституційний механізм та були здійснені заходи щодо підвищення спроможності органів влади у сфері адаптації. На урядовому рівні визначено порядок проведення перевірки проектів законів України та інших нормативно-правових актів на предмет їх відповідності *acquis communautaire*, які потребує Україна на сучасному етапі адаптації.

На сьогодні проведено порівняльно-правові дослідження відповідності законодавства України *acquis communautaire* у таких сферах: фінансових послуг, оподаткування, боротьби з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, конкуренції, законодавства про компанії, митного права, інтелектуальної власності, державних закупівель, захисту прав споживачів, бухгалтерського обліку, енергетики, включаючи ядерну, транспорту та охорони праці [2]. Але перевірки на відповідність до *acquis communautaire* і багато інших сфер, щоб детермінувати існуючі розбіжності та прийняти відповідні нормативно-правові акти [3].

Таким чином, для прискорення та оптимізації законодавства України до принципів права ЄС доцільним є розробка та прийняття нормативно-правових актів, спрямованих на адаптацію законодавства України до права ЄС; систематизування процесу наближення українського законодавства до європейського й міжнародного права через розподіл повноважень між органами державної влади у цій сфері; активізування зусиль щодо перекладу нормативно-правових актів європейського права на українську мову для посилення всебічної інформованості українських громадян; створення окремої спеціалізованої інституції, яка буде зосереджувати функції з інформаційного, аналітичного та експертного забезпечення адаптаційних процесів, а також передбачити процедуру запобігання прийняттю нормативно-правових актів, які суперечать праву ЄС.

Наук. керівн. Сергієнко В. В.

Література: 1. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу : Закон України від 18 березня 2004 року із змінами, внесеними згідно із Законом від 14.01.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1629-15>. 2. Стан виконання Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vybory.org/articles/416.html>. 3. Положення щодо *Acquis communautaire* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/>. 4. Гарет Д. Право внутрішнього ринку Європейського Союзу : учебн. посіб. / Д. Гарет. – К., 2004. 5. Матіас Гердерген. Європейське право [Електронний ресурс] / Матіас Гердерген. – Режим доступу : <http://student-lib.net/index.php?page=0-16>. 6. Зближення законодавства України з Європейським правом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.podelise.ru/docs/1397/index-4345-1.html>.

Макєєва К. Ю.

УДК 341

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

МІЖНАРОДНО-ПРАВОВИЙ ЗВИЧАЙ ЯК ОДНА З ФОРМ РЕГУЛЮВАННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИН МІЖ СУБ'ЄКТАМИ

Анотація. Розглянуто особливості міжнародно-правового звичаю, його роль у формуванні та регулюванні міжнародних відносин, виявлено основні проблеми застосування міжнародного звичаю для розв'язання питань, які виникають у взаємовідносинах між суб'єктами міжнародного права.

© Макєєва К. Ю., 2014

Аннотация. Рассмотрены особенности международного-правового обычая, его роль в формировании и регулировании международных отношений, выявлены основные проблемы применения международного обычая для решения вопросов, возникающих при взаимоотношениях между субъектами международного права.

Annotation. The features of the international legal custom, its role in the formation and regulation of international relations are described. The basic problems were analyzed as regards implementation of the international legal custom to solve the problems arising in relations between the subjects of international law.

Ключові слова: джерело права, міжнародно-правовий звичай, договір, правило поведінки, зв'язки, міжнародне право.

Така категорія як правовий звичай становить інтерес не тільки з точки зору міжнародного права, але і з позицій загальної теорії права. Правова наука з сумнівом ставилася до можливості існування правових звичаїв як усередині країни, так і в міждержавних відносинах, тому його згадки в роботах минулого періоду часто були пов'язані з зазначенням на неминуче застаріння даного джерела права, на те, що звичай позбувається себе. Зрозуміло, що в національних правових системах звичай навряд чи може розглядатися як джерело права рівне за значущістю закону. В даний час у цьому немає і необхідності. Але, тим не менш, він продовжує своє існування, відіграючи різну за ступенем важливості роль у різних правових системах. З урахуванням даного факту існує необхідність аналізу значення міжнародно-правового звичаю. Без сумніву, міжнародно-правовий звичай заслуговує особливого уваги, оскільки за своєю роллю у врегулюванні міждержавних правовідносин він займає особливе місце і не поступається іншим джерелам міжнародного права.

Метою статті є виявлення найбільш актуальних теоретичних і практичних проблем, пов'язаних з розумінням звичаю як джерела міжнародного права у світлі сучасної доктрини міжнародного права, оцінку основних підходів до процесу формування міжнародно-правового звичаю, оцінку тієї ролі, яку міжнародно-правовий звичай відіграє на сучасному етапі розвитку міжнародного права.

Дослідження питань, пов'язаних з застосуванням міжнародно-правового звичаю як однієї з форм регулювання міжнародних відносин займалися такі вчені-правники, як: Сухарев М. А., Крутських В. Е., Сухарева А. Я., Волосов М. Е., Колесников Е. В., Авакьян С. А. [1 – 4].

Правовий звичай – санкціоноване державою правило поведінки, що склалося історично, у результаті багаторазового повторення людьми певних дій. Санкціонування здійснюється шляхом відсилання до звичаю, а не до текстуального закріплення його в нормативно-правовому акті. Як відомо, правовий звичай є одним із джерел права та буває міжнародним та внутрішньодержавним.

Міжнародно-правовий звичай має деякі особливості, порівняно з внутрішньодержавним, а саме те, що це правило тривалий час застосовувалося у взаєминах усіх або деяких держав, якщо ці взаємини не були врегульовані міжнародним договором. Необхідна умова його існування – визнання всіма або деякими державами, виражене або в активній формі (у вигляді певних дій), або шляхом утримання від дій [1]. У той же час звичаї, в основі яких лежать принципи суверенітету і рівності, обов'язкові для всіх країн. Міжнародно-правовий звичай виникає в результаті тривалої і однакової практики суб'єктів міжнародного права, в процесі якої формуються стереотипи їх поведінки стосовно однорідних об'єктів, з приводу однотипних проблем тощо. Такі, наприклад, норми, що регулюють юридичний статус дипломатичних агентів, порядок укладання, дії і припинення міжнародних договорів, правове становище різних територіальних сфер тощо, в більшості сформувалися саме як результат повторюваних дій багатьох держав, що дозволяє говорити про загальне визнання відповідних правил поведінки, про їх загальні юридичні обов'язковості. Правовий звичай історично був першим джерелом права, що регулювало відносини у період виникнення та становлення держави.

Найважливіша риса міжнародно-правового звичаю – його надзвичайна стійкість, яка обумовлює стабільність заснованих на них правовідносин, а також те, що правила поведінки даної категорії рано чи пізно сприймаються договорами, що укладаються державами – це стосується Віденської конвенції про дипломатичні зносини 1961 р. [5], Віденської конвенції про право міжнародних договорів 1969 р. [6], Женевської конвенції з морського права 1958 р. [7] і Конвенції ООН з морського права 1982 р. [8], ряд основоположних приписів яких становить конвенційне закріплення вже існуючих юридичних норм звичайного походження. Специфіка форми міжнародно-правового звичаю – відсутність письмового документа, звичайно, ускладнює користування такою юридичною нормою, однак жодною мірою не знижує її імперативного характеру [2].

Держава визнає не всі звичаї, що склалися в суспільстві, а лише ті, що мають найбільше суспільне значення, відповідають його інтересам та історичному етапу його розвитку. Найбільшого поширення правовий звичай як джерело права дістав у феодальному суспільстві. У правових системах більшості сучасних країн правовий звичай втратив характер самостійного джерела права і відіграє незначну роль, здебільшого він служить урахуванню особливостей суспільних відносин у конкретних місцевостях чи в конкретних галузях діяльності. Як приклад можна навести появу міжнародно-правового звичаю про невиключення космічного простору до складу державної території. Обліт Землі першим штучним супутником в 1957 р. не викликав з боку держав протестів з приводу порушення їх державних кордонів. Супутник неодноразово пролетів над територіями держав, але ця практика не викликала заперечень. Параметри польоту істотно не змінювалися, тобто практика була ідентичною. Практика була досить поширеною: супутник пролетів над територіями багатьох держав. Практика була правомірною, оскільки ніхто не заявив про зворотне. Згодом у До-



говорі про принципи діяльності держав з дослідження і використання космічного простору, включаючи Місяць та інші небесні тіла, 1967 р. цей звичай знайшов договірне закріплення – космічний простір, включаючи Місяцем та іншими небесними тілами не підлягає національному присвоєнню.

Сучасна практика все більше включає в себе збирання і фіксування цих норм у писаних правових джерелах (найдавніші пам'ятки права в Індії, Греції, Франції, Німеччини, Стародавньої Русі та ін.), що і зумовило виникнення проблеми застосування міжнародного звичаю для розв'язання питань, які виникають у взаємовідносинах між суб'єктами міжнародного права. Всі ці держави трансформували звичайне право в закони. Цей процес продовжується і зараз, в основному в міжнародному праві та в державах традиційної правової системи. Процес вироблення імперативного правила, що має офіційне значення, "йшов, таким чином, за схемою – від повторюваної, стійкої практики, через правовий звичай до законодавчої норми" [3].

Заміна звичаїв державно-правовими нормами може проводитися по-різному. В одному випадку це санкціонування звичаю, при якому правило залишається колишнім, але стає юридичним. В інших випадках державно-правова норма, приходячи на зміну звичаю, вносить певні уточнення (без зміни суті та змісту), що роблять конкретне правило більш чітким. І ще один варіант, коли правова норма з'являється як синтез кількох звичаїв. Таким чином, послідовна заміна звичаїв, перетворює їх на позитивне право [4]. Цей процес змінює значення міжнародно-правового звичаю як джерела права на джерело саме норм та договорів. Як вже згадувалось, звичай формується протягом тривалого часу, а сьогодні найбільшого поширення набувають документально підтверджені норми. Формування звичаїв не відбувається, відбувається лише їх трансформація. І вже застосування лише правового звичаю для вирішення існуючого конфлікту стає недостатнім і неможливим.

Отже, без сумніву, міжнародно-правовий звичай заслуговує особливої уваги, оскільки за своєю роллю у врегулюванні міждержавних правовідносин він займає особливе місце, а саме є основоположником джерел права. Але все ж, можна стверджувати, що природа та значення міжнародно-правового звичаю як одного з різновидів джерел права у сучасному світі зжила себе. Вони існують і сьогодні, але існують лише ті, що утворилися багато років назад. Процес трансформації звичаїв у юридичні норми, їх узаконення повністю зупинило утворення нових. Розвиток прогресу і у сучасному світі важко вирішити конфлікт без певного підписаного документа лише за допомогою правового звичаю. Отже, необхідно звернути увагу на збереження статусу міжнародно-правового звичаю як джерела права, що було визначено історично. Необхідно призупинити процес санкціонування звичаю та звернути увагу на те, що вже затверджені часом правила не потребують паперу.

Наук. керівн. Жирнова К. О.

Література: 1. Большой юридический словарь / под. ред. А. Я. Сухарева. – М., 2003. – 858 с. 2. Волосов М. Е. Правовое регулирование морского торгового судоходства : учебн. пособ. / М. Е. Волосов. – М. : ИМПЭ им. А. С. Грибоедова, 2002. – 122 с. 3. Колесников Е. В. Обычай как источник советского государственного права / Е. В. Колесников // Правоведение. – 1989. – № 4. – С. 21. 4. Авакьян С. А. Государственно-правовые нормы и обычаи: соотношение и регулятивная деятельность Советов // Советское государство и право. – 1978. – № 8. – С. 16–17. 5. Віденська конвенція про дипломатичні зносини 1961 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_048. 6. Віденська конвенція про право міжнародних договорів 1969 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. 7. Женевська конвенція з морського права 1958 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_180. 8. Конвенція ООН з морського права 1982 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Конвенція_ООН_з_морського_права.

Силич А. В.

УДК 341.61

Студент 4 курсу

факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ВИРІШЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ СПОРІВ У МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Анотація. Розглянуто проблемні питання, що виникають при вирішенні інвестиційних спорів, порядок вирішення їх у закордонних уповноважених органах та узагальнення двосторонніх інвестиційних договорів в Україні.

© Силич А. В., 2014

Аннотация. Рассмотрены проблемные вопросы, которые возникают при разрешении инвестиционных споров, порядок урегулирования их в зарубежных уполномоченных органах и стандартизация двусторонних инвестиционных договоров в Украине.

Annotation. The article describes the problems which arise with solution of international investment disputes, the procedure of their resolution in foreign competent authorities and normalization of bilateral investment agreements in Ukraine.

Ключові слова: інвестиційний спір, права інвесторів, двосторонні інвестиційні договори, інвестиційний клімат, стандартизація.

Під час переходу до системи ринкових відносин в Україні склалася непроста політична й економічна ситуація, за якої нагальною потребою економіки стає залучення прямих іноземних інвестицій. Натомість в Україні зафіксовано відтік іноземних інвестицій, і причина криється не лише в економічній кризі, а й у неналежній увазі держави до забезпечення реалізації закріплених у законодавстві гарантій для іноземних інвесторів. Часто трапляються випадки, коли суперечки між інвесторами не можуть бути вирішені у рамках двох організацій, і тоді з'являється необхідність звернення до міжнародних організацій з вирішення інвестиційних спорів.

Мета даної роботи полягає в дослідженні чинного законодавства в Україні з вирішення інвестиційних спорів його проблематики та спробі стандартизації найбільш поширеного інвестиційного договору – двостороннього.

Об'єктом даної статті виступає міжнародне та українське законодавства з вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами.

Предметом дослідження виступає розгляд порядку та дії при вирішенні інвестиційних спорів, та розгляд двосторонніх інвестиційних договорів.

В Україні ще у 1991 р. було прийнято Закон "Про інвестиційну діяльність", яким визначено загальні правові, економічні та соціальні засади інвестиційної діяльності на території України. У цьому ж році було прийнято Закон "Про захист іноземних інвестицій", яким передбачено, що іноземні інвестиції в Україні захищаються, а права інвесторів гарантуються. Водночас 19 березня 1996 р. було прийнято Закон "Про режим іноземного інвестування", яким встановлено порядок і умови здійснення іноземного інвестування, права іноземних інвесторів та гарантії захисту цих прав. Зокрема, цим Законом передбачено такі гарантії захисту прав іноземних інвесторів:

гарантії забезпечення рівноправного режиму; гарантії недопустимості примусового вилучення іноземних інвестицій;

гарантії компенсації і відшкодування шкоди іноземним інвесторам; гарантії у разі припинення інвестиційної діяльності;

гарантії безперешкодного переведення за кордон прибутків, отриманих від здійснення інвестиційної діяльності в Україні.

Важливою умовою збереження даних гарантій є норма ст. 8 вказаного Закону, згідно з якою якщо в подальшому спеціальним законодавством України про іноземні інвестиції будуть змінюватися зазначені гарантії захисту іноземних інвестицій, то протягом 10 років з дня набрання чинності таким законодавством на вимогу іноземного інвестора застосовуються державні гарантії захисту іноземних інвестицій, зазначені в цьому Законі.

Слід розглянути порядок вирішення інвестиційних спорів та його важливість в Україні:

Однією з найважливіших складових державної гарантії захисту прав інвесторів є розгляд спорів, що виникають у результаті здійснення інвестиційної діяльності, судом або третейським судом [1].

Спори між іноземними інвесторами і державою щодо державного регулювання іноземних інвестицій та діяльності підприємств з іноземними інвестиціями підлягають розгляду в судах України, якщо інше не визначено міжнародними договорами України, тоді як усі інші спори (наприклад, корпоративні, договірні тощо) підлягають розгляду в судах України або за домовленістю сторін – у третейських судах, зокрема, закордоном [2].

Тобто найпершим рішенням при виникненні інвестиційного спору має бути подання прохання про розгляд справи в місцеві суди.

Але існує проблема – дуже часто звернення за вирішенням спору до національного суду не дає результатів через неефективність української судової влади, що аргументується тим, що більшість заяв українських громадян до Європейського суду з прав людини ґрунтується на ст. 6 Європейської конвенції 1950 р. про захист прав людини та основоположних свобод, зокрема, через масове невиконання ухвалених судових рішень, а також через недосконалість українського інвестиційного законодавства, наприклад, через фактичну відсутність механізму захисту прав міноритарних акціонерів.

Фактично національні суди не є останнім засобом вирішення інвестиційних спорів. Так, згідно з ч. 4 ст. 55 Конституції України кожен має право після використання всіх національних засобів правового захисту звертатися за захистом своїх прав і свобод до відповідних міжнародних судових установ чи до відповідних органів міжнародних організацій, членом або учасником яких є Україна. У цьому контексті інвестори дедалі частіше розглядають Європейський суд з прав людини (ЄСПЛ) як ефективну форму для захисту порушених майнових прав. ЄСПЛ може прийняти питання до розгляду тільки після того, як було вичерпано всі ефективні, тобто незалежні від дискреційних



повноважень державних органів національні засоби правового захисту, протягом 6 місяців від дати ухвалення остаточного рішення [3].

Винесення ЄСПЛ судового рішення проти України є підставою для вжиття заходів щодо усунення системних порушень Конвенції, зокрема, шляхом внесення змін до законодавства [4].

Але ЄСПЛ не є єдиним органом для вирішення таких спорів. У 1965 р. була розроблена та відкрита для приєднання Конвенція про порядок вирішення інвестиційних спорів між країнами та іноземними особами (відома як Вашингтонська Конвенція), учасницею якої є й Україна. Наша держава підписала цю Конвенцію 3 квітня 1998 р. і Законом України № 1543-III від 16 березня 2000 р. ратифікувала її без будь-яких застережень. Метою Конвенції було створення Міжнародного центру з вирішення інвестиційних спорів (відомий як ICSID) з постійним місцем розташування у Вашингтоні. ICSID розглядає спори у порядку інвестиційного арбітражу, який має певну характерну подібність з міжнародним комерційним арбітражем [5].

Звернення до ICSIDу не вимагає попереднього вичерпання національних засобів захисту та здійснюється на підставі домовленості. На практиці, як правило, умову про звернення до ICSIDу містять двосторонні інвестиційні угоди про сприяння та захист іноземних інвестицій. Право на звернення до ICSIDу має досить широке коло осіб, причому за головний критерій тут відповідає місце інкорпорації інвестора, яке має відрізнятися від місця капіталовкладення.

Також існує спосіб вирішення інвестиційних спорів через "традиційний" міжнародний комерційний арбітраж у спеціалізованих арбітражних установах або спеціально створених (ad hoc) арбітражах.

Ефективність цього способу захисту зумовлюється тим, що до рішень міжнародних арбітражів застосовується Конвенція "Про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень" від 1958 р., до якої приєдналася переважна більшість країн світу (142 держави), тоді як щодо національних судових рішень аналогічного міжнародного документа не існує.

Незважаючи на правильне міжнародне регулювання інвестиційних спорів, інвестиційний клімат в Україні залишається поганим. Причиною цього, окрім економічної кризи, також є недосконале рішення інвестиційних спорів. Існує можливість поліпшити цю ситуацію шляхом стандартизації двосторонніх інвестиційних договорів, які складають більшу частину з усього обсягу цих договорів.

Приймаючи до уваги велику кількість укладених двосторонніх інвестиційних договорів та різноманітні політичні й економічні обставини, за яких був укладений кожен із них, можна припустити, що вони є далеко не стандартизованими.

Сама структура двосторонніх договорів визначена досить точно, та не потребує коригування, але існує необхідність тлумачення та стандартизації, наскільки це можливо, таких термінів, як "інвестиції", "інвестор", "доходи" ("прибутки") і "територія", а також положень про сприяння (заохочення) та допуск інвестицій. У цих положеннях у коротких та загальних виразах можуть вказуватися наміри сторін сприяти та допускати інвестиції одна одній згідно із законами держави, яка приймає.

Після положень щодо сприяння (заохочення) та допуску інвестицій ідуть положення, що стосуються поведінки з інвестиціями. Ці положення є ключовими у будь-якому двосторонньому інвестиційному договорі. Вони містять так звані стандарти ставлення до інвестицій, які визначають зобов'язання держав стосовно рівня ставлення, який має надаватися іноземним інвесторам та їх інвестиціям [6]. Після стандартів ставлення до інвестицій у двосторонніх інвестиційних договорах ідуть положення щодо переказів коштів і вирішення спорів, у яких передбачається, що кожна зі сторін договору надає можливість інвесторам іншої сторони необмежено переказувати за кордон платежі, що стосуються інвестицій. Такі платежі можуть стосуватися, наприклад, прибутків від інвестицій, додаткових внесків капіталу. Наприкінці двосторонніх інвестиційних договорів містяться положення про дотримання зобов'язань, заключні положення, а також додатки, протоколи та виключення, у разі наявності.

Підсумовуючи, можна сказати, що вирішення інвестиційних спорів у закордонних юрисдикційних органах може бути не тільки ефективним способом розв'язання спорів, а ще й гарантією проти тиску з боку держави та процесуальних зловживань інших сторін. Проте застосування цього інструменту захисту має здійснюватися відповідно до міжнародного права та з урахуванням процесуального законодавства інших країн. Стандартизація двосторонніх інвестиційних договорів буде сприяти поліпшенню інвестиційного клімату в Україні та збільшенню швидкості вирішення міжнародних інвестиційних спорів.

Наук. керівн. Сергієнко В. В.

Література: 1. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII. – Ст. 19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>. 2. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996 р. № 93/96-ВР. – Ст. 26 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр>. 3. <http://www.echr.coe.int/Pages/home.aspx?p=home>. 4. Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини : Закон України від 02.02.2006 р. № 3477-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3477-15>. 5. Юридична енциклопедія : в 6 т. / редкол. Ю. С. Шемшученко (голова редкол.) та ін. – К., 2011. – С. 239–240. 6. Міжнародні договори України. Угоди про сприяння та захист інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrexport.gov.ua/ukr/zakon_v_sferi_zed/ukr/1003.html.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ

Анотація. Розглянуто специфіку діяльності вітчизняних природних монополій. Наведено проблеми регулювання природних монополій в Україні та розроблено рекомендації з їх усунення.

Аннотация. Рассмотрена специфика деятельности отечественных естественных монополий. Приведены проблемы регулирования естественных монополий в Украине и разработаны рекомендации по их устранению.

Annotation. The specificity of domestic natural monopolies was studied. The problems of regulation of natural monopolies in Ukraine were described and recommendations were given for their solution.

Ключові слова: природна монополія, державне регулювання, національна комісія, антимонопольне законодавство.

Головною рушійною силою ринкової економіки є конкуренція. Закон конкуренції – один із найважливіших загальних економічних законів товарного виробництва, який виражає постійну залежність між собою учасників процесу виробництва і споживання товарів, їх постійну боротьбу, яка примушує вдосконалювати процес виробництва, застосовувати досягнення науково-технічного прогресу, впроваджувати нові форми організації виробництва, прогресивні системи заробітної плати, вона забезпечує диференціацію цін і надає покупцям можливість обирати найвигідніші умови покупки. На сьогоднішній день також зустрічаються й монополії, існування яких є необхідним для ефективності економіки. Такі монополії іменуються природними. Продукція природних монополій є суспільно значущою і використовується в усіх виробничих процесах та задовольняє першочергові потреби населення. Попит на дану продукцію є нееластичним, що в умовах відсутності альтернатив і конкуренції на зазначених ринках примушує споживачів до придбання цієї продукції на невивідних умовах. Тому діяльність природних монополій повинна суворо контролюватися державою, яка зобов'язана забезпечити правове регулювання даної проблеми. Проте через прогалини в нормативно-правовій базі, високий рівень корупції мають місце випадки зловживання монополістичним становищем на ринку. Тоді виникає питання: "Яким чином споживачі мають змогу захистити власні права при підвищенні цін на товари, послуги природної монополії, адже відмовитись від них неможливо?". Так, наприклад, 19 жовтня 2013 року в Харкові були підняті ціни на проїзд у маршрутному таксі, окрім цього ціни на газ та електроенергію також збільшуються. Отже, дана проблема є актуальною і потребує вирішення.

Значний доробок у дослідженні особливостей функціонування та регулювання діяльності природних монополій внесли такі сучасні науковці, як: В. Венгер, А. Колганов, Я. Жаліло, І. Галиця, А. Юданов, В. Базилевич, Л. Карбовник, О. Кисинець, І. Галиця, Д. Напрієнко, А. Френзель, В. Кривущий, А. Городецький, Д. Напрієнко та ін. Зазначені науковці здебільшого розглядали правове поле діяльності природних монополій, особливості їх функціонування, а також звертали увагу на вдосконалення механізмів державного регулювання діяльності природних монополій.

Метою статті є дослідження організації державного контролю діяльності природних монополій, визначення основних проблем та формування пропозицій щодо їх вирішення.

Згідно зі ст. 1 Законом України "Про природні монополії" під природною монополією розуміється стан товарного ринку, при якому задоволення попиту на цьому ринку є більш ефективним за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва (у зв'язку з істотним зменшенням витрат виробництва на одиницю товару в міру збільшення обсягів виробництва), а товари (послуги), що виробляються суб'єктами природних монополій, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами (послугами), у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари (послуги), ніж попит на інші товари (послуги) [1]. За даними Антимонопольного комітету України до природних монополій на загальнодержавному рівні відносять: Державне підприємство "Національна енергетична компанія "Укренерго", Державна адміністрація залізничного транспорту України (Укрзалізниця), Національна акціонерна компанія "Нафтогаз України" в особі Відкритого акціонерного товариства "Укртрансгаз" та Дочірньої компанії "Укртрансгаз", Державне підприємство обслуговування повітряного руху України "Украеро-рух", Відкрите акціонерне товариство "Одеський припортовий завод", Українське державне підприємство поштового зв'язку "УКРПОШТА", Концерн РРТ, Відкрите акціонерне товариство "УКРТЕ-ЛЕКОМ" [2].



Взагалі на сьогодні в Україні нараховується 11 загальнодержавних та понад 2 300 регіональних і локальних ринків природних монополій. За результатами аналізу статистичних даних, частку послуг суб'єктів природних монополій у загальному обсязі реалізованих у 2010 році в Україні товарів, робіт і послуг підприємствами (за винятком перепродажу товарів і послуг без додаткової обробки) можна оцінити приблизно як 9 – 11 % [3].

Ринки природних монополій в Україні складають найчисленнішу групу у системі вітчизняних монополізованих ринків, на них припадає 38,6 % усіх монополізованих товарних ринків [4].

Монополіст з метою максимізації прибутку може підвищувати ціни на послуги та товари, що в умовах нееластичного попиту критично відобразиться на споживачах. Тому держава повинна жорстко регулювати ціни, а також не зловживати ними. Так, у ст. 8 ЗУ "Про природні монополії" предметом державного регулювання є ціни та тарифи. У ст. 13 ЗУ "Про ціни і ціноутворення" приведені такі способи регулювання цін:

1) установлення обов'язкових для застосування суб'єктами господарювання: фіксованих та граничних цін; граничних рівнів торговельної надбавки (націнки) та постачальницько-збутової надбавки (постачальницької винагороди); граничних нормативів рентабельності; розміру постачальницької винагороди; розміру доплат, знижок (знижувальних коефіцієнтів);

2) запровадження процедури декларування зміни ціни та/або реєстрації ціни.

Таким чином, на законодавчому рівні держава жорстко контролює цінову політику, проте на практиці через прогалини нормативно-правової бази трапляються випадки підвищення цін.

Так, зокрема підвищення цін обґрунтовуються збільшенням матеріально-технічних витрат. Але чим вони спричинені? Більшість з них – старінням обладнання. Тоді виникає питання: "Чому не було здійснено модернізацію за рахунок амортизаційного фонду?". Так, згідно зі 9 ст. Закону України "Про природні монополії" регулюючий орган монополії враховує амортизацію. А отже, підприємство навмисно не підтримує модернізацію устаткування і вимагає підвищити ціну.

Також проблемою регулювання природних монополій є нечіткість розмежувань повноважень між національною комісією, яка згідно зі ст. 4 Закону України "Про природні монополії" є регулюючим органом, місцевими органами самоврядування та Антимонопольним комітетом України, що призводить до нечіткості регуляторної виконавчої влади. Окрім цього проблемою є термін реалізації рішень органів державного регулювання природних монополій. Очевидним є те, що своєчасно сформовані і реалізовані на практиці рішення органів державної влади мають більшу ймовірність бути успішними, ніж рішення, які формувались і реалізовувались із запізненнями. Доказом цього є те, що за результатами моніторингу КМУ виявлено, що в 2009 – 2010 роках унаслідок правової нерегульованості питань визначення тарифів на вантажні залізничні перевезення у межах України та пов'язані з ними послуги Міністерство транспорту України (зараз Міністерство інфраструктури України), а також Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції (зараз Міністерство економічного розвитку і торгівлі України) не можуть у повному обсязі реалізувати конкурентоспроможну політику [5].

На ефективність державного регулювання природних монополій впливає рівень системності державного регулювання, який в Україні залишається вкрай низьким. Серед головних проявів безсистемності варто виділити:

- неузгодженість дій різних органів державної влади в процесі регулювання діяльності природних монополій;
- відсутність серед об'єктів моніторингу розвитку природних монополій об'єктів, які характеризують ефективність виконання ними покладених на них функцій;
- відсутність спільної для суб'єктів державного регулювання інформаційної системи, яка б забезпечувала спільну інформаційну базу для формування і реалізації рішень щодо регулювання діяльності природних монополій [6].

З метою покращення ситуації необхідно вдосконалити нормативно-правову базу, систематизувати її, чітко встановити повноваження і права місцевих органів самоврядування та національної комісії, а також сприяти та зобов'язувати підприємства проводити модернізацію обладнання.

Природна монополія є відособленою структурою ринкового середовища, існування якої економічно доцільне. Вона виникає внаслідок технологічних особливостей виробництва та його матеріальної бази. Природні монополії виникають лише в тих галузях економіки, де конкуренція була б економічно неефективним і руйнівним явищем.

Головне завдання державного регулювання природного монополізму полягає в тому, щоб не допустити необґрунтованого підвищення цін або обмеження обсягу продукції з боку фірм, які мають на меті використати переваги монополіста на шкоду споживачам.

Отже, регулювання має на меті поліпшити результати діяльності монополіста з погляду суспільства, оскільки дає змогу одночасно знизити ціну, забезпечити необхідний обсяг виробництва та зменшити економічні прибутки монополії. Але державне регулювання діяльності природних монополій на сьогодні в Україні проводиться вкрай неефективно, тому застосування принципу суворого державного адміністрування є загальноприйнятим та загальнонеобхідним у процесі подальшої побудови державної політики щодо регулювання діяльності природних монополій.

Наук. керівн. Пешкова А. С.

Література: 1. Про природні монополії : Закон України від 20.04.2000 р. № 1682-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Напрієнко Д. В. Особливості визначення ефективності державного

регулювання суб'єктів природних монополій в Україні / Д. В. Напрієнко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8. – С. 18–22. 3. Августин Р. Р. Державне регулювання природних монополій: суть, завдання та методи / Р. Р. Августин // Наукові праці НДФІ. – 2009. – № 11. – С. 59–63. 4. Карбовник Л. П. Проблеми державного регулювання природних монополій в Україні / Л. П. Карбовник // Держава та регіони. – 2010. – № 7. – С. 31–37. 5. Венгер В. В. Державне регулювання природних монополій в Україні: напрями вдосконалення / В. В. Венгер // Економіка підприємства. – 2010. – № 3. – С. 65–72. 6. Касинець О. О. Теоретико-методологічні аспекти регулювання діяльності природних монополій / О. О. Касинець, В. І. Якимів // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 4. – С. 37–43.

УДК 346.6(477)

Водолазская Е. В.

Студент 4 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Аннотация. Представлен анализ действующего законодательства в сфере валютного контроля на территории Украины. Предложены пути совершенствования механизма его проведения.

Анотація. Подано аналіз чинного законодавства в сфері валютного контролю на території України. Запропоновано шляхи вдосконалення механізму його проведення.

Annotation. The currency exchange control legislation in force in Ukraine is described. Ways of improving the mechanism for its implementation are offered.

Ключевые слова: валютное регулирование, валютный контроль, валютное законодательство, банки.

В настоящее время валютная политика Украины нестабильна (инфляция, низкая ликвидность банковской системы, теневой рынок валюты). Критичная ситуация из-за импортонаправленности страны, высокой доли энергосырья в общем объеме импорта, а также неясность направленности внутренней политики. На основании этого необходимо совершенствование валютного контроля. Совершенствование валютного контроля позволит вывести из тени часть экспортно-импортных операций и повысить доходы госбюджета.

Рассмотрению вопроса о валютном регулировании посвящен ряд научных трудов таких ученых, как: Алисова Е. О., Блащук Ю. О., Дзюблюка О. В., Загорского В. С., Иоффе А. Ю., Кабанца О. И., Мищенко В. И., Половко С. М., Северина О. Е., Ющенко В. А. и др.

Согласно Закону Украины, валютный контроль – это деятельность уполномоченных органов государства (органов и агентов валютного контроля), направленная на определение соответствия проводимых валютных операций действующему законодательству Украины, включающая в себя проверку выполнения хозяйствующими субъектами обязательств в иностранной валюте перед государством, проверку обоснованности платежей в иностранной валюте, проверку полноты и объективности учета и отчетности по валютным операциям.

Валютный контроль может распространяться как на все операции, предусмотренные платежным балансом страны, так и на их часть. Валютный контроль как инструмент стабилизации движения капиталов в малых открытых экономиках ограничивает колебания процентных ставок и обменных курсов, пока не будет сформирована развитая рыночная инфраструктура и не станет возможным регулировать движение капиталов, а значит и динамику обменного курса через влияние на уровень процентных ставок. Ограничивая движение капиталов, страна получает возможность маневра для установления процентной ставки в интересах реальной экономики, а не исключительно для целей обеспечения курсовой политики или в зависимости от уровня процентных ставок за рубежом [1].

Валютные операции определяются не только по объекту сделок, но и по субъектному составу. Все участники валютных операций приобретают на момент совершения операций несколько особый статус или правовое положение. Особенность этого положения состоит в том, что и сами участники, и характер операций подвергаются дополнительному контролю со стороны государства.



Валютный контроль, согласно Законам Украины, осуществляется такими органами, как Кабинет Министров Украины, Национальный Банк Украины, уполномоченными банками, ГНАУ, Государственным таможенным комитетом, Министерством связи (таблица).

Таблица

Полномочия органов, осуществляющих государственный контроль

Регулирующий орган	Обязанности
Национальный Банк Украины	Осуществляет валютную политику, исходя из принципов общей экономической политики Украины; составляет, совместно с КМУ, платежный баланс Украины; контролирует утверждение лимита внешнего государственного долга Украины; определяет, в случае необходимости, лимиты задолженности в иностранной валюте уполномоченных банков нерезидентами; накапливает, хранит и использует резервы валютных ценностей для осуществления государственной валютной политики; выдает лицензии на осуществление валютных операций и принимает решение об их отмене; устанавливает способы определения и использования валютных (обменных) курсов иностранных валют, выраженных в валюте Украины, курсов валютных ценностей, выраженных в иностранной валюте или расчетных (клиринговых) единицах; обеспечивает публикацию банковских отчетов о собственных операциях и операциях уполномоченных банков
Кабинет Министров Украины	Определяет и представляет на утверждение в ВР Украины лимит внешнего государственного долга Украины; принимает участие в составлении платежного баланса Украины; обеспечивает выполнение бюджетной и налоговой политики в части, касающейся движения валютных ценностей; обеспечивает формирование Государственного валютного фонда Украины и выступает его распорядителем; определяет порядок и использование поступлений
Уполномоченный банк	Контроль за валютными операциями резидентов и нерезидентов
Государственная налоговая инспекция	Финансовый контроль валютных операций резидентов и нерезидентов
Министерство связи Украины	Контроль за соблюдением правил почтовых переводов и пересылкой валютных ценностей через таможенную границу Украины
Государственный таможенный комитет	Перемещение ценностей через таможенную границу
Государственная таможенная служба	Предоставление информации заинтересованным министерствам, центральным органам исполнительной власти и уполномоченным банкам

Валютный контроль осуществляется на основании принципов, закрепленных в нормативно-правовых актах.

К основным принципам валютного контроля относятся:

- монополия банков на осуществление валютных операций;
- необходимость выполнения валютных операций, которая должна быть доказана;
- репатриация и обязательная продажа резидентами поступлений в иностранной валюте;
- обязательная декларация иностранных авуаров;
- запрет на экспорт и импорт платежных средств;
- изоляция внутреннего рынка национальной валюты от внешнего (резидентам запрещается давать и брать займы в национальной валюте у нерезидентов);
- запрет компенсаций и арбитражных операций;
- контроль за валютными позициями банков [2; 3].

Основной задачей валютного контроля является обеспечение соблюдения валютного законодательства при осуществлении валютных операций. Основными направлениями валютного контроля являются:

1. Определение соответствия проводимых валютных операций действующему законодательству и наличие необходимых для них лицензий и разрешений.
2. Проверка выполнения резидентами обязательств в иностранной валюте перед государством, а также обязательств по продаже иностранной валюты на внутреннем рынке Украины.
3. Проверка обоснованности платежей в иностранной валюте.
4. Проверка полноты и объективности учета и отчетности по валютным операциям, а также по операциям нерезидентов в валюте Украины.



Полномочия государственных органов и банковской системы в сфере валютного контроля определены Декретом КМУ "О системе валютного регулирования и валютного контроля" № 15-93 от 19.02.93.

Итак, целью валютного контроля является обеспечение устойчивости валюты Украины и стабильности внутреннего валютного рынка Украины как факторов прогрессивного развития национальной экономики и международного экономического сотрудничества; обеспечение соблюдения норм валютного законодательства Украины всеми резидентами и нерезидентами на территории страны при операциях с валютными ценностями.

В мировой практике валютный контроль активно использовался на определенных этапах развития во Франции, Великобритании, Ирландии, Японии, Германии, Австрии, Италии, Испании и других странах [4, с. 60–62].

Учитывая мировой опыт и анализируя современное состояние нормативно-правового регулирования Украины целесообразным является заменить валютный контроль валютным надзором. Это позволит либерализовать валютные отношения в стране. Необходимым условием будет законодательное закрепление определения, разработанного Бирюковым О. В. и Поповым И. В.: "Валютный надзор – это урегулированная нормами права разновидность финансового надзора, которая осуществляется специально уполномоченными органами с помощью наблюдательных методов по условиям нарушения валютного законодательства при осуществлении валютных операций подконтрольными субъектами (резидентами и нерезидентами)". Также необходимым условием является закрепления срока проведения надзора в Законе "О валютном регулировании и валютном контроле". Четкое установление полномочий регулирующих органов касательно валютного надзора.

Для повышения эффективности валютного контроля автор считает необходимым создать единый координационный орган – Государственный комитет валютно-финансового надзора. Главной функцией данного органа должна быть разработка единой общегосударственной валютной политики и осуществление комплекса мероприятий в сфере организации надзора за соблюдением законодательства Украины в сфере валютных, экспортно-импортных и иных внешнеэкономических операций.

Научн. рук. Сергиенко В. В.

Литература: 1. Валютный рынок и валютное регулирование / [под ред. И. Н. Платоновой]. – М. : БЕК, 1996. – 457 с. 2. Про систему валютного регулювання і валютного контролю : Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р. № 15-93 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 3. Завальна Ж. В. Валютне право України : навч. посібн. / Ж. В. Завальна, М. В. Старинський. – 2-ге вид., перероб. і допов. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2006. – 384 с. 4. Лысикова Е. В. Обоснование валютной составляющей в механизме управления экономической безопасностью России : дис. канд. экон. наук : 08.00.05 / Лысикова Евгения Васильевна. – М., 2000. – 180 с. 5. Загорський В. С. Центральний банк і грошово-кредитна політика : навч.-метод. посібн. / В. С. Загорський. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2003. – 180 с.

УДК 346.242(477)

Федорчак О. В.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРОБЛЕМАТИКА АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто поняття антимонопольного законодавства в Україні, його роль в економіці країни, основні проблеми, що виникають при функціонуванні вільного ринку на принципах свободи підприємницької діяльності.

Аннотация. Рассмотрено понятие антимонопольного законодательства в Украине, его роль в экономике страны, основные проблемы, возникающие при функционировании свободного рынка на принципах свободы предпринимательской деятельности.

© Федорчак О. В., 2014



Annotation. The concept of antitrust legislation in Ukraine, its role in the economy of the country, the main problems arising from the operation of the free market on the principles of freedom of entrepreneurship are described.

Ключові слова: антимонопольне законодавство, економічна конкуренція, нормативний документ, штрафи, підвідомчість спорів, антиконкурентна дія, монополія, тіньова економіка.

Вибір даної теми обумовлено її актуальністю, яка виражається, по-перше, в тому, що зараз розвиток антимонопольного законодавства є дуже важливим для реалізації конкурентної політики держави. По-друге, сьогодні чи не щодня порушуються справи про його недотримання, що призводить до зниження конкурентної боротьби і відповідно до ефективності розвитку економіки. Деякі з правопорушень набувають неабиякого розмаху. По-третє, антимонопольне законодавство України має невеликий досвід, на відміну від законодавства США, Японії, Франції, Бельгії, Англії та інших, через що виникає ряд проблем щодо прийняття правових норм, направлених на обмеження діяльності монополій та ефективної реалізації чинних норм, які потребують нагального вирішення. І тому, з урахуванням норм законодавства країн з розвинутою ринковою економікою, Україна повинна вдосконалювати своє законодавство.

Відповідно до ст. 42 Конституції України, держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності [1]. Але, проаналізувавши ситуацію, що склалася на сьогодні, можна сказати, що українське законодавство у сфері регулювання монополізму є не досить досконалим.

Так, розвиток законодавства про захист економічної конкуренції (антимонопольного законодавства) спрямований на забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, ефективне використання суспільних ресурсів, функціонування вільного ринку на принципах свободи підприємницької діяльності і задоволення потреб та інтересів споживачів, що у цілому сприятиме сталому економічному зростанню та підвищенню добробуту населення.

Проблема антимонопольного законодавства та правового регулювання захисту конкуренції в економіці України довгий час залишалась недослідженою. Тільки на початку 1990-х років намітились зрушення в цьому напрямі. З'явилися роботи вчених – юристів, практичних працівників, таких, як: Саніахметової Н. Н., Чувкина О. О., Першикова Є. В., Мамутова В. К., Губського Б. В., Опришка В. Ф., Семенової Л. Н., Павленка Ф. Ф., Валітова С. С. та ін. Роботи цих та інших вчених-юристів були використані в дослідженні для вирішення поставлених завдань. Треба відзначити, що зараз в Україні недостатня наукова та просвітницька база з питань антимонопольного (конкурентного) законодавства та питань захисту конкуренції, зважаючи на актуальність чинних проблем у цій галузі.

Однією з найважливіших проблем є відсутність нормативного документа, який би встановлював порядок визначення розміру штрафів за вчинені порушення у сфері законодавства про захист економічної конкуренції. Закон України "Про захист економічної конкуренції" передбачає лише верхню межу таких штрафів – наприклад, за зловживання монополієм (домінуючим) становищем встановлений штраф до 10 % доходу (виручки) всіх юридичних та фізичних осіб, що є єдиним суб'єктом господарювання у розумінні ст. 1 Закону України "Про захист економічної конкуренції", від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній звітний рік, що передував року, в якому накладається штраф (за винятком випадків наявності незаконно одержаного прибутку, який перевищує 10 % зазначеного доходу). Відсутність нормативно закріпленого порядку визначення штрафів може призвести до накладення АМКУ необґрунтовано великих чи навпаки низьких штрафів на суб'єктів господарювання [2; 3].

Ще однією з проблем у сфері антимонопольного законодавства є законодавча невизначеність підвідомчості спорів, пов'язаних з оскарженням рішень АМКУ. Так, Законом України "Про захист економічної конкуренції" встановлено, що рішення АМКУ оскаржуються до господарського суду. В той же час Кодексом адміністративного судочинства України, який був прийнятий після вказаної норми Закону України "Про захист економічної конкуренції", встановлено, що спори фізичних чи юридичних осіб із суб'єктом владних повноважень щодо оскарження його рішень (нормативно-правових актів чи правових актів індивідуальної дії), дій чи бездіяльності відносяться до компетенції адміністративних судів. На практиці це призводить до того, що спори про оскарження рішень АМКУ розглядаються й адміністративними, і господарськими судами.

В українському законодавстві існує також дуже багато прогалин і недоліків, які можна було б усунути, просто проаналізувавши джерела антимонопольного законодавства інших держав. Однією з таких прогалин є майже нерозвинуте законодавство щодо монополій у міжнародній торгівлі. Тобто антимонопольне законодавство розвинутих країн світу поширюється на компанії самої країни та іноземні компанії, діяльність яких має прямий, суттєвий і передбачуваний у недалекому майбутньому вплив на комерцію цієї країни. Антиконкурентна дія територіально може відбуватися як у певній країні, так і за її межами. Якщо така дія відповідного ринку не стосується, то, як правило, жодних дій стосовно такого порушника не відбувається. Це мотивується тим, що інші країни мають свої антимонопольні органи, які зобов'язані за цим стежити.

Також важливою проблемою у сфері антимонопольно-конкурентної політики України є недосконалість системи державного управління в цілому: підвищення ефективності антимонопольно-конкурентного регулювання може бути досягнуте лише при скороченні масштабів тіньової економіки та корупції; зменшенні кількості державних органів регулювання й контролю за діяльністю

монополій; одночасному підвищенні їх відповідальності за прийняті рішення; чіткому розподілі функцій між різними контролюючими структурами; приведенні вітчизняної законодавчої бази відповідно до норм міжнародного права тощо [4].

Державна політика щодо обмеження монополізму і розвитку конкуренції є невід'ємною складовою внутрішньої економічної та соціальної політики держави. До найважливіших завдань держави належить врівноваження тенденції до монополізації механізмами конкуренції, цілеспрямоване сприяння з боку державних органів розвитку конкурентних засад в економіці [5].

Отже, антимонопольний комітет України вже зробив перші кроки до нормалізації ситуації за цими проблемами, однак йому ще потрібно вжити рішучих заходів одночасно з удосконаленням антимонопольного законодавства. Необхідно провести систематизацію нормативно-правових актів з метою уникнення різночитань та помилок при їх застосуванні. Це буде дуже великий крок у розвитку антимонопольного законодавства.

Наук. керівн. Пешкова А. С.

Література: 1. Конституція України, прийнята Верховною Радою України 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141. 2. Про Антимонопольний комітет України : Закон України від 26.10.1993 р. № 3659-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 50. – Ст. 472. 3. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11.01.2001 р. № 2212-ІІІ // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – Ст. 64. 4. Слободчикова Ю. В. Характеристика антимонопольної політики України / Ю. В. Слободчикова // Держава і регіони. – №5. – 2009. – Ст. 137–141. 5. Кольцова Д. В. Аналіз проблем розвитку конкуренції і обмеження монополізму в Україні / Д. В. Кольцова, В. В. Романенко // Економічний простір. – №18. – 2008. – Ст. 42–46.

УДК 352(477)

Сиваш Ю. М.

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

РЕФОРМУВАННЯ ПРАВ ТА ОБОВ'ЯЗКІВ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто складові органів місцевого самоврядування в Україні, їх права та обов'язки. Проаналізовано роль основних нормативно-правових актів щодо самоврядування в Україні. Визначено недоліки у функціонуванні цієї системи та запропоновано шляхи їх подолання.

Аннотация. Рассмотрены составляющие органов местного самоуправления в Украине, их права и обязанности. Проанализирована роль основных нормативно-правовых актов по самоуправлению в Украине. Определены недостатки в функционировании этой системы и предложены пути их преодоления.

Annotation. The components of the local self-government in Ukraine, their rights and responsibilities are described The role of the basic regulations of self-government in Ukraine is analyzed. Weaknesses in the functioning of this system and the ways to overcome them are identified.

Ключові слова: місьцеве самоврядування, децентралізація, територіальні громади, субсидіарність.

Історичний аналіз становлення інституту місцевого самоврядування в Україні дозволяє стверджувати, що традиції українського народу є глибокими, а прагнення до самостійності і самоуправління об'єктивно виправданим. Інститут місцевого самоврядування пройшов декілька етапів у своїй історії і мав різні ступені прояву – від Магдебурзького права до майже цілковитої відсутності вияву у радянські роки. Своє відродження місьцеве самоврядування почало з моменту проголошення Незалежності України й прийняттям Конституції України, яка у розділі XI закріпила право територіальної громади самостійно вирішувати питання місцевого значення в рамках їх повноважень. Така увага до місцевого самоврядування пояснюється тим, що тільки за рахунок перерозподілу пов-



новажень і збалансуванню відносин між центральними органами влади та місцевими органами влади можливо виконати основні обов'язки держави.

Багато науковців, займаючись дослідженнями проблем місцевого самоуправління в Україні, розглядають його недоліки. Серед них особливої уваги заслуговують роботи: Баклагова Ю. Б., Врублевського О. С., Шекшуєва О. А. та ін. [1 – 3]. Але дослідження вимагають конкретні шляхи реформування органів місцевого самоуправління в Україні.

Метою даного дослідження є аналіз ролі місцевого самоврядування в житті українського суспільства та в сучасній політичній системі держави; науково-теоретичне обґрунтування шляхів розв'язання актуальних політико-соціальних протиріч в Україні, що супроводжують процес децентралізації місцевого самоврядування.

Існуюча в Україні система місцевого самоврядування на сьогодні не відповідає потребам часу, та вимогам демократичного суспільства. Функціонування місцевого самоврядування у більшості територіальних громад не забезпечує створення та підтримку сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, її самореалізації, захисту її прав, надання населенню якісних і доступних адміністративних та соціальних послуг шляхом сталого розвитку громади. У першу чергу, це пов'язано з тим, що законодавчо не передбачено розмежування повноважень між місцевими органами самоврядування та центральними органами влади. Потребують також вирішення питання вдосконалення процесу формування та наповнення бюджетів місцевого рівня. негайного вирішення потребують питання щодо вдосконалення порядку обрання мерів міст, районів, голів селищних рад і депутатів та порядок їх відкликання.

Україна сьогодні перебуває в процесі обговорення можливої зміни конституційної структури регіонального самоврядування, рушіюною силою якого повинні стати децентралізація та перерозподіл прав та обов'язків між гілками влади [4].

Правову основу, що регулює відносини з функціонування органів місцевого самоврядування становлять: Конституція України [5], Закон "Про місцеве самоврядування в Україні" від 21 травня 1997 року (із наступними змінами) [6], закони, укази Президента України та постанови Верховної Ради України, статuti та інші нормативні акти територіальних громад, згідно з якими правове регулювання місцевого самоуправління здійснюється на трьох рівнях: державному, Автономної Республіки Крим та територіальних громад. Складовою частиною правової бази місцевого самоуправління в Україні можливо вважати ратифіковану Верховною Радою Європейську хартію про місцеве самоврядування (Закон № 452/97-ВР від 15 липня 1997 року) [7], з урахуванням якої і був прийнятий Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні".

Відповідно до Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні" (ст. 6, 7, 9) територіальна громада має спільні інтереси і здійснює місцеве самоврядування безпосередньо та через органи місцевого самоврядування подвійним способом. По-перше, безпосередньо через форми демократії членами територіальних громад шляхом виборів, місцевого референдуму, участі у зборах громадян, звернень громадян, створення різних форм територіального громадського самоуправління. По-друге, через виборні та інші органи місцевого самоуправління, які і здійснюють безпосередню реалізацію програм щодо розвитку міст, районів та селищ.

Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні", закріпивши класичні елементи конституційно-правового регулювання, він встановив правове положення органів місцевого самоврядування, сферу їх компетенції – власної, делегованої та договірної, гарантії реалізації і захисту місцевого самоврядування, юридичну відповідальність органів місцевого самоврядування та їх посадових осіб. Відповідно до положень Конституції України ст. 2, Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні", закріплено роль і місце місцевого самоврядування в здійсненні народо-владдя. Крім того, Законом сформульовані єдині принципи розвитку основ місцевого самоврядування та закріплені юридичні права, встановлені державні гарантії здійснення місцевого самоврядування. Тому вважається, що прийняття Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні" завершило перший етап становлення місцевого самоврядування і заклало надійний нормативно-правовий фундамент для подальшого зміцнення та закріплення інституту місцевого самоврядування як гарантованого державою права територіальних колективів громадян та обраних ними органів самостійно вирішувати питання місцевого життя в межах Конституції і законів України.

Відповідно до положень ст. 140, 141 Конституції України та ст. 5 п. 1 Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні", органи місцевого самоврядування є юридичними особами до складу яких входять:

- територіальна громада;
- сільська, селищна та міська рада;
- сільський, селищний і міський голова;
- виконавчі органи сільської, селищної та міської ради;
- районні та обласні ради, що представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ і міст;
- органи самоорганізації населення – представницькі органи, що створюються частиною жителів, які тимчасово або постійно проживають на відповідній території в межах села, селища або міста.

Реформування місцевого самоврядування має базуватись на основі Конституції та законах України, положеннях Європейської хартії місцевого самоврядування і здійснюватись на основі таких принципів: законності та верховенства права; державної підтримки місцевого самоврядування;

партнерства між державою та місцевим самоврядуванням; повсюдності місцевого самоврядування; правовій, організаційній та фінансовій самостійності місцевого самоврядування; підзвітності і підконтрольності органів та посадових осіб місцевого самоврядування територіальній громаді; субсидіарності [1 – 3].

Незважаючи на те, що законодавством взагалі урегульоване питання щодо діяльності органів місцевого самоврядування, в країні існує низка проблем на шляху до повноцінного самоврядування територіальних громад:

1. Так, демократична система регіонального самоврядування, яка безпосередньо представляє інтереси територіальних громад на проміжному рівні між місцевим і державним, не достатньо ефективно функціонує.

2. Залишається невирішеною проблема чіткого визначення та розмежування функцій і обов'язків місцевого самоврядування та місцевих виконавчих органів, принцип субсидіарності влади повною мірою не функціонує. Так, на думку автора, варто розмежувати права та обов'язки мера і голови ради місцевих депутатів. Необхідно спростити процедуру відкликання мера, голови селищної ради та депутатів місцевої ради. Це надасть можливість виборцям суттєво впливати на діяльність обранців та розвиток народовладдя.

3. З метою підвищення ролі опозиції на законодавчому рівні передбачити щорічний звіт мерів міст, районів та голів селищних рад перед депутатами місцевих рад. І в разі визнання роботи мера міста, району, голів селищних рад 25,5 % депутатів (від загальної кількості) незадовільною, автоматично винести на розгляд місцевого референдуму питання довіри меру міста, району чи голові селищної ради. Це, по-перше, підвищить вплив опозиції на виконання мером міста, району передвиборних обіцянок. По-друге, надасть можливість своєчасно реагувати на небажання керівних органів місцевої виконавчої влади вирішувати проблеми, що виникають у територіальній громаді.

4. З передачею частини повноважень органам місцевого самоврядування постає питання щодо формування дохідної частини місцевого бюджету. Оскільки неможливо вирішити питання розвитку регіону або територіальної громади без перерозподілу податкових надходжень та передачі частини податків. У зв'язку з цим постає питання вдосконалення чинного законодавства щодо контролю витрат місцевого бюджету з боку виборців, а також якості виконаних робіт та послуг, які фінансуються за рахунок місцевого бюджету.

На підставі зазначеного, становлення конституційних, політико-правових засад місцевого самоврядування пов'язано з розвитком подвійного процесу, що передбачає надання державної підтримки та розвиток місцевого самоуправління. Реформування місцевого самоврядування має стати частиною механізму реструктуризації владних відносин у напрямі децентралізації державної влади, оптимальним розподілом повноважень між органами виконавчої влади і місцевого самоврядування в Україні, підвищення відповідальності останніх за вирішення місцевих справ. Така ситуація актуалізує проведення національного законодавства з проблем місцевого та регіонального самоврядування відповідно до принципів Європейської хартії.

Реформа місцевого самоврядування, бюджетна децентралізація, перерозподіл повноважень на користь територіальної громади є основою подальшого зміцнення соборності України. На першому етапі реформи очевидною необхідністю є впровадження механізмів демократії участі на місцях: від посилення системи самоорганізації населення до розширення можливостей громадянського контролю через громадські слухання, конференції чи збори мешканців тощо. Базовими пріоритетами для реформування місцевого самоврядування є принцип добровільності для об'єднання територіальних громад, субсидіарності, демократичність у прийнятті управлінських рішень.

Наук. керівн. Сергієнко В. В.

Література: 1. Баклагов Ю. Б. Формування основ місцевого самоврядування та перспективи їх розвитку в Україні / Ю. Б. Баклагов. – К. : Наукові праці МАУП, 2010. – Вип. 1 (24). – С. 219–224. 2. Врублевський О. С. Реформування територіального устрою та місцевого самоврядування в Україні: проекти нормативно-правових актів / упоряд. О. С. Врублевський. – К. : Ін-т громадян. сусп-ва, 2009. – 80 с. 3. Шекшуєв О. А. Інституціональні аспекти розвитку місцевого самоврядування : науково-технічний збірник / О. А. Шекшуєв. – Х. : № 102. – 2012. – С. 301–308. 4. Проект Концепції реформування місцевого самоврядування в Україні, підготовлений Всеукраїнською асоціацією органів місцевого самоврядування "Асоціація міст України" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.municipal.gov.ua/upload/ustr/files/Koncersiya_reform_m_c_ProektAMU.doc. 5. Конституція України 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР: офіційне видання / Міністерство юстиції України. – К., 1996. – 124 с. 6. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21.05.1997 р., № 280/97-ВР із змінами та доповненнями станом на 06.09.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=280%2F97-%E2%F0>. 7. Європейська Хартія про місцеве самоврядування від 15.10.1985 р.: муніципальні фінанси в країнах – членах Ради Європи, редакція станом на 16.11.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_036.



Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

БОРОТЬБА ЗІ ЗЛОЧИННІСТЮ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ В'ЄТНАМУ

Анотація. Розглянуто стан злочинності в банківській сфері В'єтнаму. Проаналізовано основні нормативно-правові акти з цього питання. Виявлено основні проблеми з цього питання. Запропоновано можливі шляхи їх вирішення.

Аннотация. Рассмотрено состояние преступности в банковской сфере Вьетнама. Проанализированы основные нормативно-правовые акты по этому вопросу. Выявлены основные проблемы по этому вопросу. Предложены возможные пути их решения.

Annotation. This article deals with the state of crime in the banking sector of Vietnam. The basic regulations on this problem were analyzed. The main problems on this issue were elicited. Possible solutions to these problems are offered.

Ключові слова: банківська діяльність, відмивання грошей, злочинність, корупція, організована злочинність.

Економіка В'єтнаму ще перебуває в перехідному періоді на ранніх стадіях процесу міжнародної та регіональної економічної інтеграції, тому банківська система залежить від зовнішніх факторів. Від так наявна нестабільність банківської системи, складності проведення регулювання та контролю діяльності банків, що призведе до серйозної загрози безпеці держави, економіко-соціального розвитку країни і стійкості грошово-кредитної політики.

На сьогоднішній день боротьба зі злочинністю в банківській сфері є однією з найбільш актуальних проблем банківської діяльності В'єтнаму. Ця проблема заслуговує найпильнішої уваги всіх державних органів, оскільки банківська система є головним джерелом мобілізації капіталу для проєктування, інвестування і головним інструментом, за допомогою якого уряд регулює та збалансовує економічний стан, здійснює грошово-кредитну політику.

Відповідно до Кримінального кодексу Соціалістичної Республіки В'єтнам, злочинність – правопорушення, яке завдає шкоди суспільству. За правопорушення у банківській сфері вживаються міри покарання, встановлені кримінальним кодексом Соціалістичної Республіки В'єтнам [1].

Відповідно до Закону про банк і банківську діяльність Соціалістичної Республіки В'єтнам усі злочини, залежно від суб'єкта, що здійснюються в банківській сфері можна умовно розділити на три групи: злочини, що здійснюються керівними працівниками банку; злочини, що здійснюються службовцями банку; злочини, що здійснюються клієнтами банку або іншими особами [2].

Закон про банк і банківську діяльність Соціалістичної Республіки В'єтнам також визначає такі види злочинів у банківській сфері: корупція в банківській сфері, яка спричиняє серйозну шкоду діяльності банку; незаконне отримання міжбанківського кредиту; незаконне відкриття пунктів обміну валюти; здійснення банківських операцій, не передбачених ліцензією Національного банку Соціалістичної Республіки В'єтнам; розкрадання, вчинені шляхом переказу грошових коштів на власні особові рахунки; виготовлення або збут підроблених грошей або цінних паперів; виготовлення підроблених різних кредитних, розрахункових карт банку для незаконного використання та зняття готівки через банківську систему; проникнення до банківської комп'ютерної системи з метою незаконного списання коштів, підробки кредитних карток, платіжних доручень; використання тінювих капіталів як кредитних та інвестиційних ресурсів; легалізація (відмивання) грошових коштів або іншого майна, придбаних іншими особами злочинним шляхом [2].

Такі вчені, як Нгуєн Хуєн та Дінь Суан Ня вважають, що існують два основні види злочинів: зовнішні злочини і внутрішні злочини (що здійснили керівні працівники або службовці банку). Зокрема, крадіжка, грабіж, надання фальшивих документів і даних установ, організацій, укладення обманных (неіснуючих) операцій часто відносяться до зовнішніх злочинів [3].

Для запобігання крадіжкам, грабегам, банки використовують різні заходи безпеки, такі як: установлення камер відеоспостереження, встановлення системи сигналізації, наявність служби охорони. Але ще існують деякі недоліки в системі безпеки: камера спостереження не може розпізнати та спостерігати всі місця, охоронці не завжди уважні і добре налаштовані під час роботи, особливо в кінці робочого дня.

Крім того, для полегшення процесу роботи, банк надає різні додаткові послуги і приділяє багато уваги VIP клієнтам, які мають хорошу кредитну історію. Але в багатьох випадках банки страждають від неповернення кредитів, коли вони довіряють цим "клієнтам".

У банку виникають багато етичних питань, коли банківські службовці вступили в змову із зовнішніми об'єктами розкрадання, хабарництва, порушення правил на кредитування; зловживають своїм становищем і повноваженнями щодо легалізації кредитних процедур, привласнюючи гроші вкладників; залучення капіталу для банків (погодившись заплатити більш високу процентну ставку, що передбачена у Законі Про банк і банківську діяльність Соціалістичної Республіки В'єтнам).

За дослідженнями, проведеними управлінням Центрального керівного комітету з боротьби з корупцією в 2012 році відбулися 30 правопорушень із кредитування, визначено 117 обвинувачених, із них 81 – посадові особи банку (на 69,2 % від загальної кількості злочинів) [4].

Останнім часом спостерігається збільшення кількості різноманітних злочинів у банківській сфері В'єтнаму. У контексті економічної нестабільності різні фактори впливають на банківську діяльність, що призведе до зниження ефективності діяльності та зниження прибутковості банків. За даними різних статистик служби безпеки Соціалістичної Республіки В'єтнам, загальні кримінальні справи банківської сфері складають 5 %, але розмір збитку злочинності в банківській сфері – 60 % від загальної кількості правопорушень.

Найпоширенішими видами злочинності в банківській сфері В'єтнаму є легалізація (відмивання) грошових коштів та високотехнологічні злочини, що здійснюються через Інтернет [5].

Останнім часом злочини з використанням високих технологій здійснюються за такими видами: ковзання – крадіжка даних карти за допомогою спеціального пристрою, що зчитує. Зловмисники копіюють усю інформацію з магнітної смуги карти; крадіжки особистої інформації на карті через банківський термінал; ковзання інформації від банкомату; використання програм-шпигунів; незаконний доступ до веб-сайта, баз даних для крадіжки даних клієнтів, банківських таємниць; за допомогою Phishing-атак (використання неіснуючої електронної пошти, щоб обдурити людей щодо отримання їх особистої інформації); створення неіснуючих сайтів Інтернет-магазинів; створення тіньових чи віртуальних компаній для крадіжки даних користувачів.

У процесі здійснення операцій банку з кредитними картами через низьку ефективність управління поширюються звичайні злочини з використанням у країні недійсної кредитної картки іншої країни. Крім того, злочинці використовують високотехнологічні крадіжки особистої інформації власника рахунку, а потім виготовляють підроблені карти для зняття грошових коштів іноземців або місцевих жителів.

Міжнародні організації кримінальної поліції, Інтерпол і АСЕАНАПОЛ країн АСЕАН звертають увагу на злочини, які використовують високі технології щодо здійснення злочинів за допомогою неіснуючих фінансових інвестицій через Інтернет. У В'єтнамі протягом тривалого часу були незаконно створені сайти для інвестування міжнародних проектів. Група шахраїв створила електронну адресу з неправдивою інформацією про іноземну велику фінансову компанію. Завдяки багаторівневій формі організації, злочинці швидко отримали величезну кількість іноземної валюти і зникли. За даними на початку 2013 р. у В'єтнамі ці злочини в банківській сфері відбулися в 38 провінціях і містах, заарештовано 28 осіб, – учасників даної групи шахраїв [3].

Легалізація (відмивання) грошових коштів у В'єтнамі часто здійснюється тими клієнтами, які живуть за кордоном, але мають банківські рахунки у вітчизняному банку.

Відмивання злочинних доходів за допомогою використання активів банків сприяє поширенню небезпечної транснаціональної злочинності, яка стає серйозною загрозою надійності і стабільності не тільки фінансової системи, а й в цілому економічної безпеки країни.

Через банківські системи злочинці у різний час вкладають грошові кошти в банки різних країн для відмивання коштів. Крім цього, легалізація (відмивання) грошових коштів у В'єтнамі також здійснюється за допомогою фінансування іноземних або міжнародних проектів.

У процесі міжнародної економічної інтеграції В'єтнаму розвиваються зміцнення іноземних інвестицій, створення чіткого правового коридору для іноземних інвесторів, що інвестують В'єтнам. Ці сприятливі умови дали можливість злочинцям відмивати грошові кошти. Вони приносять гроші на оренду права землекористування, будівництва та ін. Під час діяльності тіньових організацій, прибутки фірм передаються бажаному адресату. Через деякий час оголосивши про банкрутство або раптово зникнуть, таким чином, вони законно отримали можливість відмивати грошові кошти.

Для покращення системи боротьби зі злочинністю та зменшення кількості правопорушень у банківській сфері у В'єтнамі можна запропонувати такі методи: забезпечення стабільного економічного зростання господарства; покращення системи співпраці з міжнародними організаціями з питань реалізації заходів щодо боротьби з легалізацією грошових коштів; покращення контролю за діяльністю юристів, нотаріусів, керівних працівників, які часто стають учасниками легалізації (відмивання) грошових коштів; забезпечення регулярного потоку інформації щодо підозрілих операцій чи здійснення діяльності для всіх сфер господарювання; покращення системи дослідження кредитних історій та достовірності поданих документів; поліпшення системи захисту кредитних карт і електронних рахунків; покращення технічних умов і надійності електронної системи захисту банківських інформацій; тісна співпраця з органами фінансового моніторингу, які повинні своєчасно виявити випадки правопорушень у банківській сфері.

Таким чином, дослідження злочинності в банківській сфері є головним завданням державних органів влади. За допомогою досліджень можна побачити, що злочини в банківському секторі на даний момент дуже різноманітні і здійснюються за допомогою багатьох складних етапів та процесів; новими трюками, використовуючи високотехнологічні процеси і зв'язки з банківськими



працівниками. У результаті різних досліджень можна оцінити як якісні, так і кількісні характеристики, матеріальні збитки, заподіяні злочинцем у банківській сфері.

Дослідження різних видів злочинів у банківській сфері сприяють забезпеченню теоретичної основи і практичних навиків щодо оцінювання тенденції розвитку злочинності в банківській сфері. Завдяки проведенню досліджень також вживаються ефективні заходи щодо поліпшення методів боротьби зі злочинністю в майбутньому.

Наук. керівн. Сергієнко В. В.

Література: 1. Кримінальний кодекс Соціалістичної Республіки В'єтнам / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.moj.gov.vn/vbqp/Lists/Vn%20bn%20php%20lut/View_Detail.aspx?ItemID=6163. 2. Закон про банк и банківської діяльності Соціалістичної Республіки В'єтнам / Хонг Дик, 2013. – 251 с. 3. Нгуєн Хуєнг. Способи виявлення та уникнення злочинності в банківській сфері / Нгуєн Хуєнг, Дінь Суан Ня // Науково-практичний журнал. – 2010. – № 8. – С. 70 – 75. 4. Ван Тао. Боротьба з відмиванням грошей: досвід інших країн та уроки для В'єтнаму [Електронний ресурс] / Ван Тао, Кім Ань // Банківська справа. – 2010. – № 1 – Режим доступу : <http://luatminhkhue.vn/hinh-su/phong,-chong-rua-tien-kinh-nghiep-cua-cac-nuoc-va-bai-hoc-cho-viet-nam.aspx>. 5. Тао Тху Минь Нгуєт. Відмивання грошових коштів в банківській сфері: його стан та методи уникнення / Тао Тху Минь Нгуєт, Нгуєн Кієу Занг // Науково-практичний журнал. – 2012. – № 10. – С. 80–87. 6. Санкції щодо адміністративних правопорушень в галузі грошового обігу та банківської діяльності : Постанова уряду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.moj.gov.vn/vbqp/Lists/Vn%20bn%20php%20lut/View_Detail.aspx?ItemID=18676.

Маруніч А. В.

УДК 005.412:005.336.4

Магістр 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ТА ЇЇ МІСЦЕ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Обґрунтовано теоретико-методичні засади та значення інтелектуально-кадрової безпеки підприємства в сучасних умовах розвитку внутрішнього ринку. Розглянуто основні аспекти інтелектуально-кадрової безпеки та охарактеризовано процес управління інтелектуально-кадровою безпекою як складової забезпечення економічної безпеки.

Анотация. Обоснованы теоретико-методические основы и значение интеллектуально-кадровой безопасности предприятия в современных условиях развития внутреннего рынка. Рассмотрены основные аспекты интеллектуально-кадровой безопасности и охарактеризован процесс управления интеллектуально-кадровой безопасностью как составляющий обеспечения экономической безопасности.

Annotation. The theoretical and methodological principles and importance of the intellectual and personnel security of a company in the current internal market are substantiated. The main aspects of intellectual and personnel security are discussed and the management of intellectual and personnel security are described as part of ensuring economic security.

Ключові слова: безпека, інтелектуально-кадрова безпека, економічна безпека, інтелектуальна власність, процес управління.

У сучасних умовах розвитку економіки України особливої актуальності набуває проблема забезпечення інтелектуальної безпеки підприємства. Саме проблема інтелектуальної безпеки впливає на загальний розвиток підприємства та забезпечує ефективність його діяльності в умовах високої конкурентної боротьби.

Практика показує, що за стрімкого зростання глобальної конкуренції, заснованої на створенні наукомістких продуктів, інтелектуально-кадрова безпека стає ключовим ресурсом розвитку суб'єкта господарювання. Ефективне її використання за таких умов є найважливішою конкурент-

© Маруніч А. В., 2014

ною перевагою торговельних підприємств, а в остаточному результаті – конкурентною перевагою національної економіки. Однак за умов низького рівня сформованості ринкових інститутів, категорія "інтелектуально-кадрова безпека" відображає неоднозначний характер економічних відносин. Як свідчить практика, її роль у житті суспільства недооцінюється та неоднозначно сприймається як бізнес-структурами, так і державними інститутами, що проявляється у певних вадах законодавства, яке регламентує відносини інтелектуальної власності; у недостатньому фінансуванні сфер науки й освіти; у втраті стимулів нарощування освітнього і наукового потенціалу, що знижує прагнення до наукових досліджень, розробок і запровадження інновацій.

Важливість ролі інтелектуально-кадрової безпеки постійно досліджують закордонні автори такі, як: Е. Брукінг, Т. Стюарт, Б. Санто, С. Тайїчі, М. Мелуон, Л. Едвінссон, А. Гапоненко, Л. Лукичова, А. Козирева та ін. Процес розроблення проблеми формування та використання інтелектуального потенціалу (зокрема, сутності інтелектуального капіталу, використання об'єктів права інтелектуальної власності, формування "активів знань" як характеристик професійної діяльності та їх особливості) висвітлено в публікаціях українських авторів: Г. Андрощука, Д. Богині, О. Бутнік-Сіверського, М. Войнарченко, В. Гейця, Г. Жаворонкової, Г. Задорожного, К. Кендюхова, А. Колота, О. Кузьміна, Б. Малицького, В. Осецького, Л. Федулової, В. Хаустова та ін.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних засад інтелектуально-кадрової безпеки підприємства в сучасних умовах розвитку внутрішнього ринку.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- 1) розкрити сутність інтелектуально-кадрової безпеки підприємства;
- 2) визначити основні аспекти інтелектуально-кадрової безпеки;
- 3) охарактеризувати процес управління інтелектуально-кадровою безпекою.

Проблематика інтелектуальної безпеки України відіграє кардинальну роль у загальній економічній безпеці України. Поняття інтелектуальної безпеки комплексно не досліджене вітчизняними науковцями та має досить широке визначення.

Поняття "інтелектуальна безпека" в науковій термінології з'явилося досить недавно, тому не обґрунтовано загальновизнане тлумачення. За результатами аналізу літературних джерел можна дійти висновку, що визначення інтелектуальної безпеки не є універсальним та потребує уточнення. Актуальність цього питання обумовлює доцільність формування науково-обґрунтованого теоретичного пояснення категорії "інтелектуальна безпека".

Головною метою інтелектуальної безпеки слід вважати гарантію стабільної та максимально ефективної діяльності підприємства на даний час та можливості розвитку та підвищення ефективності функціонування в майбутньому.

Якщо розглядати сутнісну сторону інтелектуальної безпеки, то слід визначити, що це поняття включає в себе такі елементи, як інтелектуальний потенціал, інтелектуальний капітал, інтелектуальна власність [1].

За результатами узагальнення сутнісних характеристик категорії "безпека" видається доцільним визначити основою інтелектуально-кадрової безпеки підприємства такі три аспекти:

- 1) по-перше, інтелектуально-кадрова безпека пов'язана з можливістю забезпечення всебічного динамічного розвитку персоналу через максимально повне використання його потенціалу та створення конкурентних переваг;
- 2) по-друге, інтелектуально-кадрова безпека пов'язана із здатністю забезпечувати потреби підприємства в персоналі;
- 3) по-третє, обов'язковою умовою інтелектуально-кадрової безпеки є здатність забезпечувати сприятливі показники соціального розвитку підприємства.

Що стосується управління інтелектуально-кадровою безпекою, то її основною метою є забезпечення мінімізації витрат підприємства на формування та утримання трудових ресурсів та максимізація результатів від їх використання, захист персоналу від ризиків і загроз, забезпечення його розвитку.

Проте досягнення основної мети управління потребує розв'язання таких завдань:

- 1) формування чисельності та складу працівників підприємства, які відповідають специфіці його діяльності та здатні забезпечити реалізацію завдань його розвитку;
- 2) вибір найбільш ефективних форм залучення трудових ресурсів підприємством;
- 3) створення необхідних організаційних та економічних умов для поєднання економічних інтересів працівників з інтересами підприємства та його власників;
- 4) забезпечення високих та сталих темпів зростання продуктивності та ефективності праці;
- 5) пошук та застосування ефективних форм мотивації та матеріального стимулювання праці персоналу;
- 6) захист від внутрішніх та зовнішніх загроз;
- 7) забезпечення структурних складових економічної безпеки.

Важливо також зауважити, що управління інтелектуально-кадровою безпекою підприємства спрямоване на: узгодження наявної чисельності та складу персоналу, потреби в ньому; розробку ефективних інструментів відбору персоналу та організації трудових відносин; мінімізацію витрат на залучення персоналу; створення умов для стабілізації трудового колективу, зниження плинності кадрів, покращення морального клімату та сумісності; розвиток кадрів та підвищення кваліфікації персоналу; розробку процедур переміщення та звільнення працівників.

У процесі управління стимулюванням персоналу необхідно: визначити найбільш ефективні форми та системи оплати праці; забезпечити економічну зацікавленість кожного працівника в зростанні індивідуальних результатів праці та ефективності діяльності підприємства в цілому; обґрун-



тувати розмір посадових окладів та відрядних розцінок, урахуваючи кон'юнктуру ринку праці та фінансові можливості підприємства; забезпечити формування фондів грошових коштів для систематичної та ритмічної сплати заробітної платні, інших стимулюючих виплат; обґрунтувати доцільність та забезпечити реалізацію інших (негрошових) форм додаткового стимулювання персоналу [2].

Процес управління завжди потребує належної інформаційної бази. Для інтелектуально-кадрової безпеки це матеріали аналізу стану використання трудових ресурсів, продуктивності праці та ефективності стимулювання персоналу торговельного підприємства; матеріали дослідження та прогнозування кон'юнктури ринку праці в регіоні діяльності торговельного підприємства; законодавчі та підзаконні акти, що регулюють трудові відносини та встановлюють державні гарантії з питань праці та її оплати, прогноз очікуваних змін; стратегічний план розвитку торговельного підприємства та розроблений на його основі план товарообігу на майбутній період; інформація про режим роботи підприємства, розміри торговельної площі, кількість робочих місць тощо.

Таким чином, інтелектуально-кадрова безпека є підсистемою економічної безпеки суб'єкта господарювання, яка гарантує стабільне та максимально ефективне використання його персоналу, зокрема покращення потенціалу розвитку в майбутньому. Трудові ресурси є специфічним і найважливішим з усіх видів економічних ресурсів підприємства, тому їх захищеність визначає й стан економічної безпеки суб'єкта господарювання. Їх специфіка порівняно з іншими чинниками економічного розвитку полягає в тому, що, по-перше, персонал не лише створює, а й споживає матеріальні та духовні цінності; по-друге, багатогранність людського життя не вичерпується лише трудовою діяльністю, а отже, щоб ефективно використовувати людську працю, потрібно завжди враховувати потреби людини як особистості; по-третє, науково-технічний прогрес і гуманізація суспільного життя стрімко збільшують економічну роль знань, моральності, інтелектуального потенціалу та інших особистих якостей працівників, які формуються роками і поколіннями, а розкриваються людиною лише за сприятливих умов. Управління інтелектуально-кадровою безпекою підприємства є необхідною функціональною стратегією, успіх якої є запорукою високих результатів підприємницької діяльності, конкурентоспроможності та динамічного розвитку підприємства. При цьому, необхідно враховувати рівень забезпеченості підприємства персоналом, раціональність структури персоналу, ефективність використання трудового потенціалу та часу, рух персоналу, ефективність системи нормування та організації праці, а також соціальний захист персоналу.

Подальші наукові дослідження в аналізованій сфері мають стосуватися вдосконалення методики оцінки внутрішніх складових інтелектуально-кадрової безпеки підприємства в сучасних умовах господарювання.

Наук. керівн. Пешкова А. С.

Література: 1. Бендасюк О. О. Соціальні аспекти економічної безпеки України / О. О. Бендасюк // Регіональна економіка. – 2007. – № 3. – С. 70–79. 2. Ляш О. І. Роль заробітної плати та матеріального стимулювання в системі підвищення якості праці працівників торгівлі / О. І. Ляш // Вісник Львівської комерційної академії. – Серія економічна. – Випуск 17. – Львів : Вид. Львівської комерційної академії, 2005. – 430 с. 3. Баланда А. Л. Безпека як функціональна характеристика соціально-економічного розвитку / А. Л. Баланда // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 1. – С. 118–123. 4. Докторук Є. В. Передумови та принципи формування системи управління інтелектуальним потенціалом підприємства / Є. В. Докторук // Наука і інновації: 5 міжн. наук. практ. конф., 7–15 жовтня 2009 р. : зб. наук. праць. – Перемишль ; Польща, 2009. – № 3. – С. 95–97. 5. Докторук Є. В. Інтелектуальний потенціал організацій / Є. В. Докторук // Український соціум. – 2009. – № 2. – С. 53–61. 6. Єсінова Н. І. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч. посібн. / Н. І. Єсінова. – К. : Кондор, 2004. – 432 с.

Зязев В. В.

УДК 347.83

Магістр 1 року навчання
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ З ОБМЕЖЕНИМ ДОСТУПОМ

Анотація. Проаналізовано правовідносини у сфері захисту інформації з обмеженим доступом, що не становить державної таємниці, визначено сутність та ознаки інформації з обмеженим доступом.

© Зязев В. В., 2014

Аннотация. Проанализированы правоотношения в сфере защиты информации с ограниченным доступом, не составляющей государственной тайны, определена сущность и признаки информации с ограниченным доступом.

Annotation. The article analyzes the legal relations concerning the security of information with restricted access, which does not constitute a state secret. The essence and characteristics of information with limited access are defined.

Ключові слова: інформація, інформаційна безпека, інформаційні ресурси, інформаційна інфраструктура, національна безпека.

Однією з важливих і водночас надзвичайно складних проблем в умовах розвитку інформаційного суспільства, глобалізації інформаційних процесів та інтеграції національного інформаційного простору у світову інформаційну інфраструктуру є захист національних інтересів у сфері інформації.

Проблемним питанням забезпечення інформаційної безпеки сьогодні приділяють значну увагу такі науковці, як: О. Литвиненко, В. Цимбалюк, О. Поляруш, О. Соснін, В. Гурковський, А. Марущак, Б. Кормич, І. Арістова, В. Полевий, В. Остроухов та ін.

Зараз гострі дискусії тривають навколо проблем віднесення інформації до категорії з обмеженим доступом. Для розв'язання цієї проблеми важливим є науково-теоретичне обґрунтування щодо віднесення інформації до категорії з обмеженим доступом. Тож метою цієї статті є аналіз віднесення інформації до категорії з обмеженим доступом, що є важливою складовою теорії й практики забезпечення інформаційної безпеки, тобто такого стану, в якому забезпечується збереження визначених політикою безпеки властивостей інформації. Під інформацією слід розуміти нові відомості, які прийняті, зрозумілі й оцінені її користувачем як корисні. Право на інформацію та свободу інформаційної діяльності, крім випадків обмежень, установлених законом, є конституційною правовою нормою [1, ст. 34], що випливає із загально-визнаних норм міжнародного права, із Загальної декларації прав людини. Тобто інформаційна діяльність охоплює, з одного боку, права і свободи у сфері інформації, а з іншого – обмеження прав.

Віднесення інформації до категорії з обмеженим доступом розуміється як установлений правовими нормами порядок визначення важливості відомостей і необхідність їх виокремлення із загальнодоступної інформації, встановлення обмежень доступу до них з метою запобігання негативним наслідкам для особи, суспільства, держави у разі витоку або розголошення цих відомостей. Існують декілька видів інформації з обмеженим доступом. Зокрема, це: таємна інформація, службова, конфіденційна та державна таємниця.

Актуальною проблемою залишається необхідність визначення на законодавчому рівні правових механізмів реалізації об'єктивного закону забезпечення інформаційної безпеки, а саме примусового відчуження й усупільнення з мотивів суспільної необхідності інформації з обмеженим доступом, що не становить державної таємниці. В умовах демократизації суспільного життя, зростання необхідності більшої відкритості держави та органів державної влади перед суспільством, гарантування права на інформацію та свободу інформаційної діяльності гостро постає питання про максимальне можливе, безперечно в розумних межах, скорочення обсягів відомостей, що належать до державної таємниці та до іншої інформації з обмеженим доступом. Однією з актуальних проблем стає також доцільність вирішення цих питань на законних підставах й обґрунтовано, виходячи з реальної суспільної необхідності.

Основу захисту інформації з обмеженим доступом становить захист державної таємниці. Ця система створюється державою, у ній зосереджені кращі технології та найбільш підготовлені кадри. Участь держави у формуванні системи захисту державної таємниці зумовила те, що віднесення відомостей до цієї категорії та їх засекречування більш детально обґрунтовані в методологічному, правовому й організаційному планах як в Україні, так і в інших державах.

Відповідно до чинного українського законодавства віднесення відомостей до державної таємниці здійснюється за мотивованим рішенням державного експерта з питань таємниць. Законом України "Про державну таємницю" [2, ст. 9] встановлено, що державний експерт з питань таємниць здійснює, згідно з вимогами цього закону, віднесення інформації у сфері оборони, економіки, науки і техніки, зовнішніх відносин, державної безпеки та охорони правопорядку до державної таємниці, зміни ступеня цієї інформації та її розсекречування. Рішенням державного експерта з питань таємниць можуть бути встановлені ступені секретності відомостей, віднесених до державної таємниці: "особливої важливості", "цілком таємно", "таємно".

Чинним законодавством встановлено, що на підставі та в межах Зводу відомостей, які становлять державну таємницю, з метою конкретизації та систематизації даних про секретну інформацію органи державної влади створюють галузеві або відомчі розгорнуті переліки відомостей, що становлять державну таємницю, а також можуть створювати міжгалузеві або міжвідомчі розгорнуті переліки таких відомостей. Підприємства, установи й організації, незалежно від форм власності, що провадять діяльність, пов'язану з державною таємницею, з ініціативи та за погодженням із замовником відповідних робіт можуть створювати власні розгорнуті переліки відомостей, що становлять державну таємницю. Розгорнуті переліки, розроблені на підставі ЗВДТ, погоджуються зі спеціально уповноваженим органом державної влади у сфері охорони державної таємниці, затверджуються державним експертом з питань таємниць і реєструються у спеціально уповноваженому органі державної влади [2, ст. 12].



Отже, в організаційному та правовому плані чинне законодавство України чітко визначає порядок і правила віднесення відомостей до державної таємниці, компетенцію державних експертів з питань таємниць щодо вирішення цих питань, порядок набуття чинності рішень (висновків) державних експертів та їх відповідальність за законність і обґрунтованість прийнятих рішень (висновків). Крім того, формування на основі рішень державних експертів з питань таємниць ЗВДТ і, в його межах, розгорнутих переліків відомостей, що становлять державну таємницю, створює умови для провадження єдиної державної політики щодо встановлення обмежень доступу до такої інформації (визначення ступенів секретності та засекречування) і забезпечення відповідного рівня її охорони.

Секретність і конфіденційність – це передусім категорії економічні, які мають споживчі властивості, та їх вартість повинна включатися в загальну ціну товару, що містить секретні та конфіденційні відомості. Тобто відносини стосовно державної таємниці та іншої інформації з обмеженим доступом, що є власністю держави, відносяться до компетенції держави, а відносини з приводу приватної конфіденційної інформації регулюються власниками цієї інформації, які вирішують зазначені питання в межах чинного законодавства. Але варто зазначити, що, на відміну від державної таємниці, інші види інформації з обмеженим доступом не мають такого чіткого нормативного регулювання.

Ураховуючи, що віднесення відомостей до державної таємниці та до інших передбачених законодавством таємниць, що є власністю держави, – це важлива складова економічної політики держави, встановлення правил вирішення цих питань та критеріїв визначення ступеня секретності (конфіденційності) інформації доцільно було б віднести до повноважень Уряду України.

Тобто регулювання даних правовідносин має здійснюватись за методичними рекомендаціями, відповідними правилами, затвердженими Кабінетом Міністрів України. Такі правила будуть обов'язковими для виконання інститутом державних експертів з питань таємниць і державними органами, які розробляють розгорнуті переліки відомостей, що становлять державну таємницю. Крім того, вказані правила враховували не тільки сукупну шкоду в разі розголошення відповідних цінностей, а й фактори, пов'язані з перевагою їх відкритого використання, а також витрати на захист таких відомостей.

На особливу увагу та подальше дослідження заслуговують проблеми, пов'язані з віднесенням відомостей до інших видів інформації з обмеженим доступом. Автор вважає за необхідне розробку нормативно-правових актів, що визначають сутність такої інформації, критерії її визначення та умови охорони.

Окреслені проблеми можуть бути ґрунтовно вирішені лише після визначення на рівні закону (законів) правового режиму кожного виду такої інформації.

Наук. керівн. Коршакова О. М.

Література: 1. Конституція України // Закони України. Т. 10 / Верховна Рада України ; Ін-т законодавства. – К. : Книга, 1997. – С. 5–40. 2. Про державну таємницю : Закон України від 21.09.1999 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 49. – Ст. 428. 3. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – С. 356. 4. Секретна інформація у сфері національної безпеки : Директива Президента США від 04.95. № 12958 // Зб. № 19. – К. : Держкомсекретів України, 1999. – С. 2–27. 5. Правила отнесения сведений, составляющих государственную тайну, к различным степеням секретности, утв. постановлением Правительства РФ от 04.09.95, № 870 // Государственная тайна в Российской Федерации : учеб.-метод. пособие / [П. П. Аникин, А. Л. Бальбердин, М. А. Вус и др.]. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Изд. С.-Петербург. ун-та, 2000. – С. 375–378.

Богданова Я. І.

УДК 342(951)

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРОБЛЕМАТИКА ЗАХИСТУ ПРАВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У СФЕРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Анотація. Розглянуто поняття інтелектуальної власності в Україні, особливості її законодавчого регулювання, проблеми захисту прав інтелектуальної власності та перспективи подальшого розвитку.

© Богданова Я. І., 2014

Аннотация. Рассмотрено понятие интеллектуальной собственности в Украине, особенности ее законодательного регулирования, проблемы защиты прав интеллектуальной собственности и перспективы дальнейшего развития.

Annotation. The concept of intellectual property in Ukraine, peculiarities of its legal regulation, the problems of protection of intellectual property and the prospects for further development are considered.

Ключові слова: інтелектуальна власність, комерційна таємниця, законодавство, закони, рада, захист прав інтелектуальної власності, уряд.

Захист прав інтелектуальної власності – це дуже важливий і особливо актуальний у поточний момент розвитку ринкових відносин аспект правової діяльності. Як і решта видів власності, інтелектуальна власність може піддаватися протизаконним діям від третіх осіб. Виходячи із зазначеного, правовий захист інтелектуальної власності є необхідним кожному суб'єкту підприємницької діяльності та автору інтелектуального продукту.

Метою статті є вивчення та аналіз проблем захисту прав суб'єктів господарювання у сфері інтелектуальної власності. Наявність достатніх заходів, спрямованих на захист прав інтелектуальної власності сприяє використанню та подальшому розвитку винахідницьких і творчих талантів та досягнень, підтримує і зберігає національний потенціал у сфері інтелектуальної діяльності та залучає інвестиції, стабілізуючи економічний стан, при якому як вітчизняні, так і зарубіжні інвестори можуть бути впевнені в тому, що їхні права будуть поважатися. Створення саме такої системи має особливе значення для України – країни зі значним науково-технічним та інтелектуальним потенціалом.

Згідно з Цивільним кодексом України (Книга четверта, глава 35, стаття 418) [1], право інтелектуальної власності включає в себе особисті немайнові права (право на визнання людини творцем об'єкта інтелектуальної власності тощо) і майнові права (право на використання об'єкта інтелектуальної власності, право дозволяти або перешкоджати неправомірному використанню та ін.). Обсяг прав на об'єкт інтелектуальної власності визначений нормативно-правовими актами, зокрема, Цивільним кодексом України, Конституцією та відповідними законами (Закон України "Про інтелектуальну власність", Закон України "Про інноваційну діяльність" тощо).

Так, відповідно до Цивільного кодексу України (стаття 420) [1] до об'єктів права інтелектуальної власності, зокрема, належать:

- літературні та художні твори;
- комп'ютерні програми;
- компіляції даних (бази даних);
- виконання;
- фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення;
- наукові відкриття;
- винаходи, корисні моделі, промислові зразки;
- компонування (топографії) інтегральних мікросхем;
- раціоналізаторські пропозиції;
- сорти рослин, породи тварин;
- комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення;
- комерційні таємниці.

Згідно зі статтею 54 Конституції України [2], яка гарантує кожному громадянину свободу художньої, наукової і технічної творчості, наша незалежна держава послідовно створює свої власні механізми захисту інтелектуальної власності, авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності.

За сформованою традицією, інтелектуальну власність поділяють на "авторське право і суміжні права" та "патентне право" (право промислової власності), загальною суттєвою ознакою яких є те, що об'єктами авторських прав і прав промислової власності виступають саме результати творчої діяльності людини [3].

Авторським правом регулюються відносини, що виникають у процесі створення і використання літературних, музичних і художніх творів, творів кінематографії, наукових праць, серед яких необхідно виділити комп'ютерні програми і бази даних. На сьогоднішній день усе частіше можна зустріти випадки істотного порушення авторських прав, передбаченого законодавством. Подібна ситуація обумовлена тим, що ціни на об'єкти охорони права інтелектуальної власності, поширювані правовласниками-монополістами, можуть бути невиправдано завищеними порівняно з матеріальними можливостями або очікуваннями користувачів творів. Також визначення цін є складною проблемою, оскільки технічна сутність конкретної ліцензії, що визначає її споживчі властивості, індивідуальна; тому вкрай рідко вдається знайти конкурентні матеріали. І тому користувачі все частіше використовують ресурси мережі Інтернет, де на сьогоднішній день використовуються практично всі об'єкти інтелектуальної власності: це об'єкти авторського права і суміжних прав, комерційні позначення, а також результати науково-технічної творчості.

Патентне право охоплює питання захисту прав на винаходи, на підставі виданого патенту, захист певних комерційних інтересів за допомогою законодавства про товарні знаки і торгіві найменування, а також законодавства про охорону промислових зразків.



Захист права інтелектуальної власності – це весь той комплекс заходів, які здійснюються при порушенні або заперечуванні права на інтелектуальну власність. Сюди входять передбачені законами України заходи стосовно визнання та поновлення права на інтелектуальну власність, боротьба з порушеннями і застосування відповідних санкцій до порушників і механізм, який сприяє реалізації у справі даних заходів.

Неналежний контроль за виконанням положень чинного законодавства призводить до проблем у діяльності організацій колективного управління правами авторів, виконавців, виробників фонограм, які відповідно до світового досвіду повинні відігравати визначальну роль у забезпеченні захисту авторського права і суміжних прав. Не укладаються належні договори між організаціями колективного управління відповідно до статті 4, Закону України "Про авторське право і суміжні права" [4], а в разі укладання таких договорів інколи наявне неналежне виконання їх умов, у зв'язку з тим, що до числа основних способів порушення авторських прав відноситься незаконне копіювання та розповсюдження твору, а також плагіат, на що впливає доступність Інтернет-мережі.

Крім того, очевидна необхідність подальшого вдосконалення законодавства України в частині охорони промислових зразків і корисних моделей. На підставі вивченого прецеденту можна відзначити збільшення частоти порушення порядку отримання охоронних документів на промислові зразки, корисні моделі, товарні знаки, винаходи, об'єкти авторського права, а також отримання таких документів на об'єкти інтелектуальної власності, права на які належать іншим особам.

Також виникає необхідність удосконалення правової охорони службової конфіденційної інформації, комерційної таємниці, ноу-хау.

На сьогоднішній день в Україні посилюється практичний інтерес до комерційної таємниці та іншим пов'язаним з нею поняттям, як одних із найбільш ефективних заходів інформаційної безпеки [5].

Комерційна таємниця – це різновид інформації з особливим (комерційним) статусом і обмеженим доступом.

Згідно зі статтею 505 Цивільного Кодексу України [1] комерційною таємницею є "секретна інформація в тому розумінні, що вона в цілому чи в сукупності її складових є невідомою та не може бути легкодоступною для осіб, які звичайно мають справу з видом інформації, до якого вона належить".

Комерційна інформація має особливий статус, обумовлений наявністю низки ознак, властивих тільки комерційній таємниці, які відрізняють її від інших видів інформації. До основних ознак комерційної інформації належать:

- 1) комерційна цінність;
- 2) обмеженість;
- 3) захищеність;
- 4) законність.

Стаття 32 Конституції України [2] встановлює заборону збирати, зберігати, використовувати і поширювати конфіденційну інформацію про особу без її згоди, за винятками, прямо передбаченими законом. Зазначена норма конкретизована в ряді інших нормативно-правових актів.

Згідно з положеннями Цивільного кодексу України [1] особа має право звернутися до суду для захисту права на комерційну таємницю. У цьому випадку підставою для позову буде стаття 432 Цивільного кодексу України.

У підсумку можна зазначити, що проблеми у сфері комерційної таємниці були і залишаються актуальними як для науковців, так і для практиків. На сьогодні основна проблема полягає у відсутності закону України про охорону комерційної таємниці. Основною перешкодою для розробки закону є те, що інформація про комерційну таємницю внаслідок її конфіденційності не підлягає реєстрації. З цієї причини охоронних документів на неї ніхто не видає. До того ж виявити неправомірне використання такої інформації майже неможливо, встановити порушення і порушника дуже складно.

Часткова правова охорона комерційної таємниці може бути здійснена в рамках законів України "Про державну таємницю" та "Про науково-технічну інформацію" в частині, що стосується нерозкритої інформації.

Існуючі на сьогодні в Україні протиріччя в нормативно-правових актах з визначення комерційної таємниці можуть бути усунені при прийнятті окремого закону, який би врегулював правовий статус та шляхи захисту права на комерційну таємницю, або на основі внесення змін в існуючі законодавчі норми положень. Проте другий варіант є досить складним, оскільки користувачі повинні одночасно використовувати цілу низку законодавчих актів, які зазвичай мають протиріччя і неоднозначне трактування основоположних правовідносин.

На законодавчому рівні належним чином не регулюється питання захисту фірмових найменувань, вартісної оцінки ринкових прав інтелектуальної власності, їх відображення в бухгалтерському обліку. Не визначено порядок охорони прав на раціоналізаторські пропозиції, породи тварин, а також на фольклор, народні художні промисли, традиційні знання і т. д.

Потребує більш чіткого врегулювання механізм використання об'єктів права інтелектуальної власності, включаючи об'єкти, що створені повністю або частково за рахунок коштів державного бюджету та інших централізованих коштів. Це, насамперед, вплине на цивілізоване формування ринку інтелектуальних здобутків.

Ситуація, яка спостерігається зараз в Україні, показує, що піратство зробило практично безкоштовним користування продуктами чужої інтелектуальної власності – програмами, фільмами, книгами, фонограмами – і в цих умовах стали практично порожніми ринкові ніші, призначені для національного інтелектуального виробництва [6].



Одним із шляхів вирішення проблеми може стати вдосконалення координації міністерств з підготовки проектів нормативно-правових актів. Це, зокрема, стосується повільної реалізації Закону України "Про охорону прав на зазначення походження товарів", підготовки підзаконних актів щодо вартісної оцінки та бухгалтерського обліку об'єктів права інтелектуальної власності як нематеріальних активів. А вже в ситуації, що склалася, міністерства із запізненням реагують на неузгодженість положень вітчизняних законів, проблеми їх застосування. Це стосується законів щодо промислових зразків, товарних знаків, діяльності організацій колективного управління і т. п.

Необхідне підвищення стандартів забезпечення захисту прав інтелектуальної власності, особливо щодо аудіовізуальної продукції, програмного забезпечення, фармацевтичних препаратів.

Вимагається встановити дії рішень уряду щодо скоординованих дій правоохоронних та контролюючих органів у сфері забезпечення захисту прав інтелектуальної власності.

Потребує вдосконалення порядок судового розгляду спорів щодо прав інтелектуальної власності. Необхідно прийняття подальших кроків у напрямі спеціалізації суддів з розгляду справ із зазначених питань. У зв'язку з цим існує потреба у вирішенні питання щодо належного визначення юрисдикції судів стосовно порядку розгляду справ відповідної категорії.

Характерним для України є також недооцінка в суспільстві значущості захисту прав інтелектуальної власності. Таке явище є значною мірою наслідком культурно-морального спадщини минулого, коли в суспільстві переважала державна власність на результат творчості, а результати діяльності в науковій та культурній сферах вважалися надбанням усього народу. Це, насамперед, означає, що деформація правових понять у значної частини громадян підтримується невиваженістю їх вимог до якості пропозиції, що є нормою для малозабезпечених верств населення.

Аналізуючи положення чинного законодавства України, доктрину права і практику застосування даного законодавства, можна дійти висновку про недосконалість і недостатність існуючих правових норм для забезпечення повномірної захисту права інтелектуальної власності в Україні.

Наведені шляхи вирішення проблеми захисту прав інтелектуальної власності – лише загальний напрям, у якому необхідно рухатися українському уряду. Становлення чесного, прозорого та правомірного використання інтелектуальної власності – обов'язок кожного із нас для зменшення правопорушень у цій сфері, та формування високих стандартів забезпечення захисту інтелектуальних трудів людини.

Наук. керівн. Журнова К. О.

Література: 1. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 40–44. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 2. Конституція України від 28.06.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 3. Головащенко В. Інтелектуальна власність і право [Електронний ресурс] / В. Головащенко. – Режим доступу : www.niss.gov.ua/public/file/Stp_priority/209_1-10.pdf. 4. Про авторське право і суміжні права : Закон України № 2627-III (зі змінами та доповненнями) від 11.07.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>. 5. Шевельова Т. Правові аспекти регулювання відносин, пов'язаних з комерційною таємницею, в проекті Закону України "Про охорону прав на комерційну таємницю" // Інтелектуальна власність. – 2008. – № 7. – С. 9–15. 6. Сіденко В. Охорона інтелектуальної власності в Україні: проблеми і розв'язання [Електронний ресурс] / В. Сіденко // Дзеркало тижня. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/SOCIETY/ohorona_intelektualnoyi_vlasnosti_v_ukrayini_problemi_y_rozvyazannya.html.

УДК 004.738.5:34

Татарова В. С.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

Анотація. Досліджено тенденції розвитку та підходи урядів різних країн, міжнародних організацій до питання регулювання мережі Інтернет. Обґрунтовано необхідність правового регулювання мережі з боку держави.

Аннотация. Исследованы тенденции развития и подходы правительств разных стран, международных организаций к вопросу регулирования сети Интернет. Обоснована необходимость правового регулирования сети со стороны государства.

© Татарова В. С., 2014



Annotation. The trends of development and approaches of different governments, international organizations to the regulation of the Internet are considered. The necessity of legal regulation of the Net by the state is justified.

Ключові слова: мережа Інтернет, правове регулювання, юрисдикція.

З розвитком і поширенням Інтернету все більше країн світу усвідомлюють потребу в його правовому регулюванні. Передусім це зумовлено тим, що завдяки потужним темпам розвитку, Інтернет сприяє революційним перетворенням в усіх сферах суспільного життя. Інтернет уже став потужним фактором соціального, освітнього і культурного розвитку, надаючи нові можливості як державним органам, так і звичайним громадянам і працівникам освіти, усуваючи бар'єри до створення і поширення матеріалів, пропонуючи загальний доступ до джерел цифрової інформації, кількість яких постійно збільшується. Ці можливості, а саме: надання і передача значних за розмірами обсягів інформації; інтенсивне спілкування між громадянами не лише в межах своєї країни, а й між громадянами різних держав; можливість самовираження за допомогою створення і відкриття власних сайтів, у переважній більшості випадків використовуються у законних ділових та приватних цілях. Однак Інтернет містить також і певну частину потенційно неналежної непристойної, образливої або протизаконної інформації і може іноді використовуватися як засіб злочинних дій. Хоча переваги Інтернету набагато перебільшують його потенційні недоліки, ігнорувати ці проблеми не можна. Це – гострі проблеми суспільного, політичного, комерційного та юридичного значення. Якщо не вирішити їх, то вони, можливо, набагато ускладнять користування Інтернетом, загальмувавши розвиток галузі, яка надає широкі й різноманітні можливості всім сферам суспільства. Саме тому проблема правового регулювання мережі набуває все більшого значення як на рівні міжнародного співтовариства, так і в окремих країнах світу [1].

Через недостатній рівень розробки відповідної правової бази Інтернет як об'єкт правового регулювання наразі досліджують досить активно. Інтернет як засіб масової інформації та Інтернет-ЗМІ розглядали такі вчені: О. Радкевич, К. Афанасьєва, В. Іванов, Д. Цехан, Л. Ткачук, М. Федотов, А. Баранов, Г. Почепцов, С. Пиріг, Н. Ковальова та ін.

Інтернет не є керованою організаційною структурою і юридичною особою і не є суб'єктом правовідносин, у зв'язку з чим немає юридичних відносин між мережею Інтернет (або її національними сегментами) і державою. Структура інформаційних ресурсів в Інтернеті включає сторінки (сайти) існуючих традиційних ЗМІ (телебачення, радіо, газети та ін.), сторінки (сайти) ЗМІ, що не мають поза Інтернетом аналогів, сторінки (сайти) суб'єктів, які не є ЗМІ [1].

Основними суб'єктами правовідносин у зв'язку з функціонуванням Інтернету є:

власники інформації і власники інформаційних ресурсів в Інтернеті;
інформаційні посередники (провайдери);
користувачі.

Особливостями Інтернету як інструменту поширення масової інформації є:

широка аудиторія користувачів і можливість її необмеженого розширення;
поширення інформації є транскордонним;
висока швидкість і оперативність надання інформації;
практично необмежений вибір джерел і видів інформації;
відсутність попереднього контролю змісту інформації (цензури);
обговорення питань, що виникають, у режимі реального часу;
можливість одночасного подання інформації в різній формі (текст, графіка, звук, анімація та ін.) [1].

У контексті правового регулювання Інтернету слід зауважити, що ця система утворюється із незалежних компонентів й інформації, що носить як загальний, так і персональний характер. Тому, на думку автора, необхідно створити орган, який буде регламентувати відносини з інформацією в окремій галузі Інтернету. У правових питаннях, які будуть виникати стосовно мережі Інтернет, варто звертати увагу на аналогічні питання в законодавстві тієї чи іншої країни. Мережа Інтернет не є чимось цілісним. Відомо, що дотепер у жодній країні світу не існує організаційної структури, яка б виступала як одноосібний власник даного ресурсу. Запитання "хто" і "яким чином" повинен контролювати і фіксувати інформаційні відносини при міжнародному інформаційному обміні через Інтернет залишається таємницею [2].

На сьогодні жодна країна світу не має кодифікованого законодавства з Інтернету. В основному нормативні акти, що існують, регулюють окремі питання функціонування Інтернету, як: правове регулювання інформаційної безпеки, зміст інформації, захист авторського права та ін. Усі правові аспекти, пов'язані з Інтернетом, можна розділити на дві групи: контроль за доступом до мережі та контроль над змістом повідомлень у мережі.

Треба зауважити, що основні правові проблеми регулювання Інтернету можна виокремити в групи:

а) захист інформації (наприклад, законодавча нерегульованість правового статусу Інтернет-видань. Законодавче закріплення правового статусу Інтернет-ЗМІ є одним із концептуальних завдань українського сегмента Інтернету. Прийняття відповідних законодавчих актів поширило б на Інтернет-ЗМІ дію закону та дозволило б притягти Інтернет-видання до судової відповідальності у разі поширення недостовірної інформації. Сьогодні друковані ЗМІ ризикують, коли роблять поширення на мережні матеріали. Адже у випадку, якщо опублікована ними інформація виявиться неправдивою, жодні посилання на Інтернет-видання як на першоджерело інформації не знімуть із



газети або телерадіокомпанії відповідальності. Хоча власники Інтернет-видань мають право офіційно зареєструвати свою газету, так само як і друковану, вони цього не роблять, оскільки не хочуть судових процесів на рівні із офф-лайнними колегами. Небажання самих Інтернет-ЗМІ виробити солідарну позицію стосовно регулювання їхньої діяльності є додатковою перешкодою на шляху вирішення проблеми) [3];

б) захист прав і законних інтересів особистості, суспільства й держави при використанні комп'ютерних мереж;

в) захист прав на об'єкти інтелектуальної власності – наприклад, твір, що не має спеціального захисту, одразу після розміщення в Інтернеті стає легкою здобиччю для кожного, хто бажає його відтворити, скопіювати, скампіювати або змінити з метою завдання шкоди репутації автора. Проконтролювати ситуацію за таких умов дуже важко, а тому автори змушені використовувати технічні засоби захисту творів, маркетингові прийоми та навіть вдаватися до хитрощів) [3];

г) зловживання правом на отримання IP-адреси [4].

Слід розглянути більш детально, як вирішується ця проблема в окремих країнах.

Попри відсутність єдиного європейського законодавства щодо регулювання мережі Інтернет уряди країн Європейського Союзу прагнуть посилити його регулювання. Так, член Європейського парламенту, Малькольм Харбор, запропонував частково обмежити свободу в Інтернеті, оскільки той часто використовується для незаконних дій. Європейський парламентарій зауважив, що Інтернет має залишатися вільним, але регульованим.

В основі законодавства ЄС у сфері обміну інформації в Інтернеті та електронної комерції лежать: Директива 2002/58/ЄС "Про обробку персональних даних та захист таємниці сектору електронних комунікацій (Директива про секретність та електронні комунікації)" від 12 липня 2002 року, яка гармонізує нормативно-правові акти держав-членів ЄС, необхідні для забезпечення еквівалентного рівня захисту основних прав та свобод, та, зокрема, права на таємницю щодо обробки персональних даних у секторі електронних комунікацій та забезпечення вільного руху таких даних та обладнання для електронних комунікацій та послуг у Спільноті [5].

У США фактично не існує окремих законів, що регулюють діяльність Інтернет, але останнім часом там усе більше прихильників того, що провайдери широкополосних мереж мають реєструватися у Федеральній комісії зв'язку США (FCC), як це роблять телефонні компанії.

Адміністрація США має намір підтримувати саморегуляцію в цій сфері, впроваджувати конкурентні рейтингові системи і розвиток мережних рішень з блокування інформації, що легко застосовуються. У проведенні своєї політики Адміністрація дотримується таких чотирьох пріоритетів:

- 1) регулювання змісту;
- 2) квотування іноземної інформації;
- 3) регулювання реклами;
- 4) боротьба із шахрайством.

У жовтні 1998 року Конгресом США було ухвалено законопроект, який стосується обмеження поширення матеріалів у мережі Інтернет серед неповнолітніх користувачів. Закон про захист особистого життя неповнолітніх ("Children's Online Privacy Protection Act") передбачає, що поширення інформації особистого характеру щодо дітей, молодших 16 років, є можливим лише за надання на це згоди їх батьків. Також у ньому передбачається, що особи, котрі не досягли повноліття, не можуть мати власної адреси, персонального каналу в Інтернеті. Конгрес США також ухвалив Акт про захист прав неповнолітніх ("Child Online Protection Act", 1998), у якому передбачаються значні штрафні санкції (до 50 тис. дол. США) та інші міри покарання (ув'язнення терміном до 6 місяців) за поширення матеріалів без обмеження доступу в мережі, які можуть завдати шкоди дітям [1].

В Україні наразі немає спеціалізованого нормативного акту, який би регулював відносини в мережі Інтернет. У Законі України "Про телекомунікацію" надається визначення Інтернету як усевітньої інформаційної системи загального доступу, яка логічно зв'язана глобальним адресним простором та базується на Інтернет-протоколі, визначеному міжнародними стандартами. Закон регулює лише технічну сторону регулювання адресного простору українського сегмента мережі Інтернет [6]. Головним державним органом регулювання у сфері телекомунікації є Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері зв'язку та інформатизації. Крім державного органу, існує ще недержавна організація, яка займається адмініструванням адресного простору в мережі Інтернет у домені "UA".

Вивчення діяльності сучасних Інтернет-ЗМІ України дало можливість визначити актуальні проблеми, що потребують найшвидшого їх правового регулювання:

визначення правового статусу, принципів діяльності Інтернет-ЗМІ як нового, нетрадиційного мас-медіа;

визначення прав, обов'язків, відповідальності журналістів, власників, провайдерів, адміністраторів, програмістів, інших учасників інформаційних відносин в Інтернет-ЗМІ;

неприйнятність попередньої та постфактумної цензури Інтернет-ЗМІ;

захист авторських, суміжних та інших виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності, що розміщені в Інтернет-ЗМІ;

гарантія інформаційної безпеки в Інтернет-ЗМІ;

запобігання розповсюдженню інформації, що створює загрозу для прав, законних інтересів фізичних і юридичних осіб;

відвернення загрози для державної безпеки, економічного й соціального розвитку країни, психічного здоров'я фізичних осіб.



Щоб врегулювати ці та інші правові проблеми Інтернету та Інтернет-ЗМІ України, є доцільним внести нові статті до чинних законів держави. Необхідно зазначити, що Кабінетом Міністрів України неодноразово ініціювалася підготовка проектів нормативно-правових актів з питань регулювання правовідносин під час розповсюдження інформації в українському сегменті Інтернет. Проте, враховуючи специфіку питання та невирішеність його у світі, зазначена робота триває і досі.

З огляду на розглянуті проблеми можна запропонувати шляхи їх вирішення.

Беручи до уваги, що діяльність традиційних видів ЗМІ в Україні регулюється окремими законами, а також широке коло нерегульованих питань щодо діяльності Інтернет-ЗМІ, вбачається за доцільне підготувати проект Закону про "Засоби масової інформації в мережі Інтернет", відповідно до міжнародних принципів та стандартів у цій сфері.

З огляду на суспільну чутливість питань, пов'язаних із реформуванням державної політики щодо інформаційного простору (особливо щодо мережі Інтернет), пропонується створити робочу групу з представників зацікавлених органів державної влади, Інтернет-ЗМІ та їх професійних об'єднань (зокрема Інтернет-асоціації України, Незалежної медіа-профспілки України тощо), правозахисників та юристів задля підготовки зазначеного проекту закону. Інституціонально така робоча група може бути утворена при Координаційній раді з питань розвитку громадянського суспільства.

Серед положень проекту закону про "Засоби масової інформації в мережі Інтернет" вбачається за доцільне передбачити:

визначення правового статусу та принципів діяльності Інтернет-ЗМІ як нового, нетрадиційного ЗМІ;

визначення порядку реєстрації Інтернет-ЗМІ в Україні;

визначення прав та обов'язків вітчизняних та зарубіжних суб'єктів інформаційних відносин у національному сегменті мережі Інтернет;

захист авторських, суміжних та інших виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності, що розміщені в Інтернет-ЗМІ;

визначення поняття "матеріали протизаконного змісту" та "матеріали засудливого змісту" (за прикладом Європейського Союзу);

запобігання розповсюдженню та встановленню правової відповідальності за створення та розповсюдження матеріалів протизаконного змісту в Інтернет-ЗМІ;

визначення широких механізмів саморегулювання діяльності Інтернет-ЗМІ [7].

Наук. керівн. Сергієнко В. В.

Література: 1. Почепцов Г. Г. Інформаційна політика / Г. Г. Почепцов, С. А. Чукут. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання, 2008. – 663 с. 2. Радкевич О. П. Особливості правового регулювання мережі Інтернет // Право та управління. – К., 2012. 3. Електронна бібліотека Інституту журналістики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://journalib.univ.kiev.ua>. 4. Glotix – первый деловой форум: Парламентарии защитят блоггеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://glotix.forum-express.com/t162-topic>. 5. Директива 2002/58/ЄС від 12 липня 2002 р. про обробку персональних даних та захист таємниці сектора електронних комунікацій // Офіційний вісник Європейських Спільнот [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nkrz.gov.ua/img/zstored/File/58_Ukr_Sekretnist.pdf. 6. Петрова Н. Медіа-право / Н. Петрова, В. Якубенко. – К. : ТОВ "Київська типографія" 2007. – С. 213. 7. Інтернет-ЗМІ в Україні: проблеми визначення нормативно-правового статусу та врегулювання діяльності. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.

Ющик Я. С.

УДК 657.62

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто особливості аналізу фінансового стану підприємства та конкретизовано сутність поняття "фінансовий стан підприємства". Досліджено методики оцінки фінансового стану та шляхи покращення фінансового стану підприємства.

© Ющик Я. С., 2014

Аннотация. Рассмотрены особенности анализа финансового состояния предприятия и конкретизирована сущность понятия "финансовое состояние предприятия". Исследованы методики оценки финансового состояния и пути улучшения финансового состояния предприятия.

Annotation. The features of the company financial condition analysis are considered and the nature of the term "financial condition" is specified. Methodologies for evaluating the financial condition and ways to improve the financial condition of a company are investigated.

Ключові слова: аналіз, фінансовий стан, показники оцінки фінансового стану, фінансові ресурси, ліквідність.

Проблема аналізу фінансового стану підприємства та його оцінки є актуальною і сьогодні, оскільки, з одного боку, він є результатом діяльності підприємства, тобто його досягнення, а з іншого боку визначає передумови розвитку підприємства.

Вагомий внесок у дослідженні фінансового стану був здійснений такими вітчизняними та зарубіжними науковцями, як Болюх М. А. та Іващенко В. І., Білик М. Д., Павленко О. І., Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С., Бланк І. А., Макарян Є. А., Герасименко Г. П., Смачило В. В., Поддєрьогін А. М., Лігоненко Л. О., Тарасенко Н. В. та ін. [1 – 3]. Однак виникає потреба у поглибленому вивченні даного питання, зокрема, головною проблемою ефективного функціонування підприємств є відсутність комплексної методики оцінки фінансового стану, яка б справді допомагала вчасно визначати критичні точки та ухвалювати правильні управлінські рішення.

Метою статті є дослідження сутності поняття "фінансовий стан підприємства" та розгляд методики оцінки фінансового стану.

Об'єктом дослідження є фінансово-господарська діяльність підприємства, а предметом – теоретико-прикладні аспекти оцінки фінансового стану.

Вагомим значенням для фінансово-господарської діяльності підприємства набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану, оскільки жоден власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення доходу фірми, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємства.

Смачило В. В. зазначає, що фінансовий стан – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика діяльності підприємства в певному періоді, що відображає ступінь забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, раціональності їх розміщення, забезпеченості власними об'єктивними коштами для своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями та здійснення ефективної господарської діяльності в майбутньому [3].

На думку Болюха М. А. та Іващенко В. І., фінансовий стан – це результат фінансово-господарської діяльності. Він характеризується розмірами коштів підприємств, їх розміщенням та джерелами [1, с. 114].

Він визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал у діловій співпраці, оцінює, у якій мірі гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів з фінансових та інших відносин.

Аналіз фінансового стану повинен спиратись на попередньо проведений аналіз виробництва та реалізації продукції, її собівартості. Поліпшення фінансового стану є важливим фактором у системі заходів щодо зміцнення економіки підприємства і зростання внутрішньопромислових нагромаджень.

Фінансовий стан підприємства – це показник його фінансової конкурентоспроможності, тобто кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами.

Білик М. Д. зазначає, що фінансовий стан – реальна (на фіксований момент часу) і потенційна фінансова спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою [2].

Фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статичі за певний період, так і в динаміці – за ряд періодів, дасть змогу визначити "больові точки" у фінансовій діяльності та способи більш ефективного використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення.

Неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства, і як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції; до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства, до загрози економічних санкцій.

Інформаційною базою аналізу фінансового стану підприємства є фінансова звітність. Фінансова звітність – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Треба зазначити, що в певних випадках для аналізу фінансового стану підприємства замало тільки бухгалтерської звітності. Тому П(С)БО передбачає складання приміток до форм бухгалтерської звітності, які дають змогу зовнішнім користувачам фінансової інформації докладно ознайомитися з фінансовим станом підприємства.

Фінансовий аналіз – це засіб оцінки і прогнозування фінансового стану підприємства на основі його бухгалтерської звітності.



Болюх М. А. виділяє шість основних прийомів аналізу:

1. Горизонтальний (часовий) аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом.

2. Вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат.

3. Трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренда, тобто основної тенденції динаміки показників, "очищеної" від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренда здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогнозний аналіз фінансового стану).

4. Аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників.

5. Порівняльний аналіз – внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників даної фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньогалузевими та середніми показниками.

6. Факторний аналіз – визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), коли результативний показник розділяють на окремі складові, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник [1].

Для оцінки фінансового стану підприємства найчастіше використовують метод фінансових коефіцієнтів, за яким попередньо встановлюють групи основних показників, а саме – показників ліквідності, стійкості, заборгованості, оборотності, прибутковості, а далі порівнюють їх значення з нормативними, середніми із галузі, а також зі значеннями за попередні періоди.

Нормативні значення показників є базою порівняння і можуть встановлюватись на державному рівні, зокрема для оцінки можливості визнання підприємств банкрутами (таблиця).

Таблиця

Системи показників оцінки фінансового стану підприємства

№	Показники фінансового стану підприємства	Нормативні значення коефіцієнта
1	Показники ліквідності та платоспроможності	
1.1	Коефіцієнт поточної ліквідності	> 1
1.2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	> 1
1.3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2 – 0,35
1.4	Коефіцієнт готівкової ліквідності	–
1.5	Маневреність робочого капіталу	0,0
1.6	Коефіцієнт структури робочого капіталу	0,0
2	Показники фінансової стійкості та заборгованості	
2.1	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	> 0,5
2.2	Коефіцієнт фінансової стабільності	> 1
2.3	Коефіцієнт фінансового левериджу	0,0
2.4	Коефіцієнт загальної заборгованості	0,0
2.5	Коефіцієнт довготермінової заборгованості	< 0,5
2.6	Коефіцієнт забезпечення власними коштами	> 0,1
2.7	Коефіцієнт загальної фінансової стійкості	0,0

Таким чином, у ході аналізу фінансового стану підприємства можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу, їхня кількість та широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку.

Пошук резервів, які можуть бути використані для покращення фінансового стану підприємства, проводиться шляхом ґрунтовної оцінки всіх складових його діяльності.

Удосконалення фінансового стану підприємства можливе за рахунок збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків. Підвищення розмірів вхідних грошових потоків можливе за рахунок:

- збільшення виручки від реалізації;
- продажу частини основних фондів;
- рефінансування дебіторської заборгованості.

Одним з основних напрямів пошуку резервів є зменшення вихідних грошових потоків, до них належать:

- оплата товарів, робіт, послуг, що належать до валових витрат;
- оплата товарів, робіт, послуг, що не належать до валових витрат;
- здійснення реальних та фінансових інвестицій;
- сплата податків та інших платежів до бюджету;
- повернення капіталу, який був залучений на фінансовому ринку [4].

Підводячи підсумок під усім зазначеним, можна зробити висновок, що фінансовий аналіз є інструментом, який дає можливість оцінити поточний (моментна оцінка) та перспективний стан (інтервальна оцінка) підприємства, встановити його короточасну чи довготривалу платоспроможність на підставі використання обґрунтовано вибраних методів аналізу. Головна сутність оцінки фінансового стану підприємства полягає в отриманні своєчасної, повної та достовірної інформації щодо фінансових можливостей, для визначення змін і тенденцій.

Наук. керівн. Іванієнко В. В.

Література: 1. Болух М. А. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств : підручник / М. А. Болух, В. І. Івашенко. – К. : Національний економічний університет, 1998. – С. 114. 2. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 117–128. 3. Смачило В. В. Оцінка фінансової стійкості підприємств / В. В. Смачило, Ю. В. Будникова // Економічний простір : збірник наукових праць. – 2008. – № 20/2. – С. 35–40. 4. Карпенко Г. В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства / Г. В. Карпенко // Економіка держави. – 2010. – № 1. – С. 61–62. 5. Могильний О. М. Регулювання аграрної сфери / О. М. Могильний. – Ужгород : ІВА, 2005. – 400 с. 6. Економічний аналіз : навч. посібн. / М. А. Болух, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток ; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с.

УДК 657.62:657.421

Боднар О. В.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ У ВИРОБНИЦТВІ

Анотація. Розглянуто основні проблеми щодо забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами. Визначено напрями підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів в управлінні виробничими системами та їх характеристику.

Аннотация. Рассмотрены основные проблемы обеспеченности предприятия материальными ресурсами. Определены направления повышения эффективности использования материальных ресурсов при управлении производственными системами.

Annotation. The main problems with the material resources endowment at an enterprise are considered. The ways of more efficient use of material resources in the production system management are identified.

Ключові слова: матеріальні ресурси, матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача, питома вага матеріальних ресурсів, оборотність матеріальних запасів, питома матеріаломісткість.

Сучасні умови господарювання, які ґрунтуються на дії законів ринку, примушують підприємства швидко адаптуватись до змін ринкового середовища та уникати необґрунтованого ризику, приймаючи управлінські рішення щодо використання будь-яких наявних виробничих ресурсів і, зокрема, матеріальних ресурсів.

Будь-яке господарське рішення оцінюється за його кінцевими результатами, тобто прибутком. Одним із головних факторів, що впливає на величину прибутку, є рівень матеріальних запасів.

© Боднар О. В., 2014



Питанням підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві займалися такі науковці, як: Чумаченко М. Г., Мних Є. В., Мец В. О., Бутинець Ф. Ф., а також зарубіжні вчені-економісти: М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [1].

Обов'язковою умовою стійкого виробничого процесу є своєчасне і повне забезпечення його необхідними матеріальними ресурсами.

Мета даної роботи – показати, що аналіз формування та використання матеріальних ресурсів у виробництві передбачає одержання найбільш інформативних ключових параметрів, які дають об'єктивну й точну оцінку наявності в підприємстві різних видів матеріальних ресурсів з погляду забезпечення його конкурентоспроможності, уможливають оцінку ефективності управлінських рішень щодо формування портфеля замовлень на матеріальні ресурси, виявлення резервів підвищення ефективності використання ресурсів, розробку заходів для їх мобілізації.

У даній роботі розглянуто ряд напрямів розвитку методики аналізу формування та використання матеріальних ресурсів у виробництві, розкрито характер сучасної проблеми, погляди різних авторів на проблему дослідження, з'ясовано різноманітні сторони проблеми та напрями її розв'язання.

Відповідно до П(С)БО 9 "Запаси" (п. 6), матеріальні ресурси (виробничі запаси) становлять запаси предметів праці, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та адміністративних потреб, наявність яких є необхідною умовою ритмічної роботи підприємства. Вони все більше впливають на зростання його ефективності та якості роботи. Здебільшого від рівня управління ресурсами, його координації з процесом виробництва залежать основні показники діяльності підприємств – виконання плану реалізації, зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, прискорення оборотності оборотних засобів [2].

У вирішенні питання про повноцінне забезпечення підприємства необхідними матеріальними ресурсами, ефективне використання яких вимагає нормальний хід виробничого процесу, велике значення має економічний аналіз.

Згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку підприємств, організацій та установ, об'єктом аналізу формування та використання матеріальних ресурсів у виробництві є надходження та використання цінностей, які обліковуються на синтетичному рахунку 20: сировина та матеріали, покупні напівфабрикати та комплектуючі, паливо, тара й тарні матеріали, будівельні матеріали, матеріали, що їх передано в переробку, запасні частини, матеріали сільськогосподарського призначення та ін. [3].

В аналізі матеріальних ресурсів велике значення має визначення межі, далі якої не треба "дрібнити" дослідження цілого для того, щоб не було втрачено його специфіки. У зв'язку з цим, межа аналізу ефективного використання матеріальних ресурсів звичайно визначається його цілями й завданнями, а програма та зміст аналізу – особливостями досліджуваного об'єкта та його цільовою орієнтацією.

Важливу роль у забезпеченні дієвості аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів мають зміст та якість інформаційної бази аналітичних досліджень. Аналіз формування та використання матеріальних ресурсів у виробництві здійснюється за допомогою системи загальних та індивідуальних показників.

Основні показники формування та використання матеріальних ресурсів у виробництві такі: матеріаломісткість продукції визначається як відношення використаних у виробництві матеріальних ресурсів до обсягу виготовленої продукції:

матеріаловіддача – величина зворотна матеріаломісткості – визначається як відношення обсягу продукції до матеріальних витрат [4].

Якщо матеріаломісткість показує, скільки матеріальних ресурсів у грошовому вимірі припадає на 1 грн виготовленої продукції, то матеріаловіддача характеризує, скільки продукції виготовлено на 1 грн матеріальних ресурсів.

Питома вага матеріальних ресурсів в собівартості продукції визначається відношенням матеріальних витрат до повної собівартості виготовленої продукції.

Співвідношення темпів зростання обсягу продукції і матеріальних витрат визначається як співвідношення індексів зазначених показників.

Оборотність матеріальних запасів (кількість оборотів) визначається як відношення повної собівартості реалізованої продукції до середніх залишків матеріальних запасів:

Тривалість одного обороту визначається за формулою:

$$O = D / Ko = D \times 3 / Cp,$$

де O – тривалість одного обороту, дні;

D – кількість днів у періоді;

Ko – оборотність (кількість оборотів) матеріальних запасів;

Cp – повна собівартість реалізованої продукції;

3 – середні залишки матеріальних запасів.

До часткових показників використання матеріальних ресурсів, у першу чергу, відноситься питома вага матеріаломісткості, яка визначається на кожний вид продукції і кожний вид матеріалів як співвідношення витрат певного виду матеріалів на виробництво певного виду продукції до обсягу виробництва певного виду продукції.

В аналізі використовується також конструктивна матеріаломісткість як відношення чистої маси виробу до одиниці технічного параметру.

Аналіз цих показників необхідно здійснювати в такій послідовності:
вивчається динаміка показників;
визначається сума економії матеріалів унаслідок зниження матеріаломісткості або сума перевищень витрат у результаті підвищення матеріаломісткості;
розраховується вплив зміни ефективності використання матеріалів на обсяг продукції;
визначаються резерви підвищення ефективності використання матеріалів і резерви можливого збільшення обсягу продукції внаслідок більш ефективного використання матеріалів.

Практично всі функціональні служби підприємства, які аналізують порядок використання матеріальних ресурсів та розробляють відповідну політику управління ними, мають потребу в системі нормативних витрат: служба маркетингу – для прийняття рішень про замовлення матеріальних ресурсів; служба маркетингу для контролю витрат матеріальних ресурсів – через аналіз відхилень; бухгалтерії – для оцінки матеріальних запасів.

Основними напрямками вдосконалення резервів підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів є:

аналіз неминучих витрат матеріалів у процесі виробництва, виявлення причин винуватців, визначення впливу відхилень на собівартість продукції, пошук резервів підвищення рівня раціонального використання матеріальних ресурсів;

аналіз динаміки коефіцієнта використання матеріальних ресурсів за калькуляційними групами або виробами та прийняття управлінських рішень щодо зниження матеріальних витрат;

аналіз норм витрачання матеріалів через порівняння їх з показником інших підприємств, що випускають аналогічну продукцію [5].

Практично всі функціональні служби підприємства, які аналізують порядок використання матеріальних ресурсів та розробляють відповідну політику управління ними, мають потребу в системі нормативних витрат.

До факторів, що сприяють зниженню матеріальних витрат на виробництво продукції, відносять: зменшення ваги виробів та питомої ваги витрат матеріалів; скорочення неминучих витрат на використання відходів і побічних продуктів у технологічному процесі; утилізацію вторинних ресурсів, заміну матеріальних ресурсів штучними [6].

Важливим напрямом удосконалення підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів є аналіз обґрунтованості та дотримання норм витрачання матеріалів, який базується на нормативному обміні витрат.

Завдання аналізу обґрунтованості норм витрачання матеріалів полягає у вивченні стану існуючих базових та поточних стандартів, динаміки їх змін та рівня напруженості.

Завдання аналізу дотримання норм витрачання матеріальних ресурсів є: контроль за нормами витрачання відповідних нормативів для виявлення причин та відхилень їх конкретних винуватців.

Варто зазначити, що необхідною передумовою ефективності оперативного аналізу формування та використання матеріальних ресурсів у виробництві є використання комп'ютерних технологій, збирання, обробки та зберігання економічної інформації. Брак українських підприємств комп'ютерного складського обліку виробничих запасів стримує впровадження в практику господарювання сучасних методів оперативного аналізу та управління матеріальними запасами.

На даному етапі розвитку ринкових відносин у підприємстві постає проблема використання і зберігання виробничих ресурсів. Поліпшення цих проблем можна досягти за рахунок максимізації власних можливостей, запровадження ресурсо- і енергозберігаючих технологій, розширення самостійності оптово-посередницьких формувань інженерно-ремонтних, будівельних та інших обслуговуючих підприємств і організацій, що створило конкурентні умови на ринку виробничих ресурсів, робіт і послуг.

Отже, можна зробити висновок, що одним із головних факторів, що впливає на величину прибутку, є рівень матеріальних запасів. Виручка від реалізації та прибуток з'являться лише тоді, коли предмети праці, використані в процесі виробництва, перенесуть свою вартість на вартість виготовленого продукту та знайдуть кінцевого споживача.

Тому стабільна забезпеченість матеріальними ресурсами та ефективне їх використання є необхідною умовою функціонування та розвитку будь-якого підприємства. Здійснюючи аналіз матеріальних ресурсів, визначають резерви підвищення ефективності їх використання на підприємстві.

Наук. керівн. Іванієнко В. В.

Література: 1. Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 325 с. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси" (Із змінами, внесеними згідно з Наказами Мініфіну № 15 від 28.01.2000 р., № 131 від 14.06.2000 р., № 304 від 30.11.2000 р., № 989 від 25.11.2002 р., № 731 від 22.11.2004 р., № 868 від 14.12.2005 р., № 1 176 від 11.12.2006, № 1 591 від 09.12.2011 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : dtk.com.ua/show/2cid0938.html. 3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : dtk.com.ua/show/2cido6880.html. 4. Рзаєва Т. Г. Економічний аналіз : навч. посібн. / Т. Г. Рзаєва. – Хмельницький : ХНУ, 2003. 5. Ковальчук І. В. Економіка підприємства : навч. посібн. / І. В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 679 с. 6. Ажнюк М. О. Основи економічної теорії : навч. посібн. / М. О. Ажнюк. – Ужгород : Гражда, 2005.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

КЛАСИФІКАЦІЯ РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

Анотація. Розкрито сутність поняття "резерви" та систематизовано класифікацію резервів підвищення ефективності виробництва за різними ознаками, визначено основні відмінності між видами резервів, обґрунтовано необхідність комплексного пошуку резервів на підприємствах.

Аннотация. Раскрыта сущность понятия "резервы" и систематизирована классификация резервов повышения эффективности производства по различным признакам, определены основные различия между видами резервов, обоснована необходимость комплексного поиска резервов на предприятиях.

Annotation. The essence of the term "reserves" is described and classification of reserves of increased production efficiency on various grounds is systematized. The main difference between the types of reserves is identified. The necessity of a comprehensive search for reserves at enterprises is substantiated.

Ключові слова: резерв, ефективність виробництва, фактор, класифікація резервів, матеріальні ресурси, трудові ресурси, фінансові ресурси, господарські резерви, стадії виробництва.

Вивчення резервів підвищення ефективності виробництва є дуже важливим на підприємствах різних форм власності, оскільки без цього процесу не може бути й мови про розвиток промисловості в цілому у країні.

Але для детального вивчення резервів ефективності виробництва необхідно розуміти сутність цього поняття, знати ознаки, покладені в основу їх класифікації, розрізняти види господарських резервів, знати і розуміти їх характеристику. Широка різноманітність резервів, урахування їх різного економічного змісту та призначення зумовлюють потребу у розгляді даного питання, адже відсутність чіткого визначення поняття "резерви" часто призводить як до термінологічної плутанини, так і до пошуку хибних джерел їх формування та характеру використання.

Проблема теорії, практики та методики формування та використання резервів присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних науковців. Питання щодо визначення та класифікації резервів знайшли своє відображення в працях Вериги Ю. А., Яремко І. Й., Ткача В. І., Арзиліна А. Н., Баканова М. І. та Шеремета О. Д., Дячек С. М., Савицької Г. В., Пархомчука О. О., Пилипенко Л. М., Астахова М. М. та ін. [1 – 7].

Метою дослідження є визначення основних відмінностей між видами резервів підвищення ефективності виробництва, обґрунтування необхідності комплексного пошуку резервів на підприємствах.

Об'єктом дослідження є резерви підвищення ефективності виробництва. Предмет дослідження – теоретико-методологічні аспекти їх класифікації.

Слово "резерв" походить або від французького "reserve", що в перекладі на українську мову означає "запас", або від латинського "reservare" – "зберігати". У зв'язку з цим у спеціальній літературі і практиці аналізу господарської діяльності термін "резерви" вживається в подвійному значенні. По-перше, резервами вважаються запаси ресурсів (сировини, матеріалів, устаткування, палива тощо), які необхідні для безперебійної роботи підприємства. Вони створюються на випадок додаткової потреби в них. По-друге, резервами вважаються можливості підвищення ефективності виробництва [7, с. 154].

Результати аналізу трактування поняття "резерв" в обліковій та економічній літературі підтверджують, що існує проблема неоднозначного його тлумачення. З боку економічного аналізу вчені кінця ХХ ст. під резервами розуміли невикористані можливості збільшення ефективності виробництва, посилення дії факторів, що сприяють зростанню ефективності господарювання, та усунення негативного впливу інших факторів. На думку Баканова М. І. та Шеремета О. Д., під резервами треба розуміти невикористані можливості зменшення поточних та авансованих затрат матеріальних, трудових та фінансових ресурсів за умови незмінного рівня розвитку продуктивних сил та виробничих відносин [5, с. 236]. Савицька Г. В. у своїх роботах використовує термін "господарські резерви" як можливість розвитку виробництва щодо досягнутого рівня при використанні досягнень науково-технічного прогресу [7, с. 157].



Таким чином, економічна сутність резервів підвищення ефективності виробництва полягає в найбільш повному і раціональному використанні зростаючого потенціалу задля отримання більшої кількості високоякісної продукції при найменших затратах живої і матеріалізованої праці на одиницю продукції. Інакше кажучи, резервами називаються невикористані можливості підвищення ефективності господарської діяльності [8, с. 21].

Слід зазначити, що не можна ні в якому разі плутати поняття "резерв" і "фактор". Різниця між поняттями "фактори" і "резерви" полягає в тому, що фактор – причина можливості здійснення якогось явища, а резерв – нереалізована можливість у конкретному випадку [9, с. 27].

Для кращого розуміння, більш повного виявлення і використання, господарські резерви класифікуються за різними ознаками (таблиця).

Таблиця

Класифікація резервів за різними ознаками

Ознака класифікації	Види резервів
За джерелами підвищення ефективності виробництва	Трудові; резерви вдосконалення предметів праці; резерви вдосконалення засобів праці
За просторовою ознакою	Внутрішньогосподарські; галузеві; регіональні; загальнодержавні
За кінцевими результатами	Резерви підвищення обсягу продукції, вдосконалення структури та асортименту виробів, поліпшення якості, зниження собівартості продукції за елементами витрат, або за статтями витрат, або за центрами відповідальності; резерви підвищення прибутковості продукції, зміцнення фінансового становища і підвищення рівня рентабельності
За стадіями життєвого циклу	Резерви передвиробничої стадії; резерви виробничої стадії; резерви на стадії експлуатації
За ознакою часу	Невикористані; поточні; перспективні
За характером впливу на результати виробництва	Екстенсивні; інтенсивні
За способом вияву	Явні; приховані
За часом виникнення	Резерви, не враховані при розробці планів; резерви, що виникли після затвердження плану

Основна ознака класифікації господарських резервів – за джерелами підвищення ефективності виробництва, які зводяться до трьох основних груп: жива праця, предмет праці і засоби праці. Значить, у процесі виробництва слід розрізняти трудові резерви, резерви вдосконалення предметів праці, резерви вдосконалення засобів праці.

Під виробничим потенціалом підприємства слід розуміти максимально можливий випуск продукції за якістю та кількістю в умовах найбільш ефективного використання всіх засобів виробництва і праці, наявних у розпорядженні підприємства. Виробничий потенціал підприємства характеризується оптимальним використанням усіх виробничих ресурсів. Сукупний резерв підвищення ефективності виробництва на підприємствах визначається різницею між виробничим потенціалом і досягнутим рівнем випуску продукції [6, с. 152].

За просторовою ознакою виділяють внутрішньогосподарські, галузеві, регіональні та загальнодержавні резерви.

До внутрішньогосподарських належать ті резерви, що виявляються і можуть бути використані тільки на досліджуваному підприємстві.

Галузеві резерви – це ті, які можуть бути виявлені тільки на рівні галузі. Пошук цих резервів є компетенцією галузевих об'єднань, міністерств, концернів.

Регіональні резерви можуть бути виявлені і використані в межах географічного району (використання місцевої сировини і палива, енергетичних ресурсів, централізація допоміжних виробництв незалежно від їх відомчого підпорядкування тощо).

До загальнодержавних резервів можна віднести ліквідацію диспропорцій у розвитку різних галузей виробництва, зміну форм власності, системи управління національною економікою тощо. Використання таких резервів можливо тільки шляхом проведення заходів на загальнодержавному рівні управління [7, с. 155–156].



Класифікують резерви також за кінцевими результатами, на які ці резерви впливають.

Резерви підвищення обсягу продукції, вдосконалення структури та асортименту виробів, поліпшення якості, зниження собівартості продукції за елементами витрат, або за статтями витрат, або за центрами відповідальності;

Резерви підвищення прибутковості продукції, зміцнення фінансового становища і підвищення рівня рентабельності [6, с. 160].

Важливе значення має групування резервів за стадіями життєвого циклу виробу. На передвиробничій стадії можуть бути виявлені резерви підвищення ефективності виробництва за рахунок поліпшення конструкції виробу, вдосконалення технології його виробництва, застосування більш дешевої сировини і т. д. Саме на цій стадії об'єктивно містяться найбільші резерви зниження собівартості продукції. І чим більш повно вони виявлені на цьому етапі, тим вища ефективність цього виробу взагалі.

На виробничій стадії виявляються і використовуються в якості резервів ті зайві витрати ресурсів, які не зачіпають виробничого процесу. Ці резерви пов'язані з поліпшенням організації праці, підвищенням його інтенсивності, скороченням простоїв обладнання, економією і раціональним використанням сировини і матеріалів.

На стадії експлуатації об'єкта резерви більш продуктивного його використання та зниження витрат (економія електроенергії, палива, запасних частин і т. д.) залежать головним чином від якості виконаних робіт на перших двох стадіях.

Значить, щоб отримати більший ефект, необхідно проводити пошук резервів безперервно і систематично на всіх стадіях життєвого циклу виробу і особливо на перших, більш ранніх його стадіях, де приховані найбільш суттєві резерви [7, с. 157–158].

За ознакою часу резерви поділяються на невикористані, поточні та перспективні.

Невикористані резерви – це втрачені можливості підвищення ефективності виробництва щодо плану або досягнень науки і передового досвіду за минулі проміжки часу.

Поточні резерви – можливості поліпшення результатів господарської діяльності, які можуть бути реалізовані протягом найближчого часу (місяця, кварталу, року).

Перспективні резерви розраховані зазвичай на довгий час. Їх використання пов'язане зі значними інвестиціями, впровадженням новітніх досягнень НТП, структурною перебудовою виробництва, зміною технології виробництва, спеціалізації і т. д. [7, с. 156].

За характером впливу на результати виробництва резерви поділяються на екстенсивні та інтенсивні.

До резервів екстенсивного характеру відносяться ті, які орієнтуються на залучення у виробництво додаткових ресурсів (матеріальних, трудових, природних і т. д.). Резервами екстенсивного характеру є:

Збільшення часу використання ресурсів (засобів праці, робочої сили, тривалості обороту оборотних фондів).

Збільшення кількості використовуваних ресурсів (кількості засобів праці, предметів праці, чисельності робочої сили).

Усунення невикористаних витрат ресурсів.

Резервами інтенсивного типу економічного зростання вважаються ті, які забезпечують раціональне використання наявного потенціалу. Результати виробництва зростають швидше, ніж витрати на нього. Базою інтенсивного розвитку є НТП.

Резервами інтенсивного характеру є:

Удосконалення якісних характеристик використовуваних ресурсів (засобів праці, предметів праці, робочої сили).

Удосконалення процесу організації виробництва.

Удосконалення технології виробництва.

Прискорення оборотності капіталу підприємства [10, с. 667].

За способами виявлення резерви класифікуються на явні та приховані.

Явні резерви легко виявити за матеріалами оперативного та бухгалтерського обліку та звітності. Вони, в свою чергу, можуть бути безумовними й умовними. Безумовні втрати є результатом безгосподарності, марнотратства, невиконання зобов'язань за договорами, а часом і злодійства. До умовних втрат відносяться перевитрати всіх видів ресурсів порівняно з діючими нормами на підприємстві.

До прихованих резервів відносяться ті, що пов'язані з упровадженням досягнень НТП і передового досвіду та які не були передбачені планом. Для їх виявлення необхідно зробити порівняльний внутрішньофірмовий аналіз (з досягненнями передових ділянок, бригад, працівників), міжгосподарський (з досягненнями провідних підприємств галузі), а в деяких випадках – міжнародні порівняння [7, с. 160].

Важливою ознакою при класифікації резервів є час їх виникнення. За цією ознакою їх можна розділити на резерви, не враховані при розробці планів, і резерви, що виникли після затвердження плану. Перший вид резервів – це втрачені можливості підвищення ефективності виробництва, що існували в момент розробки планів, але невраховані, що є ознакою недостатньої обґрунтованості і напруженості планів. Інший вид резервів – це можливості, що виникли після розробки і затвердження планів. Наявність таких резервів обумовлено швидкими темпами НТП, появою нових рішень, нових можливостей [7, с. 161].

Не виключаються й інші принципи класифікації резервів, необхідність їх застосування впливає з конкретних умов і завдань кожного підприємства.



У механізмі пошуку резервів важливе місце займає досвід, який дозволяє сформулювати певні умови раціонального виявлення і мобілізації резервів. До таких умов можна віднести: масовість пошуку резервів; визначення провідної ланки в підвищенні ефективності виробництва; виділення "вузьких місць" у виробництві, які лімітують темпи зростання виробництва і зниження собівартості продукції; облік типу виробництва; одночасний пошук резервів по всіх стадіях життєвого циклу об'єкта або виробу; визначення комплектності резервів з тим, щоб економія матеріалів, наприклад, супроводжувалася економією праці і часу використання обладнання, тільки в цьому випадку можливий випуск додаткової продукції.

Узагальнюючи наведене, можна стверджувати, що класифікація резервів дозволяє більш глибоко зрозуміти їх сутність і організувати їх пошук на підприємстві комплексно і цілеспрямовано. Також слід зазначити, що підприємства повинні не тільки виявляти резерви зростання ефективності виробництва, а й розробляти і проводити конкретні заходи щодо їх реалізації. Звичайно, такі заходи пов'язані з додатковими матеріальними, фінансовими та трудовими витратами, що певною мірою обмежує комплексну реалізацію резервів.

Наук. керієн. Іванієнко В. В.

Література: 1. Верига Ю. А. Резервування капіталу: облік, аудит та звітність : монографія / Ю. А. Верига, М. М. Орищенко. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 177 с. 2. Верига Ю. А. Резерви підприємств України: види, методи створення і подання інформації у фінансовій звітності / Ю. А. Верига // Науковий вісник ПУСКУ. – 2011. – № 1 (11). – С. 116–119. 3. Яремко І. Й. Економічні категорії в методології обліку : монографія / І. Й. Яремко. – Львів : Каменяр, 2002. – 192 с. 4. Ткач В. И. Учет резервов предприятия / В. И. Ткач, С. В. Романова, С. А. Чещев. – М. : ПРИОР, 2000. – 96 с. 5. Баканов М. И. Теория экономического анализа : учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – 4-е изд., доп. и перераб. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 416 с. 6. Шеремет А. Д. Управленческий учет : учебн. пособ. / А. Д. Шеремет. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2000. – 512 с. 7. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебн. пособ. / Г. В. Савицкая. – 7-е изд., испр. – М. : Новое знание, 2002. – 704 с. 8. Гиляровская Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / Л. Т. Гиляровская. – М. : Проспект, 2006. – 360 с. 9. Ибрагимова Л. С. Факторы и резервы роста производительности труда / Л. С. Ибрагимова // Проблемы материальной культуры. Экономические науки. – 2012. – № 5. – С. 26–28. 10. Лапина Н. В. Сущность резервов качества продукции и их классификация / Н. В. Лапина // Вестник СГСЭУ. – 2011. – № 7. – С. 665–671.

УДК 657.62

Галушак А. В.

Студент 3 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

ВИДЫ, ФОРМЫ И МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Аннотация. Рассмотрено несколько классификаций методов, видов и форм экономического анализа. Проведен анализ этих классификаций. Выделены главные аспекты. Сделаны соответствующие выводы по поводу влияния на организацию анализа определенных методов, видов и форм.

Анотація. Розглянуто декілька класифікацій методів, видів і форм економічного аналізу. Проведено аналіз цих класифікацій. Виділено головні аспекти. Зроблено відповідні висновки з приводу впливу на організацію аналізу певних методів, видів і форм.

Annotation. Several classifications of methods, types and forms of the economic analysis are considered. The analysis of these classifications is carried out. The main aspects are elicited. The corresponding conclusions are drawn concerning the influence of certain methods, types and forms on the organization of the analysis.

Ключевые слова: виды, формы, методы, классификация, показатели.

Економічний аналіз в сучасних умовах кризисного положення економіки України набуває особий інтерес з точки зору визначення його ролі в господарській діяльності

© Галушак А. В., 2014



предприятия. С помощью проведения комплексного экономического анализа можно определить причины кризиса и разработать, обосновать возможные пути выхода из сложившейся неблагоприятной для предприятия ситуации на рынке товаров и услуг. Кроме того, необходимо постоянно производить экономический анализ всех хозяйственных процессов и результатов деятельности предприятия в динамике для своевременного выявления негативных тенденций в работе и принятия необходимых управленческих решений.

Учитывая то, что экономический анализ является не только средством количественной и качественной оценки показателей деятельности предприятия, но и средством поиска вариантов их оптимизации для достижения (а иногда и корректировки) поставленной цели, анализ тематики "Виды, формы и методы экономического анализа" достаточно актуален.

Целью данной работы является детальное изучение и классификация видов, форм и методов экономического анализа. Объект исследования – виды, формы и методы, применяемые в экономическом анализе.

В экономической литературе анализ хозяйственной деятельности классифицируется по разным признакам его использования и проведения. Разные авторы смотрят на эту проблему по-разному. Например, первая классификация приведена Мошенским С. З. (табл. 1) [1], вторая представлена согласно Шеремету А. Д. (рис. 1) [2].

Таблица 1

Классификация видов экономического анализа

Классификационный признак	Виды анализа
Отраслевой	Отраслевой
	Межотраслевой
По субъектам использования	Внутренний
	Внешний
По кругу изучаемых вопросов (содержанию)	Комплексный
	Тематический
Временной	Предварительный
	Последующий: а) оперативный; ежедневный; декадный; б) итоговый; ежемесячный; полугодовой; девятимесячный; годовой
Пространственный	Межхозяйственный
	Внутрихозяйственный
Внутрихозяйственный по объектам управления	Технико-экономический
	Финансово-экономический
	Аудиторский (бухгалтерский)
	Социально-экономический
	Экономико-статистический
	Маркетинговый
По охвату изучаемых объектов	Сплошной
	Выборочный
По методам анализа	Горизонтальный
	Вертикальный
	Трендовый
	Факторный
	Маржинальный
	Функционально-стоимостной

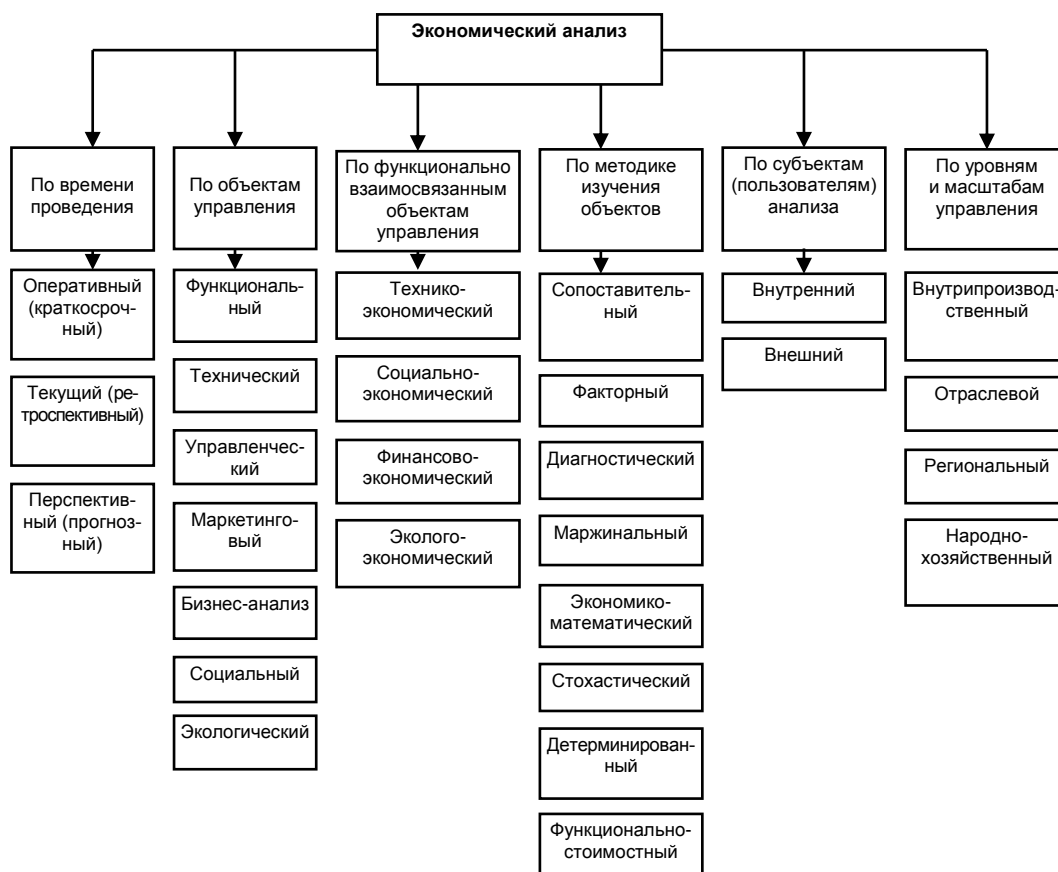


Рис. 1. Классификация экономического анализа

Кроме классификации по видам, экономический анализ имеет ряд своих форм, которые схожи с видами, но все же имеют некоторые отличия.

Существует множество форм анализа, используемых в макро- и микроэкономической сфере, некоторые представлены ниже:

анализ общей экономической ситуации – основной его целью является выявление общеэкономических факторов, которые могут повлиять на условия сбыта на рынке;

анализ инфляционных процессов – анализ процесса повышения цен;

анализ хозяйственной деятельности – изучение и оценка использования всех видов хозяйственных ресурсов и результатов работы предприятий и организаций с целью повышения их эффективности;

анализ безубыточности – определение объема сбываемой продукции, при котором выручка покрывает издержки за соответствующий период;

анализ положения предприятия – выявление сильных и слабых сторон предприятия с позиции конкуренции;

анализ задач – прием, используемый в управлении предприятием; процесс расчленения общей задачи на ряд составных, например, при структурировании организации;

анализ степени риска – анализ, используемый при принятии решений в ситуации, когда неопределенность высока, для оценки этой неопределенности [3].

Для проведения какого-либо анализа, нужно придерживаться и использовать определенные методы. Метод – это систематизированная совокупность шагов, которые необходимо осуществить с целью выполнения определенного задания или достижения конкретной цели [4].

Метод экономического анализа – это способ познания действительности, объединяющий научно-обоснованную систему теоретико-познавательных категорий, принципов, способов и специальных приемов исследования [5].

Методы экономического анализа в основном одни и те же, но классифицируются они по-разному. Поэтому нужно рассмотреть две классификации.

Первая изображена на рис. 2, ее авторы Сурнина Е. С. и Кулик Е. С. считают, что именно так разделяются методы экономического анализа [6].

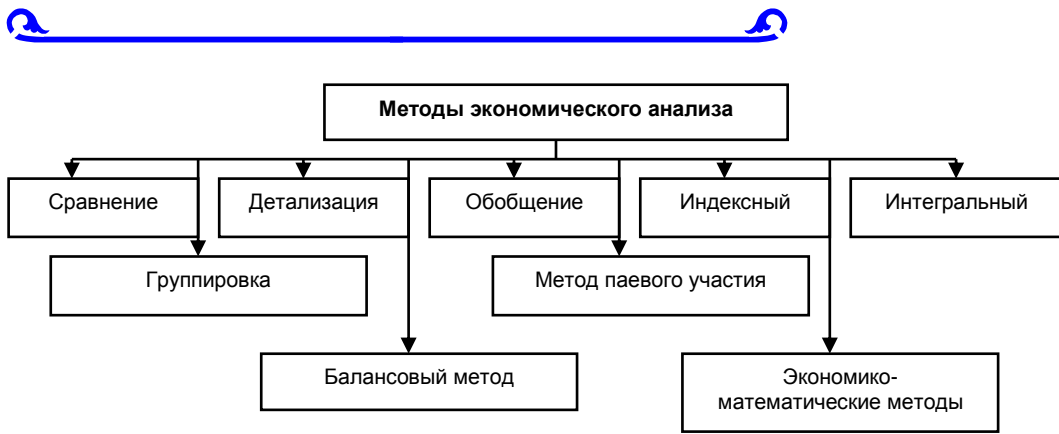


Рис. 2. Классификация методов экономического анализа

Следующая классификация, по мнению автора, является более понятной и логичной (табл. 2) [7].

Таблица 2

Классификация методов экономического анализа

Группы методов	Методы
Эвристические методы анализа	Метод коллективного блокнота
	Метод мозгового штурма
	Прием синектики
	Кейс-метод
Традиционные способы обработки информации	Метод сравнения
	Метод относительных и средних величин
	Графический метод
	Метод группировки
	Балансовый метод
Способы детерминированного факторного анализа	Способ цепных подстановок
	Способ абсолютных разниц
	Способ относительных разниц
Способы стохастического факторного анализа	Корреляционно-регрессионный анализ
	Дисперсионный анализ
	Компонентный анализ
	Многомерный факторный анализ
Способы оптимизации показателей	Экономико-математические методы
	Программирование
	Теория массового обслуживания
	Теория игр
	Исследование операций

В этой классификации охвачено наибольшее количество применимых методов, но в тоже время, таблица не загромождена, ведь они разумно структурированы, и это сделано таким образом, чтобы человек "со стороны", глядя на группы методов, мог сам проанализировать и сообразить, что же сюда относится. Это очень хорошо, так как человек не зазубривает, а пытается понять ход идей, мыслей автора.

Особенностями метода экономического анализа является, во-первых, использование системы показателей, которые имеют числовую характеристику, для изучения хозяйственных процессов; во-вторых, выявление и изучение причин, которые наиболее существенно повлияли на изменение экономических показателей; в-третьих, определение и измерение взаимосвязей, взаимозависимостей между показателями [8].

Проанализировав изложенную информацию, можно сказать о том, что существует необходимость в повышении оперативности экономического анализа, усовершенствовании организаци-

онных форм аналитической работы и перестройке информационных потоков. В условиях постоянно меняющейся экономической ситуации в стране, а также конъюнктуры рынка необходимым является использование ситуационного коммерческого анализа на основе компьютерных технологий. Это даст возможность сократить протяженность информационных потоков, снизить вероятность ошибок во время отбора и передачи данных.

В целом можно отметить, что грамотно построенная система анализа позволяет локализовать деятельность организации в пространственном и временном разрезе, что будет способствовать повышению эффективности хозяйственной деятельности организации.

Научн. рук. *Иваниенко В. В.*

Литература: 1. Мошенский С. З. Економічний аналіз : підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів // С. З. Мошенський. – Житомир : ПП "Рута", 2012. – 704 с. 2. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа : учебн. пособ. / А. Д. Шеремет. – М. : Инфра, 2011. – 650 с. 3. Мних С. В. Сучасний економічний аналіз: питання методології та організації / С. В. Мних / Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 1. 4. Андреева Г. І. Економічний аналіз : навч.-метод. посібн. / Г. І. Андреева. – К. : Знання, 2011. – 263 с. 5. Парасий-Вергуненко И. Г. Современный инструментарий экономического анализа в системе стратегических исследований / И. Г. Парасий-Вергуненко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2010. – № 9. 6. Сурнина Е. С. Система методов экономического анализа хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс] / Е. С. Сурнина, Е. С. Кулик // Культура народов Причерноморья. – 2009. – № 154. – Режим доступа : <http://archive.nbuv.gov.ua>. 7. Демченко Т. А. Методи економічного аналізу та їх особливості [Електронний ресурс] / Т. А. Демченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>.

УДК 005.642.4

Вдовиченко А. С.

Студент 3 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ОБЛАСТЬ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В ЦЕЛЯХ АНАЛИЗА ЯВЛЕНИЙ И ПРОЦЕССОВ

Аннотация. Рассмотрены различные классификации экономических показателей, а также приведены их примеры. Изучены области применения и определены преимущества различных экономических показателей. Рассмотрены системы экономических показателей, последовательность проведения анализа проблемных ситуаций, явлений, процессов.

Анотація. Розглянуто різні класифікації економічних показників, а також наведено їх приклади. Вивчено сфери застосування і визначено переваги різних економічних показників. Розглянуто системи економічних показників, послідовність проведення аналізу проблемних ситуацій, явищ, процесів.

Annotation. Different classifications of economic variables are considered and their examples are given. Fields of application are explored and advantages of various economic variables are defined. Systems of economic variables, sequence of analysis of problem situations, phenomena and processes are considered.

Ключевые слова: показатели, система, классификация, анализ, группировка, подсистемы.

В современных условиях рыночной экономики любое предприятие нуждается в регулярном проведении экономического анализа всех аспектов своей деятельности. Все объекты экономического анализа находят свое отображение в системе плановых и отчетных показателей и других учетных и неучетных источниках информации.

Каждое экономическое явление, каждый процесс чаще всего отображается не одним, а целым комплексом взаимосвязанных показателей. Следовательно, выбор и обоснование системы показателей для отображения экономических процессов и явлений является важным методологи-



ческим вопросом в анализе. От того, насколько полно и точно показатели отображают сущность исследуемых явлений, зависят результаты анализа.

Поскольку в анализе используется большое количество разнокачественных показателей, необходима их группировка и систематизация.

Необходимо рассмотреть каждый вид показателей отдельно и область их применения в целях анализа явлений и процессов. По содержанию различают количественные и качественные показатели. Количественные показатели можно измерить и отразить в учете. Они находятся на входе в систему. Качественные показатели показывают свойства и особенности изучаемых объектов. Они расположены на выходе из системы. Изменение количественных показателей приводит к изменению качественных показателей. Такие показатели применяются в абсолютно любой сфере деятельности. Например, количественным показателем может быть объем товарной, реализованной продукции. Примером качественного показателя является рентабельность продукции.

В учебном пособии по теории экономического анализа [1] представляется также разделение показателей по полноте охвата на обобщающие, частные и вспомогательные. Обобщающие показатели дают обобщенную характеристику сложных экономических явлений. Частные показатели отражают отдельные стороны, элементы изучаемых явлений. Вспомогательные (косвенные) показатели используются для более полной характеристики объекта анализа. Такая классификация дает возможность рассматривать явление как единое целое (обобщающие показатели) и одновременно позволяет обособленно изучить его отдельные элементы (частные и косвенные показатели).

Аналитические показатели также делятся на абсолютные и относительные. Абсолютные показатели дают количественное выражение признаков статистических явлений. В свою очередь они подразделяются на натуральные и стоимостные. Натуральные показатели выражают величину явления в физических единицах измерения. Чув И. Н. [2] указывает, что условно-натуральные показатели применяются для обобщенной характеристики объемов производства и реализации продукции разнообразного ассортимента. Стоимостные показатели показывают величину сложных по составу явлений в денежном измерении. В условиях товарного производства и действия закона стоимости они имеют большое значение. Важнейшим стоимостным показателем является показатель ВВП. Относительные показатели представляют соотношения двух абсолютных показателей (проценты, коэффициенты, индексы).

В зависимости от применения отдельно взятых показателей их подразделяют на объемные и удельные. Объемные выражают явления в физических или денежных единицах. Например, численность населения и ВВП. Удельные – являются производными от объемных. Например, ВВП на душу населения. Согласно взглядам Чуева И. Н. [2], объемные показатели являются первичными, а удельные – вторичными.

Каждое явление или процесс имеет причину и следствие возникновения. В соответствии с этим показатели также делятся на факторные и результативные. Если тот или другой показатель рассматривается как результат воздействия одной или нескольких причин и выступает в качестве объекта исследования, то при изучении взаимосвязей он называется результативным. Показатели, которые определяют поведение результативного показателя и выступают в качестве причин изменения его величины, называются факторными.

Благодаря такому типу показателей можно проводить анализ деятельности предприятия на основе исходных данных, можно предсказать, как изменения исходных показателей могут повлиять на результаты и эффективность деятельности.

Существует также деление показателей на общие и специфические. Общие показатели – валовая продукция, производительность труда, прибыль и др. Они дают представление о состоянии национальной экономики в целом. Специфические показатели для отдельных отраслей характеризуют отдельную сферу национальной экономики.

Все показатели в зависимости от объекта анализа группируются в подсистемы. Показатели, которые образуют подсистемы, можно разбить на входящие и выходящие, общие и частные. С помощью входящих и выходящих показателей осуществляется взаимосвязь подсистем. Выходящий показатель одной подсистемы является входящим для других подсистем. В системе показателей комплексного анализа Савицкая Г. В. [3] предлагает выделять следующие подсистемы (таблица).

Таблица

Система показателей в экономическом анализе

Подсистема	Характеристика	Примеры
1	2	3
1. Показатели исходных условий деятельности предприятия	Характеризуют производственную структуру предприятия, управления, уровень специализации производства и т. д. Влияют на все остальные показатели хозяйствования	Уровень технической и энергетической вооруженности труда

1	2	3
2. Показатели использования средств производства	Характеризуют эффективность использования средств производства	Фондоотдача, фондоемкость, среднегодовая стоимость основных средств
3. Показатели использования предметов труда	Характеризуют эффективность использования предметов труда	Материалоемкость, материалоотдача, стоимость использованных предметов труда
4. Показатели использования трудовых ресурсов	Характеризует обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами, полноты использования фонда рабочего времени, ФЗП	Текучесть и движение кадров, среднечасовая выработка
5. Показатели производства и сбыта продукции	Характеризует производство и реализацию продукции	Объем валовой, товарной продукции, структура продукции, ее качество, ритмичность производства.
6. Показатели себестоимости продукции	Характеризуют затраты на производство и реализацию продукции	Себестоимость отдельных видов продукции, затраты на 1 грн товарной продукции
7. Показатели прибыли и рентабельности	Характеризуют эффективность деятельности предприятия	Прибыль предприятия, уровень рентабельности
8. Показатели финансового состояния предприятия	Характеризуют наличие и структуру капитала предприятия по составу его источников и формам размещения, эффективность и интенсивность использования собственных и заемных средств	Платежеспособность, кредитоспособность

Показатели первой подсистемы оказывают влияние на все остальные показатели хозяйствования и, в первую очередь, на объем производства и реализацию продукции, ее качество, на степень использования производственных ресурсов (производительность труда, фондоотдачу, материалоотдачу), а также на другие показатели экономической эффективности: себестоимость, прибыль, рентабельность и т. д. Поэтому анализ хозяйственной деятельности надо начинать с изучения этой подсистемы.

К последней подсистеме относятся показатели, которые характеризуют наличие и структуру капитала предприятия по составу его источников и формам размещения, эффективность и интенсивность использования собственных и заемных средств. Они зависят от показателей всех предыдущих подсистем и в свою очередь оказывают большое влияние на показатели организационно-технического уровня предприятия, объем производства продукции, эффективность использования материальных и трудовых ресурсов.

Все показатели хозяйственной деятельности предприятия находятся в тесной связи и зависимости, которую необходимо учитывать в комплексном анализе. Анализ должен изучать как первичные показатели так и обобщающие. Естественно не исключается и обратная последовательность анализа – от обобщающих показателей к частным. Главное, чтобы при этом была обеспечена системность, учитывалась взаимосвязь отдельных блоков анализа между собой и достигалось единство результатов анализа по каждому разделу.

Рассмотренная классификация показателей позволяет сделать вывод, что каждый показатель имеет свое определенное содержание и свое значение для контроля и анализа. Показатели нельзя рассматривать отдельно, изолировано. Предприятие сможет эффективно управлять своей деятельностью только в том случае, когда оно будет использовать систему аналитических показателей. Только при этом условии можно всесторонне и объективно исследовать проблемную ситуацию, явление или объект. При этом каждая отдельная ситуация обеспечивается своим набором показателей, необходимых и достаточных в конкретных условия рынка.

Научн. рук. Иваниенко В. В.

Литература: 1. Иваниенко В. В. Теория экономического анализа : учебное пособие для иностранных студентов / В. В. Иваниенко, П. М. Куликов. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2012. – 340 с. (Рус. яз.) 2. Чуева Л. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник / Л. Н. Чуева, И. Н. Чуев. – М. : Дашков и К, 2006. – 368 с. 3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – 4-е изд., перераб. и доп. – Мн. : ООО "Новое знание", 2000. – 688 с.



Студент 3 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеца

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ РЕАЛИЗАЦИИ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. Исследована сущность экономического анализа, выявлены задачи проведения анализа на предприятиях, раскрыта сущность функций управления, а также взаимосвязь между функциями управления и экономическим анализом в процессе принятия управленческих решений.

Анотація. Досліджено сутність економічного аналізу, виявлено завдання проведення аналізу на підприємствах, розкрито сутність функцій управління, а також взаємозв'язок між функціями управління та економічним аналізом у процесі прийняття управлінських рішень.

Annotation. The essence of economic analysis was investigated, the objectives of analysis at enterprises were identified, the essence of management functions was elicited, and the relationship between management functions and economic analysis in the process of decision-making was revealed.

Ключевые слова: контроль, капитал, анализ, микроуровень, макроуровень, планирование, регулирование, учет.

В условиях трансформационной экономики предприятия действуют в сложных экономических и финансовых условиях. Предприятию необходимо регулярно и целенаправленно проводить контроль и анализ хозяйственной деятельности, изучать рынок и, в соответствии с результатами исследований, принимать решения о дальнейшем его развитии.

В условиях переходной экономики к рыночным отношениям происходит реформирование бухгалтерского учета с распределением его на финансовый и управленческий. Такая перестройка учета и контроля не могла не повлиять на экономический анализ как на науку. Многие ученые рассматривали анализ в своих работах, среди них Дж. Кейнс, У. Петти, Т. Веблен [1]. По мнению Й. Шумпетера [2], экономический анализ – это научный способ познания сущности экономических явлений и процессов, основанный на расчленении их на составные части и изучении во всем многообразии связей и зависимостей. Сущность экономического анализа составляет информационно-аналитическое обеспечение принимаемых управленческих решений. Его содержание заключается в использовании научных методов для обоснования управленческих решений.

По мнению Когденко В. Г. [3], общая цель экономического анализа – изыскание возможностей повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Прикладная цель экономического анализа – научное обоснование управленческих решений. В каждом конкретном экономическом исследовании цель определяется заказчиком. Решение частных целей направлено на решение общей цели, которая конкретизируется в основных его задачах.

К основным задачам экономического анализа следует отнести:

комплексную оценку результатов коммерческой деятельности по важнейшим показателям: выручка от продаж, финансовые результаты, показатели эффективности хозяйственной деятельности, издержки производства и обращения;

оценку результатов коммерческой деятельности структурных подразделений предприятия: цехов, участков, филиалов, специализированных отделов и служб. Определение влияния их деятельности на конечные результаты предприятия, его эффективность;

исследование причин, повлиявших на результаты деятельности предприятия, то есть качественный и количественный факторный анализ;

выявление резервов улучшения деятельности предприятия, повышения эффективности его производства, маркетинга, снабжения и т. п.;

разработку мероприятий по использованию выявленных резервов и оценку их эффективности;

подготовку рекомендаций для принятия оптимальных управленческих решений, улучшающих деятельность предприятия.

прогнозирование ожидаемых результатов деятельности предприятия.

Роль анализа как средства управления производством в последнее время возрастает, что обусловлено разными обстоятельствами:

необходимостью повышения эффективности производства в связи с ростом дефицита и стоимости сырья;

повышением науко- и капиталоемкости производства;

переходом к рыночным отношениям;
созданием новых форм хозяйствования.
В таких условиях управленческие решения должны быть основаны на точных расчетах, глубоко и всестороннем экономическом анализе во всем разнообразии его видов, форм и направлений. Этим определяется сущность анализа как функции управления, как одного из видов управленческой деятельности.

Единой классификации функций управления нет, однако наиболее распространенными считают: планирование, учет, контроль, анализ, а также регулирование.

С помощью планирования составляется программа эффективного функционирования объекта управления по достижению им поставленных целей; учет отражает фактическое состояние объекта на определенный момент времени; контроль – наблюдение за управляемым объектом; анализ дает количественную и качественную оценку переменам, проходящим в управляемом объекте относительно заданной программы. С его помощью выбираются варианты управленческих решений, направленных на устранение причин отрицательных отклонений и создания благоприятных условий для развития прогрессивных явлений, раскрываются неиспользованные или дополнительно выявленные резервы, привлечение которых позволит либо ускорить развитие управляемого объекта, или перевести его на более эффективный режим функционирования.

В процессе анализа функций управления изучаются:

соответствие целей управляемого объекта содержанию работ по функциям управления;

содержание работ каждой функции по уровням управления;

распределение функций управления по подразделениям;

распределение прав и обязанностей между работниками аппарата управления.

Переходная экономика является таким состоянием общества, когда осуществляется переход от одной экономической системы к другой. Глубина и масштабность перехода очевидна. Сначала формируется концепция новой экономической системы государства (макроуровень), которая будет служить базой для стратегии, тактики предприятий (микроуровня). Из этого можно сделать вывод, что на функционирование предприятия непосредственное влияние оказывает внешняя среда (государство), которая соответственно дает отпечаток и на результаты анализа предприятий.

Экономический анализ тесно связан со всеми функциями управления и обеспечивает их выполнение, а потому является всеобщей функцией управления.

Реализация функции планирования невозможна без экономического анализа. Каждое предприятие в условиях рыночных отношений должно начинать свою деятельность по научно обоснованному бизнес-плану. Без него невозможно привлечь акционеров, инвесторов.

Осуществление функции учета предусматривает применение экономического анализа с целью его совершенствования.

В процессе осуществления контроля используются методы и приемы экономического анализа. Это позволяет выявить неожиданную динамику показателей деятельности, неожиданные соотношения между ними и тем самым выяснить зоны возможных преднамеренных и непреднамеренных ошибок в учете и отчетности, своевременно предотвратить возможные хищения и потери материальных и денежных ресурсов. Кроме того, объективная оценка состояния, динамики, тенденций развития деятельности хозяйствующих субъектов, их места в деловом мире позволит аудиторам лучше понять бизнес клиента, выявить сферы риска возможных ошибок, составить эффективную программу проверки.

Функция регулирования способствует принятию оптимального управленческого решения на основе результатов анализа.

Анализ принимает участие во всех этапах процесса принятия управленческого решения и способствует улучшению управленческой деятельности.

Из сказанного можно сделать вывод, что предприятия в рыночной экономике нуждаются в анализе, и для того, чтобы они работали хорошо, необходимо, чтобы анализ носил не единоразовый характер, а постоянный, для того чтобы отследить, как изменились показатели эффективности работы, что повлияло на их изменение, а главное – к чему это может привести и какие меры необходимо предпринять. Необходимо, чтобы при принятии управленческого решения учитывалось влияние всех функций управления.

Если после проведения экономического анализа показатели рентабельности, производительности, результативности, продуктивности, энергоемкости имеют тенденцию к ухудшению, то это свидетельствует о неэффективных действиях предприятия. В дальнейшем это может сказаться на снижении прибыли предприятия, а поскольку известно, что в современных условиях затраты на производство постоянно возрастают, то это приведет к убыточности предприятия.

Научн. рук. Иванченко В. В.

Литература: 1. Аверина О. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / О. И. Аверина. – М. : КНОРУС, 2012. – 432 с. 2. Савицкая Г. В. Экономический анализ / Г. В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 649 с. 3. Когденко В. Г. Экономический анализ / В. Г. Когденко. – М. : 2011. – 399 с. 4. Гиляровская Л. Т. Экономический анализ / Л. Т. Гиляровская, Д. В. Лысенко, Д. А. Ендовицкий. – 2-е изд., доп. – М. : Юнити-Дана, 2004. – 615 с. 5. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М. : ТК "Велби", 2002. – 424 с. 6. Любушин Н. П. Экономический анализ / Н. П. Любушин, В. Б. Лещева, Е. А. Сучков. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : 2010. – 575 с.



Студент 3 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеца

ПРИНЦИП КОМПЛЕКСНОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

Анотація. Розглянуто та конкретизовано зміст поняття комплексності, а також вивчено можливості застосування даного принципу при проведенні економічних досліджень виробничих систем.

Annotation. The content of the concept "complexity" was studied and possibilities of the application of this principle during economic studies of production systems were explored.

Ключевые слова: экономические исследования, принцип комплексности, процесс деятельности предприятия, комплексный экономический анализ.

Ключевые слова: экономические исследования, принцип комплексности, процесс деятельности предприятия, комплексный экономический анализ.

В процессе экономических исследований на предприятии используют множество приемов и методов экономического анализа. Объективность оценки итогов деятельности предприятия, уровня использования производственных и финансовых ресурсов требуют комплексного подхода.

Комплексный анализ основывается на системном подходе к экономическим процессам на предприятии, которые исследуются в динамике и во взаимосвязи со всеми частными элементами процессов и отражаются в системе показателей. Многообразие и сложность процессов деятельности предприятий требуют классификации этапов исследования, выделения первичных и вторичных элементов, их взаимной увязки. В этой связи разработки методологии комплексного экономического анализа основываются на создании взаимосвязанной системы показателей, наиболее полно и всесторонне охватывающей все элементы сложного хозяйственного и финансового механизма деятельности предприятия [1].

Исследованием комплексного анализа занимались такие ученые, как: Л. Грейнер, И. Адизес, Дж. Гарднер, Шумпетер Й. А. и др.

Принцип комплексности требует охвата всех звеньев и всех сторон деятельности и всестороннего изучения причинных зависимостей в экономике предприятия. Преимущества комплексного системного анализа выражаются в том, что позволяют осуществлять комплексный поиск резервов повышения эффективности производства. Их оценка позволяет представлять деятельность предприятия как единый механизм, выделять наиболее важные звенья и на их основе разрабатывать комплекс мероприятий по мобилизации неиспользованных резервов.

Проведение комплексного экономического анализа требует не только соответствующей информационной базы, но и четкой классификации факторов влияющих на деятельность предприятия. Основу классификации факторов производства составляет деление их по характеру воздействия на результативные показатели (экстенсивные и интенсивные) [2].

Каждое предприятие стремится усилить воздействие интенсивных факторов, в которых проявляется степень усилий предприятия, напряженности труда в бизнесе. В частности, если предприятие не будет обеспечивать рост производительности труда, повышение фондоотдачи по всем используемым ресурсам, рентабельности капитала и так далее, то не сможет поддерживать расширенное воспроизводство и успех бизнеса на перспективу.

При выполнении комплексного анализа и оценке бизнеса выделяют несколько этапов:

- 1) уточняются объекты, цель и задачи анализа, составляется план аналитической работы;
- 2) разрабатывается схема статистических и аналитических показателей, которые характеризуют объект исследования в различных аспектах;
- 3) собираются и подготавливаются к анализу необходимые источники данных, то есть информационная база (проверяется точность показателей, данные приводятся в сопоставимый вид);
- 4) проводится сравнение фактических результатов деятельности с плановыми показателями, с данными прошлых лет, с показателями предприятий конкурентов и т. д.;
- 5) выполняется факторный анализ: при этом составляются алгоритмы расчетов, включающие факторы, и определяется степень их влияния на показатели и результаты деятельности предприятия;



6) выявляются неиспользованные и перспективные резервы повышения эффективности производства;

7) оценка результатов хозяйствования осуществляется с учетом различных факторов и выявленных резервов. Степень объективности этой оценки зависит от набора системы показателей и факторов;

8) разрабатываются мероприятия по мобилизации неиспользованных резервов и развитию бизнеса предприятия.

Комплексный экономический анализ предполагает изучение количественного соотношения экстенсивности и интенсивности экономического развития, которое выражается в показателях использования производственных и финансовых ресурсов [3].

Комплексный анализ представляет совокупность определенных принципов, методов и приемов всестороннего изучения хозяйственной деятельности предприятия.

Комплексный анализ обычно составляется на один год специалистом, который ответственен за организацию экономической работы на предприятии, содержит календарный график тематических аналитических исследований, схему документооборота, содержание каждого документа, срок представления результатов и список ответственных лиц за осуществления каждого направления исследования [2].

Принцип комплексности предполагает наличие:

1) полного набора всех функций управления – прогнозирования, программирования, планирования, контроля, регулирования, учета, организации, координирования, нормирования, руководства, активации;

2) полного набора видов обеспечения системы управления (обеспечивающих подсистем): технического, материального, информационного, программно-математического, кадрового, организационно-методического, финансового, лингвистического, эргономического, правового [4].

В настоящее время очень трудно обосновать приемы и способы, присущие исключительно какой-либо науке, поскольку наблюдается взаимопроникновение научных инструментариев в различных сферах исследования. Применение тех или иных способов зависит от цели и глубины анализа, объекта исследования, технических возможностей выполнения аналитических расчетов и т. д.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что принцип комплексности – это изучение объекта в единстве взаимосвязанных и взаимозависимых элементов.

Основным преимуществом данного принципа является исследование деятельности производственной системы комплексно, а не по частям, что дает возможность более точно исследовать объект.

При проведении комплексного анализа объекты анализа, несмотря на их тип, должны быть охвачены адекватным анализом и контролем, нельзя добиться общей эффективности, сосредоточив контроль только над относительно узким кругом объектов, что еще раз подтверждает эффективность проведения комплексного анализа производственной системы.

Научн. рук. Иванюк В. В.

Литература: 1. Палий В. Ф. Техничко-экономический анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятий / В. Ф. Палий, Л. П. Суздальцева. – М., 1994. 2. Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М., 1993. 3. Чуев И. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник для вузов / И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева. – 2-е изд. доп. и перераб., – М. : Издательско-торговая компания "Дашков и К", 2007. 4. Крейнина М. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве торговле / М. Н. Крейнина. – М., 1994.

УДК 330.101

Нерода А. Ю.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРИНЦИП КОМПЛЕКСНОСТІ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Анотація. Виявлено основні принципи комплексного аналізу господарської діяльності підприємств. Розкрито сутність значення та наведено приклад комплексної оцінки розвитку

© Нерода А. Ю., 2014

роздрібної торгівлі на міжрегіональному рівні. Проаналізовано основні етапи проведення комплексної оцінки розвитку роздрібної торгівлі.

Аннотация. Выявлены основные принципы комплексного анализа хозяйственной деятельности предприятий. Раскрыта сущность значения и приведен пример комплексной оценки развития розничной торговли на межрегиональном уровне. Проанализированы основные этапы проведения комплексной оценки развития розничной торговли.

Annotation. Basic principles of complex economic analysis of enterprises were revealed. The essence of the concept was disclosed and an example of complex evaluation of development of retail business was made at the interregional level. The basic stages of complex evaluation of retail business development were analysed.

Ключові слова: принцип комплексності, господарська діяльність підприємств, комплексна оцінка, комплексний аналіз.

Проблема оцінки ефективності господарської діяльності в поєднанні із проблемою управління стійким розвитком підприємства завжди була однією з основних в економічній науці. Висуванню цієї проблеми на передній план у сучасних дослідженнях сприяє прискорення науково-технічного прогресу, відповідно, інтелектуалізація виробництва, скорочення життєвих циклів продукції й технологій; ускладнення світогосподарських зв'язків, відповідно, виникнення нових форм конкурентної боротьби, кооперації, альтернатив використання капіталу й одночасно вимоги уніфікації підходів до організації господарської діяльності; виснаження багатьох джерел природних ресурсів і погіршення екологічної обстановки.

Розробкою різних аспектів системної ефективності, а також дослідженням економічного, ресурсного потенціалу займалися багато відомих вчених, як в Україні, так і за кордоном. Особливий внесок зробили такі зарубіжні вчені: Ст. Бір, П. Друкер, Р. Коуз, Р. Лукас, М. Мейер, Д. Норт, Д. Сінк, Р. Солоу, Й. Шумпетер; російські вчені: Г. Атаманчук, Ю. Глазьев, О. Ємельянов, А. Колмогоров, Дж. Лафта, Г. Петухов; українські вчені: Василевський Д. М., Міщенко Н. Г., О. Амоша, В. Геєць, М. Згуровський, Ю. Лисенко та багато інших. На думку автора, вирішені не всі проблеми і завдання, пов'язані з комплексною оцінкою господарської діяльності підприємства [1 – 4].

Метою даної статті є проведення порівняльного аналізу комплексної оцінки ефективності функціонування та розвитку діяльності підприємств.

Об'єктом даного дослідження є господарська діяльність підприємств.

Оцінка ефективності рішень комплексних проблем, які супроводжують сучасні процеси функціонування і розвитку діяльності підприємства – найважливіше науково-практичне завдання, що безпосередньо зачіпає інтереси всіх прямих і непрямих учасників господарської діяльності. Згідно з принципом необхідного розмаїття Ешбі, комплексним проблемам необхідно відповідати комплексній методиці розрахунку ефективності, без якої неможливе управління, орієнтоване на кінцевий результат. Комплексна оцінка набуває рис системності при дотримванні таких обов'язкових принципів, як облік всіх основних і супутніх результатів діяльності; відображення рівня використання усіх видів як матеріальних, так і нематеріальних ресурсів; забезпечення об'єктивності і достовірності [5].

Принцип комплексності тісно пов'язаний з принципом системного підходу, хоча має більш вузьке значення (рис. 1).

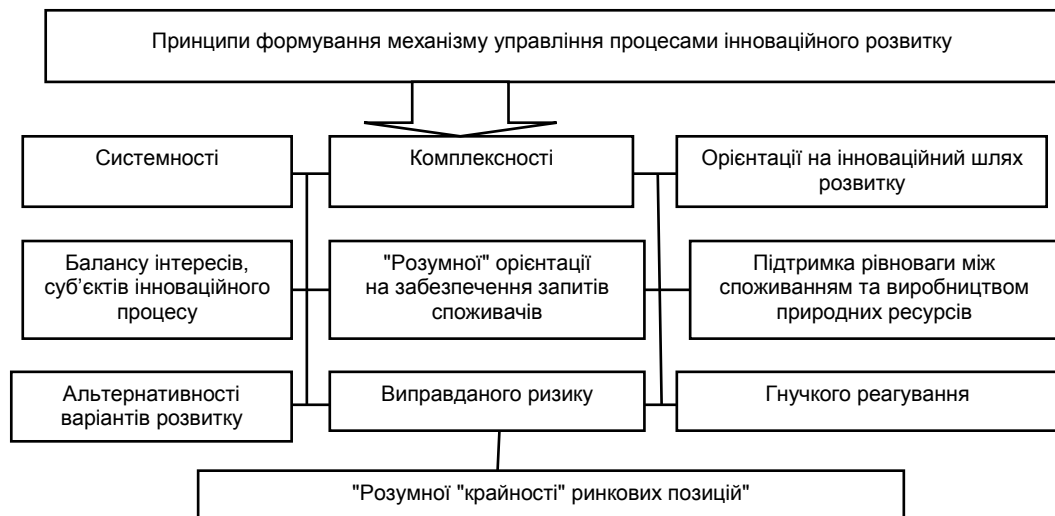


Рис. 1. Система принципів формування механізму управління інноваційним розвитком господарюючих суб'єктів [6]



Він передбачає всебічне дослідження причинних взаємозалежностей, комплексну оцінку вхідних параметрів функціонально-структурної будови, їх зміну та розвиток на досліджуваному об'єкті у просторі і часі, за кількісними та якісними ознаками та вихідні параметри цього процесу. У полі зору аналітика повинні бути не лише основні результати, а й побічні. Цілісність системи, яка відрізняється визначеною завершеною, припускає й відокремлений аналіз її складових елементів.

Системність – поняття більш змістовніше, ніж комплексність, а тому останнє можна розглядати як важливу складову системного підходу. Методологічна єдність системності та комплексності економічного аналізу знаходить своє вираження в єдності політичного й економічного, соціального та економіко-соціально-екологічного; у єдності цілого та його частин; у розробці єдиної, універсальної системи показників; у використанні всіх видів економічної інформації.

Комплексний аналіз – це всебічний аналіз діяльності підприємства та його підрозділів, який упорядковує аналітичну роботу, підвищує її ефективність, допомагає приймати обґрунтовані управлінські рішення. Таким чином, комплексний економічний аналіз означає:

дослідження економіки об'єднань і підприємств як відносно відособленої системи в межах економічної системи;

встановлення цілей функціонування підприємства та його підрозділів як критеріїв ефективності їх роботи;

використання конкретної системи економічних показників, що характеризують виробничо-господарську діяльність у цілому й окремі її сторони;

дослідження причинних залежностей між економічними показниками роботи підприємства;

побудову кількісних залежностей (рівнянь взаємозв'язку) між економічними показниками;

вивчення змін економічних показників у динаміці, а також протиріч господарської діяльності та шляхів їх подолання як причини розвитку економічної системи.

Комплексна оцінка розвитку роздрібною торгівлі на регіональному рівні повинна враховувати специфіку діяльності підприємств торгівлі в окремих регіонах та їх міжрегіональні розбіжності.

Забезпечення сталого розвитку регіонів і країни в цілому неможливо без сталого розвитку роздрібною торгівлі та основної складової – торговельної мережі, які з огляду на значне послаблення регулюючої ролі держави під час трансформаційних змін посилили міжрегіональні розбіжності розвитку галузі.

Формування комплексної системи економічних показників на підприємстві повинно ґрунтуватися на певних принципах. Основними з них мають бути:

репрезентативність (тобто охоплення системою показників усіх сторін діяльності підприємства, стадій виробничого циклу, процесів взаємодії підприємства з його мікросередовищем);

відображення за допомогою системи показників усіх проблемних аспектів діяльності підприємств;

відображення через показники всіх наслідків реалізації комплексу ресурсозберігаючих заходів на підприємстві;

порівнянність (забезпечення єдності об'ємних, вартісних, якісних, структурних факторів, часових періодів, вихідних умов функціонування виробництва, методики обчислення показників);

об'єктивність використовуваних показників;

усунення дублювання даних;

швидкість одержання показників;

доступність і достатність інформації, що надходить через показники, для оперативного управління господарською діяльністю на підприємстві;

гнучкість (можливість інтегрування комплексної системи показників до існуючої інформаційної бази, що має супроводжуватися якнайменшими змінами в існуючій системі статистичної звітності підприємств) [7].

Саме тому комплексна оцінка розвитку роздрібною торгівлі на міжрегіональному рівні дозволяє виявити проблемні сегменти, визначити точки активізації діяльності та пріоритетні напрями розвитку через інтегральний показник розвитку. Комплексна оцінка рівня розвитку роздрібною торгівлі як інструмент діагностики дозволяє здійснювати порівнювальний аналіз регіонів, на основі якого можлива оцінка ефективності заходів щодо вдосконалення функціонування об'єкта дослідження. Етапи проведення комплексної оцінки розвитку роздрібною торгівлі містять відповідні кроки (рис. 2).

Аналітичний етап комплексної оцінки розвитку роздрібною торгівлі дозволяє виявити регіони, які подібні за кількісними значеннями показників та спрямованістю вектора розвитку торговельної сфери, а також визначити її загальний рівень розвитку в масштабах країни. На цьому етапі доцільно використати методику визначення узагальнюючого показника, за допомогою якого окремі параметричні характеристики зводяться до інтегрального виміру. За цією методикою базовим рівнем обирається кращий показник, який досягнутий у регіоні.

На узагальнюючому етапі комплексної оцінки розвитку роздрібною торгівлі проводиться групування та ранжування регіонів за інтегральним коефіцієнтом її розвитку, а також виявлення тенденцій змін [8].

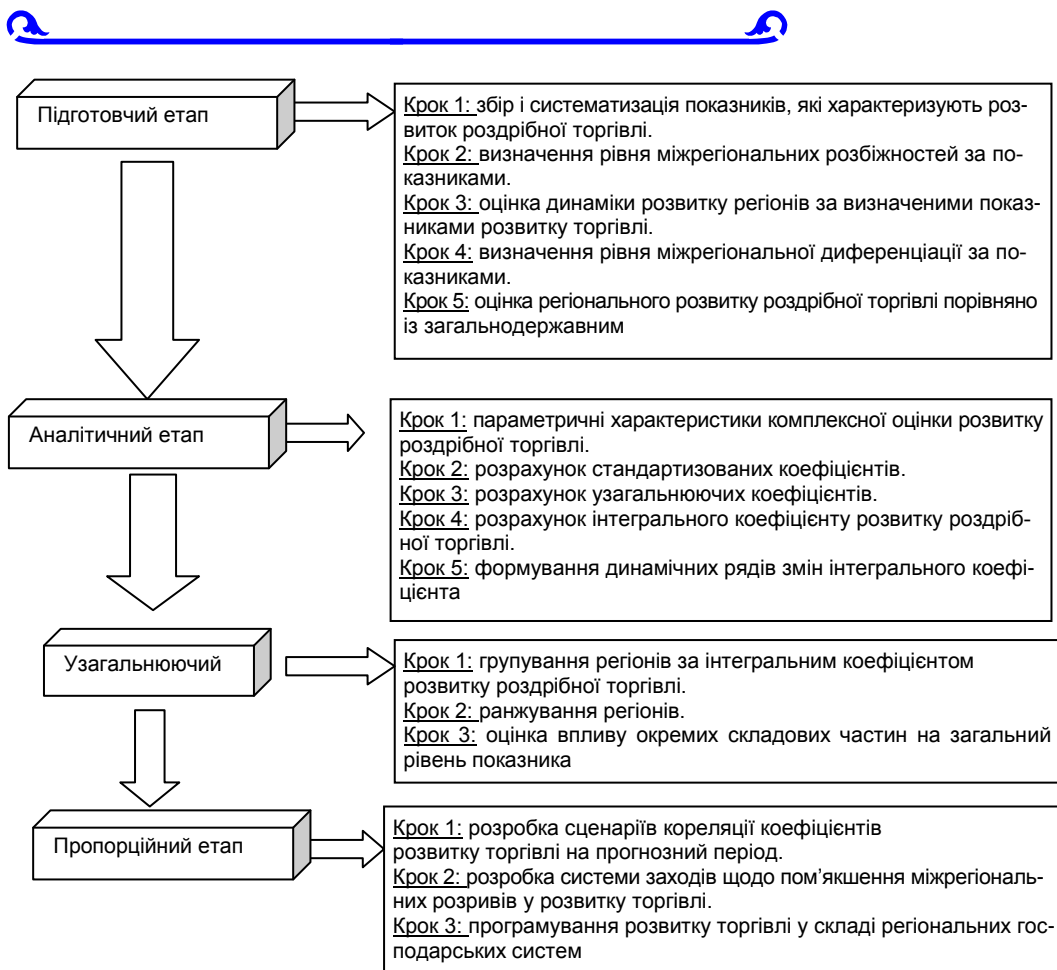


Рис. 2. Етапи проведення комплексної оцінки розвитку роздрібної то торгівлі [8]

За даними комплексного розрахунку статистики України за 2010 рік, обсяги реалізації продовольчих товарів у роздрібній торгівлі на одну особу складав 2 417 грн (39 % у співвідношенні до непродовольчих), а непродовольчих – 3 706 грн (61 % у співвідношенні до продовольчих). Що стосується продовольчих товарів, то найбільший відсоток у структурі роздрібного товарообороту підприємств належить м'ясу та м'ясним продуктам (4,9 %), а найменший – макаронним виробам та борошну (0,2 %). Стосовно непродовольчих товарів найбільше реалізуються в роздрібній торгівлі товари культурно-побутового та господарського призначення (10,5 %), а найменше – тканини, іграшки та хутро (0,1 %) [9].

Саме тому заключним етапом комплексної оцінки розвитку роздрібної торгівлі є необхідність програмування розвитку галузі у складі регіональних господарських систем. В основу цих процесів має бути покладено цільовий підхід державного впливу на усунення наявних диспропорцій та прогнозування очікуваних результатів.

Наук. керівн. Іванієнко В. В.

Література: 1. Мейер М. Оценка эффективности бизнеса / М. Мейер ; пер. с англ. А. О. Корсунской. – М., 2004. – 272 с. 2. Петухов Г. Б. Методологические основы внешнего проектирования целенаправленных процессов и целеустремленных систем / Г. Б. Петухов. – М. : АСТ, 2006. – 504 с. 3. Васильківський Д. М. Формування стратегічних рішень щодо управління процесом підвищення економічного потенціалу підприємства / Д. М. Васильківський // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4 (130). – С. 162–168. 4. Міщенко Н. Г. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, структура, стратегія використання / Н. Г. Міщенко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – 20 (9). – С. 193–198. 5. Пономаренко В. С. Проблема оцінки системної ефективності функціонування та розвитку підприємства / В. С. Пономаренко, І. В. Гондарева // Економіка розвитку 2011. – № 1 (57). – С. 5–8. 6. Сумець О. М. Товарна інноваційна політика для студентів ВНЗ та аспірантів, викладачів та науковців, а також керівників підприємств, фірм та компаній / О. М. Сумець. – К. : Хай-Тек Прес, 2010. – 367 с. 7. Сотник І. М. Комплексна система економічних показників моніторингу ресурсозабезпечення на підприємстві / І. М. Сотник // Вісник СумДУ. – 2007. – № 1. 8. Бутко М. Методичний інструментарій комплексної оцінки розвитку торгівлі в регіональному економічному просторі / М. Бутко, В. Мащенко, О. Михайленко // Економіст. – 2011. – № 9. 9. Статистичний щорічник України за 2010 рік. – К. : ТОВ "Август Трейд", 2011.

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ВИТРАТ ЗА СТАТТЯМИ КАЛЬКУЛЯЦІЇ

Анотація. Розглянуто напрями розвитку методики аналізу витрат за статтями калькуляції. Проведено порівняльний аналіз обліку витрат за статтями калькуляції на підприємстві та виявлено резерви зменшення витрат на виробництві.

Аннотация. Рассмотрены направления развития методики анализа затрат по статьям калькуляции. Проведен сравнительный анализ учета затрат по статьям калькуляции на предприятии и выявлены резервы уменьшения затрат на производстве.

Annotation. Trends of development of costs analysis methods for items were considered. A comparative analysis of cost accounting for items at a company was conducted, the reserves for reducing manufacturing costs were identified.

Ключові слова: калькуляція, стаття калькуляції, метод калькуляції, відхилення даних від минулих років.

На сучасному ринку кожне підприємство у своїй діяльності має справу з калькулюванням собівартості. Для цього необхідно фіксувати і розподіляти відповідні витрати. Тому статті калькуляції є необхідними у процесі ціноутворення.

Для сучасної вітчизняної практики найбільш характерним можна вважати наступний перелік статей калькуляції:

- Сировину і матеріали.
- Паливо й енергія на технологічні цілі.
- Заробітна плата виробничих робітників.
- Нарахування на заробітну плату виробничих робітників.
- Загальновиробничі витрати.
- Загальногосподарські витрати.
- Інші виробничі витрати.
- Комерційні витрати.

Статті 1 – 7 називаються виробничими витратами, оскільки вони безпосередньо пов'язані з обслуговуванням виробничого процесу. Сума виробничих витрат становить виробничу собівартість.

Стаття 8 – витрати, пов'язані з реалізацією продукції (комерційні витрати): витрати на упаковку, рекламу, зберігання, частково транспортні витрати. Сума виробничих і комерційних витрат – це повна собівартість продукції. Розрізняють прямі і непрямі витрати. Прямі витрати відносяться безпосередньо на собівартість конкретного виробу.

Згідно з наведеним переліком прямі витрати подані статтями 1 – 3, що характерно для більшості виробництв. Непрямі витрати зазвичай пов'язані з виробництвом усієї продукції або кількох її видів і відносяться на собівартість конкретних виробів побічно – за допомогою коефіцієнтів або відсотків. Залежно від специфіки виробництва і прямі, і непрямі витрати можуть сильно відрізнятися. Наприклад, у моновиробництві прямі витрати – це практично всі витрати, оскільки результатом виробництва є випуск одного виробу (судно-, авіабудування тощо). Навпаки, в апаратних процесах (хімічна промисловість), де з однієї речовини виходить водночас гамма інших речовин, практично всі витрати непрямі. Розрізняють також умовно-постійні та умовно-змінні витрати. Умовно-постійними називаються витрати, обсяг яких не змінюється або слабо змінюється зі зміною обсягу випуску продукції. Для переважної більшості виробництв такими можна вважати загальновиробничі і загальногосподарські витрати. Умовно-змінними вважають витрати, обсяг яких прямо пропорційно залежить від зміни обсягу випуску продукції. Зазвичай це матеріальні, паливно-енергетичні витрати на технологічні цілі, витрати з оплати праці з нарахуваннями. Конкретний перелік витрат, як вже розглядалося, залежить від специфіки виробництва [1].

Прибуток виробника в ціні – величина прибутку за вирахуванням непрямих податків, одержувана виробником від реалізації одиниці товару.

Якщо ціни на товар вільні, то величина цього прибутку залежить безпосередньо від цінової стратегії виготовлювача-продавця.

Якщо ціни регульовані, то величина прибутку визначається нормативом рентабельності, встановленим органами влади, і за допомогою інших важелів прямого цінового регулювання.



У сучасних українських умовах об'єктами прямого цінового регулювання на федеральному рівні є ціни на природний газ для об'єднань-монополістів, тарифи на електроенергію, регульовані енергетичною комісією України, тарифи на види транспорту з найбільшим вантажообігом (у першу чергу, тарифи на вантажному залізничному транспорті), ціна на життєво важливі лікарські препарати і на послуги, найбільш суттєві з народногосподарських і соціальних позицій.

Більш широке поширення як показник отримала собівартість продукції по калькуляційних статтях витрат. Облік з калькуляційних статей дозволяє визначити цільове спрямування витрат і обчислити собівартість окремих видів і одиниці продукції. При цьому визначаються такі показники, як заводська собівартість і повна собівартість.

За рахунок збільшення випуску продукції, оскільки при збільшенні обсягу виробництва продукції зростають тільки змінні витрати, сума постійних змінюється незначно – це економне витрачання сировини палива, матеріалів, електроенергії шляхом застосування енергозберігаючих технологій, виключення витрачання матеріальних ресурсів понад норм; зростання продуктивності праці; скорочення невиробничих витрат; ефективного використання основних виробничих фондів (бо наразі витрати (амортизація) виробляються, але частина обладнання не задіяна у виробництві).

Недоліки в організації управління та виробництва, перебої в матеріальному забезпеченні викликають непродуктивні витрати, до яких належать втрати від простоїв та ін. Скорочення непродуктивних витрат є резервом зниження собівартості продукції.

Резерви зниження собівартості також "ховаються" в скороченні втрат від браку. Витрати на брак і втрати від нього становлять невиробничий процес, який знижує обсяг виробництва і підвищує собівартість продукції: витрат сировини, матеріалів, заробітної плати та інших ресурсів.

Зовнішнє і внутрішнє середовище постійно змінюються, це змушує менеджмент організації оперативно приймати управлінські рішення. Бухгалтерські звіти в таких умовах виявляються марними. Інформація, яка в них міститься, недостатня, іноді некоректна і зазвичай приходиться із запізненням. Вихід один – використовувати ще одну систему обліку, яка буде відображати стан справ у дійсності і прозорості [2].

Основним причинами впровадження управлінського обліку є:

1. Відсутність можливості оперативного отримання інформації.
2. Одержувані дані не відображають реальних фінансово-господарських операцій на підприємстві.

Упровадження управлінського обліку дозволяє:

1. Підвищити рівень управління витратами з орієнтацією на кінцевий результат.
2. Порівнювати витрати і реалізацію за зовнішніми сегментами діяльності підприємства.
3. Значно збільшити ефективність контролю й аналізу витрат [3].

При цьому великим і середнім підприємствам усіх виробничих галузей незалежно від організаційно-правових форм потрібні повні системи управлінського обліку, що становлять сукупність систематичного і проблемного обліку.

Систематичний облік повинен становити поєднання виробничого обліку фактичних витрат із даними статистичної інформації, забезпеченого економічним аналізом виробничих витрат і доходів від збуту продукції, результати якого повинні стати базою управлінських рішень [4].

Проблемний облік витрат на виробництво, у першу чергу, буде важливий для вироблення системної інформації, що забезпечує можливість оперувати показниками господарської діяльності; він повинен буде сприяти розробці найбільш економічно витратних норм і нормативів, кошторисів витрат, відпускних цін з урахуванням попиту та пропозиції, а також можливостей покупців; на розробку більш економічно та екологічно вигідного з наявних альтернативних рішень.

Це є необхідною передумовою успішної роботи підприємства, створення оптимальної ринкової інфраструктури, виживання підприємства в умовах вільної конкуренції та зростання його економічного потенціалу.

Забезпечення ефективного функціонування підприємства вимагає економічно грамотного управління його діяльністю, яке багато в чому визначається вмінням аналізувати і приймати обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на підвищення діяльності підприємства.

Центральне місце в системі управління підприємством займає комплексний економічний аналіз виробничо-фінансової діяльності. На його основі розробляються й обґрунтовуються управлінські рішення. Жодний організаційний, технічний та технологічний захід не має здійснюватися до тих пір, поки не обґрунтована його економічна доцільність. Управлінські рішення і дії повинні бути засновані на точних розрахунках, глибокому і всебічному економічному аналізі.

Під господарським резервом розуміють можливості підвищення ефективності діяльності підприємства на основі проведеного аналізу шляхом використання досягнень науково-технічного прогресу і передового досвіду.

З розвитком науково-технічного прогресу (НТП) з'являються нові види сировини і матеріалів, нові види машин і устаткування, нові технології, більш досконалі форми організації праці, що дозволяють знизити матеріаломісткість, трудомісткість продукції і послуг, прискорювати обіговість коштів, підвищувати рентабельність та інші показники ефективності бізнесу. Резерви можна класифікувати за різними ознаками.

В умовах ринкової економіки зростання ефективності промислового підприємства нерозривно пов'язане з посиленням інтенсифікації, що дозволяє виключити можливість декларативного підходу й орієнтуватися на реальні механізми організації виробництва.



У промисловості при плановому регулюванні інтенсифікації виробництва враховуються такі чинники:

1. Зниження матеріаломісткості продукції.
2. Поліпшення використання капітальних вкладень, основних виробничих запасів і обігових коштів.
3. Зростання продуктивності праці.
4. Удосконалення управління виробництвом.

Крім перерахованих факторів, ще можна виділити і такі, як:

1. Рівень конкурентоспроможності виробництва та продукції.
2. Техніко-економічні параметри господарської діяльності підприємства, що відповідають вимогам попиту на ринку збуту.

Тому при розробці плану організаційно-технічних заходів з інтенсифікації виробництва, в першу чергу, слід реалізувати внутрішньовиробничі резерви і тільки після цього переходити до заходів, пов'язаних з технічним переозброєнням і розширенням виробництва на основі створення прогресивної структури парку обладнання і гнучкої технології, що дозволяє без значних втрат перебудовувати виробництво з метою підвищення його ефективності.

Обчислення собівартості одиниці продукції має важливе значення для оперативного керівництва роботою підприємства, оскільки дозволяє вчасно розкрити внутрішні резерви і використувати їх для подальшого зниження собівартості продукції, підвищення її конкурентоспроможності. Калькуляції використовуються для планування собівартості продукції і встановлення обґрунтованих цін на неї з урахуванням попиту на них на ринку. Виробничий облік повинен чітко і детально відображати всі процеси, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції на підприємстві.

З метою обчислення собівартості виробничі витрати ділять на прямі і накладні. До прямих витрат виробництва відносяться всі види ресурсів (предмети праці у вигляді сировини, основних матеріалів, покупних напівфабрикатів; амортизація основних виробничих фондів; заробітна плата основних виробничих робітників з нарахуваннями на неї та ін.), споживання яких пов'язане з випуском продукції (наданням послуг). На будь-якому підприємстві вони складають найважливішу частину витрат.

Наук. керівн. Іванієнко В. В.

Література: 1. Шеремет А. Д. Теорія економічного аналізу : підручник / А. Д. Шеремет // Статті калькуляції, 2011 – С. 198. 2. Баканов М. И. Теория экономического анализа : учебн. пособ. / М. И. Баканов. – 5-е изд., переработ. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 306 с. 3. Литвинова Н. Г. Основы теории экономического анализа / Н. Г. Литвинова. – 2010. – С. 56. 4. Басовский Л. Е. Основы теории экономического анализа / Л. Е. Басовский, А. М. Лунова, А. Л. Басовский. – 2011. – С. 106.

УДК 330.101

Ковалівська О. О.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПРИНЦИП СИСТЕМНОСТІ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Анотація. Розглянуто сутність і основні принципи функціонування системи. Проаналізовано сутність та особливості принципу системності як одного з найважливіших принципів аналізу господарської діяльності.

Аннотация. Рассмотрена сущность и основные принципы функционирования системы. Проанализирована сущность и особенности принципа системности как одного из важнейших принципов анализа хозяйственной деятельности.

Annotation. The essence and the basic principles of the system functioning are considered. The essence and features of the principle of consistency as one of the most important principles of business analysis are analysed.

Ключові слова: аналіз, дослідження, система, системність, комплексність, підхід, методологія, принцип, діяльність, взаємозв'язок.

© Ковалівська О. О., 2014



На сучасному етапі розвитку у використанні системного підходу в економічних дослідженнях досягнуті великі успіхи. Оскільки системний підхід є основою методології економічного аналізу, то в економічних дослідженнях цей підхід займає самостійне місце.

Проблема є актуальною, оскільки без системного контролю зараз неможливо уявити ефективне управління у всіх сферах діяльності. Застосування системного підходу ускладнюється тільки тим, що деякі керівники не знайомі з принципами керування складними системами, які самостійно розвиваються.

Принцип системності досить широко розглядається у роботах багатьох вітчизняних вчених. Особливої уваги заслуговують роботи Савицької Г. В., Лисенка Д. В., Бородуліна А. Н., Кузнецова В. Н., Мельника М. В., Лоскутова В. И., Мниха Е. В. та ін. [1 – 5].

При дослідженні принципу системності ключовим є поняття "системи". Система – це сукупність елементів, об'єднаних в єдине ціле, будь-яким чином обмежене від середовища, і структура зв'язків між цими елементами [6].

Суть функціонування системи та її складових елементів у взаємозв'язку розкривається за допомогою характерних системних принципів.

1. Принцип визначення мети – мета, що визначає поведінку системи, завжди задається над системою.

2. Принцип зворотного зв'язку – реакція системи на вплив повинна мінімізувати відхилення системи від траєкторії до мети.

3. Принцип цілеспрямованості – система прагне до досягнення заданої мети навіть при зміні умов навколишнього середовища.

4. Принцип толерантності – система не повинна бути "суворою" – відхилення в певних межах параметрів елементів, підсистем, навколишнього середовища або поведінки інших систем не повинні приводити систему до катастрофи.

5. Принцип "оптимального розміття" – гранично організована і гранично неорганізована система.

6. Принцип емерджентності – система має властивості, що не виводяться з відомих (спостережуваних) властивостей її елементів і способів їх з'єднання.

7. Принцип згоди – цілі елементів і підсистем не повинні суперечити меті системи.

8. Принцип причинності – всяка зміна стану системи пов'язана з певною сукупністю умов (причиною), що породжують цю зміну.

9. Принцип детермінізму – причина зміни стану системи завжди лежить поза системою.

10. Принцип "чорного ящика" – реакція системи є функцією не тільки зовнішніх впливів, але і внутрішньої структури, характеристик і станів складових її елементів [7].

Системність в економічних дослідженнях обумовлюється тим, що господарські процеси розглядаються як багатоманітна, внутрішньо складна єдність, яка складається зі взаємопов'язаних сторін та елементів. У результаті таких досліджень виявляються та вивчаються зв'язки між сторонами та елементами і шляхи взаємодії при досягненні єдності процесу в цілісності. Тобто системність висвітлюється досягненням функціонування складної системи як єдиного цілого, так і взаємозв'язок елементів цього цілого.

Принцип системності розглядає дослідження економічних явищ і процесів як складних систем з функціонально-структурною будовою елементів у взаємозв'язку і взаємообумовленості їх складових. Вивчення кожного об'єкта має здійснюватися з урахуванням усіх внутрішніх і зовнішніх зв'язків, взаємозалежності і взаємопідпорядкованості його окремих елементів.

Поряд з поняттям "системний підхід" вживається також і поняття "комплексний підхід", а іноді можна зустріти таке поняття, як "комплексний системний підхід". Поняття "комплексність" і "системність" помилково вважаються тотожними. Розмежування цих понять добре розкрив у своїй праці Спицадель В. Н. Він відмічав, що комплексний підхід "відображає організаційно-методичний підхід у дослідженні, проектуванні, виробництві", а "системний підхід має справу з системою як об'єктом, яка складається з закономірно-структурованих і функціонально-організованих елементів" [8]. Тобто системний підхід є більш широким поняттям, частиною якого є комплексний підхід.

Як комплексна методологія процесу пізнання й аналізу систем системний підхід характеризується такими основними ознаками.

Досліджуваний об'єкт оцінюється як єдине ціле незалежно від розглянутої точки зору.

Вирішення приватних проблем підкоряється рішенням проблем, загальних для всієї системи; пізнання об'єкта не обмежується тільки механізмом функціонування, а розширюється до виявлення внутрішніх закономірностей розвитку об'єкта.

Елементи системи, що мають другорядне значення в одних умовах, можуть виявитися істотними при зміні обставин.

Підприємство вважається складною системою, і правильний висновок щодо досліджуваного явища можливий тільки за участі всіх взаємопов'язаних факторів, тому принцип системності робить неможливим висновок на основі тільки окремо взятих факторів, без обліку відповідних взаємозв'язків.

Ігнорування основних принципів не дозволить забезпечити обґрунтованість та змістовність системи.

Підсумувавши все зазначене, можна зробити висновок, що принцип системності є дуже важливим принципом в економічних дослідженнях, оскільки він забезпечує функціонування системи у взаємозв'язку і взаємообумовленості з її елементами. Системи можуть моделювати практично все у реальному світі, де взаємодіють які-небудь реальні ситуації. Тому означення слова "система" неявно передбачає виділення сукупності взаємодіючих ситуацій з необхідними і достатніми для

аналізу зв'язками. Принцип системності робить неможливими висновки на підставі лише окремо взятих чинників, без урахування відповідних взаємозв'язків. Тому застосування принципу системності знаходить відбиток у результаті діяльності підприємства.

Системою називають не довільно вибрану множину предметів і зв'язків між ними, а упорядковану певним чином цілісну структуру, єдиний складний об'єкт. Саме цілісність і цілеспрямованість елементів визначають суть їх взаємозв'язку, оскільки без цілі унеможливується діяльність системи як цілісного об'єкта та втрачається сенс її існування. Тому для забезпечення ефективності та стійкості системи необхідно забезпечити взаємозв'язок підпорядкованих їй елементів, які функціонуватимуть у єдності для досягнення спільної мети.

Наук. керівн. Іванієнко В. В.

Література: 1. Савицкая Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности : учебн. пособ. / Г. В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 288 с. 2. Лысенко Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебн. пособ. / Д. В. Лысенко. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 162 с. 3. Бородулин А. Н. Теория экономического анализа : учебн. пособ. / А. Н. Бородулин, В. Н. Кузнецов, М. В. Мельник. – Тверь : ТГТУ, 2006. – 148 с. 4. Лоскутов В. И. Основы современной экономической теории : учебн. пособ. / В. И. Лоскутов. – Мурманск : МГТУ, 2000. – 359 с. 5. Мних Е. В. Економічний аналіз : підручник / Е. В. Мних. – К. : ЦУЛ, 2011. – 432 с. 6. Лавриенко В. Н. Исследование социально-экономических и политических процессов : учебн. пособ. / В. Н. Лавриенко, Л. М. Путилова. – М. : Вузовский учебник, 2004. – 184 с. 7. Ермак В. Д. Системы. Системные принципы. Системный подход / В. Д. Ермак // Ежегодник "Киевские ведомости". – 2002. – № 1. – С. 55. 8. Спицнадель В. Н. Основы системного анализа : учебн. пособ. / В. Н. Спицнадель. – СПб. : ИД "Бизнес Пресса", 2000. – 320 с.

УДК 658.27

Захарова О. В.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ СТАНУ ТА ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Анотація. Розглянуто основні показники, пов'язані зі станом та ефективністю використання основних засобів. Доведено, що основні засоби є невід'ємною частиною будь-якого підприємства і від підвищення ефективності їх використання залежать важливі показники діяльності підприємства, такі як фінансове положення, конкурентоздатність на ринку та ін.

Аннотация. Рассмотрены основные показатели, связанные с состоянием и эффективностью использования основных средств. Доказано, что основные средства являются неотъемлемой частью любого предприятия и от повышения эффективности их использования зависят важные показатели деятельности предприятия, такие как финансовое положение, конкурентоспособность на рынке и др.

Annotation. The key indicators connected with the condition and effectiveness of the use of fixed assets were considered. Fixed assets were proved to be integral part of any business and improved effectiveness of their use was found to affect such important performance indicators of an enterprise as financial position, market competitiveness et al.

Ключові слова: основні засоби, ефективність використання, норма амортизації, знос, фондовіддача, фондоемкість, ступінь забруднення, виробничий процес.

Фінансово-економічний стан підприємства значною мірою залежить від забезпеченості підприємства основними фондами, які є засобами праці, багаторазово беруть участь у виробничому процесі, зберігають первісну форму і переносять вартість частинами на знову виготовлений продукт, а також від ефективності їх використання.

Актуальність роботи полягає в тому, що виконання державних замовлень і договірних зобов'язань значною мірою залежить від забезпеченості підприємства основними фондами. Необ-



хідно враховувати використання виробничих основних фондів, забезпечувати повне завантаження потужностей і устаткування, домагатися збільшення фондівдачі; прискорити оновлення виробничого апарату, у першу чергу, за рахунок більш швидкої заміни малоєфективного обладнання більш прогресивним, високопродуктивним.

Отже, що ж становлять основні фонди підприємства. Основні фонди – засоби праці, які залучені у виробничий процес, функціонують у багатьох виробничих циклах, зберігаючи при цьому свою натурально-речову форму, і переносять свою вартість на вартість готової продукції по частинах, у міру зношення [1].

Аналіз стану і використання основних фондів має ключове значення в оцінці фінансово-господарської діяльності організації. Ефективність використання основних фондів впливає одночасно на кілька головних складових розвитку бізнесу: обсяг виробництва і продажів, продуктивність і трудомісткість виробництва, собівартість одиниці продукції, чистий прибуток, рентабельність діяльності, ділову активність і фінансову стійкість фірми [2].

Якість аналізу залежить від достовірності інформації, тобто від якості постановки бухгалтерського обліку, налагодженості системи та реєстрації операцій з об'єктами основних засобів, точності віднесення об'єктів до облікових класифікаційних груп, достовірності інвентаризаційних описів, глибини розробки і ведення реєстрів аналітичного обліку [3].

Більшість авторів сходяться на думці, що стан основних засобів зручно оцінювати за допомогою таких показників, як:

коефіцієнт введення, рівний відношенню вартості введених основних засобів до первісної вартості основних засобів на кінець року;

коефіцієнт вибуття основних засобів, дорівнює відношенню вартості вибутих засобів до первісної вартості основних засобів на початок року;

коефіцієнт амортизації основних засобів, дорівнює відношенню сумарно нарахованої амортизації основних засобів на початок або кінець року до первісної вартості відповідно на початок або кінець року;

коефіцієнт придатності основних засобів, дорівнює відношенню залишкової вартості на початок або кінець року до первісної вартості на початок або кінець року;

середня норма амортизації, дорівнює відношенню річної величини амортизації основних засобів до їх середньорічної первісної вартості [1]. Також викликають зацікавленість коефіцієнти стану основних засобів у розрізі їх активної і пасивної частин.

Але, як показує практика, обмежуватися тільки такими показниками використання та аналізу стану основних засобів не можна. Експлуатація виробничого устаткування і деяких інших видів основних засобів пов'язана з несприятливим впливом на навколишнє середовище. Однак даний тематичний блок аналізу основних засобів поки не знайшов свого відображення в навчальній літературі. Тому до аналізу стану основних засобів також можна додати такі напрямки аналізу, як:

ступінь забруднення навколишнього середовища від експлуатації основних засобів, яка може бути визначена шляхом ділення фактичного рівня забруднення до нормативного значення;

аналіз відповідності шкідливих викидів діючим нормам і нормативам, який може бути проведений прийомом порівняння фактичного рівня забруднення та його нормативного значення [3].

Використання цих показників у комплексі дасть можливість більш об'єктивно і повно охарактеризувати наявні основні засоби підприємств.

Проблема розвитку аналізу ефективності використання основних фондів займає центральне місце в період переходу до ринкових відносин.

Маючи ясне уявлення про роль кожного елемента основних фондів у виробничому процесі, фізичному і моральному зносі, фактори, які впливають на використання та відтворення основних фондів, можна виявити методи, напрями, за допомогою яких підвищується ефективність використання основних фондів, які забезпечують зниження витрат виробництва і зростання продуктивності роботи [4].

В умовах переходу до ринкової економіки основні фонди – головна передумова, яка забезпечує подальше економічне зростання. В основних фондах втілена переважна і найбільш важлива частина матеріальних ресурсів суспільства. Але для того, щоб цей розвиток відбувався високими темпами, необхідно своєчасно та якісно проводити аналіз і оцінку основних фондів підприємств.

Виходячи з усього перерахованого, можна зробити висновок, що напрям розвитку методики аналізу стану та використання основних засобів займає одну з головних позицій у розвитку економіки країни. Тому, такий аналіз повинен бути більш ґрунтовним, глибоким і охоплювати більшу кількість визначальних чинників.

Наук. керівн. Іваніснко В. В.

Література: 1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебн. пособ. / Г. В. Савицкая. – Мн. : Экоперспектива, 2002. 2. Ермолович Л. Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебно-практ. пособ. / Л. Л. Ермолович. – Мн. : БГЭУ, 1997. – 325 с. 3. Кияшова Ю. А. Вопросы совершенствования анализа показателей состояния основных средств / Ю. А. Кияшова // Экономический анализ. – 2012. – № 4 – С. 84. 4. Бабич О. В. Методика выявления путей повышения эффективности использования основных фондов / О. В. Бабич // Менеджмент – 2012. – № 2. – С. 11.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПРИНЦИПІВ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Анотація. Розглянуто принципи економічного аналізу. Проаналізовано їх економічну сутність у сучасних умовах господарювання з різних точок зору. Визначено умови для здійснення аналітичних процедур і основу ефективної організації аналітичної роботи.

Аннотация. Рассмотрены принципы экономического анализа. Проанализирована их экономическая сущность в современных условиях хозяйствования с различных точек зрения. Определены условия для осуществления аналитических процедур и основа эффективной организации аналитической работы.

Annotation. Principles of economic analysis are considered. Their economic essence in the current economy is analyzed from different points of view. Conditions for implementation of analytical procedures and basis for effective organization of analytical work are determined.

Ключові слова: принципи, процеси, аналітичні процедури, ефективність, організація, економічна сутність, економічний аналіз.

Аналіз розглядається як необхідний елемент у системі функцій управління суб'єкта господарювання, оскільки він лежить в основі реалізації багатьох інших функцій, у першу чергу саме тих, які пов'язані з прийняттям управлінських рішень. Успішний розвиток і стабільність функціонування сучасного підприємства багато в чому залежить від організації аналітичної роботи. Процес організації аналізу полягає в послідовно здійснюваних діях, спрямованих на створення умов для здійснення аналітичних процедур. Основою ефективної організації аналітичних досліджень є принципи економічного аналізу, виконання яких визначає науковість і результативність аналізу.

Пізнання сутності економічного аналізу дозволило вченим-економістам виділити значну кількість принципів. Однак слід підкреслити, що єдності точок зору економістів у визначенні принципів немає, що й породжує актуальність даної теми.

Мета роботи полягає у вивченні різних точок зору на принципи економічного аналізу та розгляді їх сутності в сучасних умовах господарювання.

Об'єктом дослідження є процес реалізації функції аналізу.

Предмет дослідження – принципи економічного аналізу та їх економічний зміст.

Вивченням принципів економічного аналізу займалися такі вчені, як: Ковальов В. В., Волкова О. М., Бутинець Ф. Ф., Мних Е. У., Олійник О. В., Мельник М. В., Барнгольц С. Б., Чебан Т. М., Кузьмінський А. М., Савицька Г. В., Лазаришина І. Д. та багато інших. Якщо розглянути їх роботи, то можна побачити, що кількість принципів економічного аналізу варіює від 4 до 16. Крім цього виявляється розбіжність у позначенні принципів та в їх тлумаченні.

Більш наочно виділення різних принципів економічного аналізу вченими можна зобразити у вигляді таблиці.

Таблиця

Принципи економічного аналізу

Принципи	[1, с. 13–14]	[2, с. 21–23]	[3, с. 12–13]	[4, с. 7–8]	[5, с. 28–36]	[6, с. 97–98]	[7, с. 21–22]	[8, с. 20–23]	[9, с. 25–27]	[10, с. 156–157]	[11, с. 52–53]	[12, с. 21–22]	[13, с. 60]	Σ
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Системність	+	+	+	+	+		+		+	+	+	+	+	11
Комплексність	+	+	+	+	+		+		+	+	+	+		10

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Об'єктивність, конкретність, точність	+		+	+	+		+		+	+		+		8
Рейтингова оцінка							+							1
Демократизм			+				+							2
Цілісність						+		+						2
Різносторонність						+		+						2
Субординація						+		+						2
Динамізм						+		+		+				3
Попереджувальне відбуття								+						1
Адаптивність						+		+						2
Паралелізм								+						1
Ритмічність								+						1
Безперервність								+						2
Прямоточність								+						1
Пропорціональність						+		+						2
Державність			+		+				+	+		+		5
Науковість	+	+	+	+	+				+	+		+		8
Оперативність, своєчасність		+	+	+					+	+	+	+	+	8
Демократизм	+		+		+				+	+	+	+		7
Дієвість	+		+	+	+				+	+	+	+	+	9
Ефективність	+		+	+	+				+	+		+		7
Автономність										+				1
Варіативність										+				1
Повнота										+				1
Послідовність										+				1
Доречність										+	+		+	3
Достовірність										+	+		+	3
Обґрунтованість										+				1
Спадковість					+									1
Періодичність	+			+	+									3
Зрозумілість, адекватність											+		+	2
Порівнюваність	+													1
Запланованість	+		+	+	+						+		+	6

Проаналізувавши дані таблиці, можна дійти висновку, що найчастіше вчені-економісти виділяють такі принципи економічного аналізу:

1. Державності – аналіз має базуватися на державному підході при оцінці економічних явищ, процесів, результатів господарювання. Оцінка результатів діяльності організації повинна враховувати її відповідність вимогам законодавства, державної економічної, екологічної та соціальної політики [12, с. 21].



2. Науковості – аналіз повинен мати науковий характер, тобто базуватися на положеннях діалектичної теорії пізнання, враховувати вимоги економічних законів розвитку виробництва, використовувати досягнення науково-технічного прогресу і передового досвіду, новітні методи економічних досліджень [1, с. 13].

3. Комплексності – це основна якість економічного аналізу, яка полягає в розгляді всіх сторін діяльності досліджуваного об'єкта, всіх причинно-наслідкових зв'язків окремих елементів економічної системи. Комплексність дослідження вимагає охоплення всіх ланок і всіх сторін діяльності та всебічного вивчення причинних залежностей в економіці підприємства [3, с. 12].

4. Системності – забезпечення аналізом системного підходу, коли кожний досліджуваний об'єкт розглядається як складна динамічна система, що складається з ряду елементів, певним способом пов'язаних між собою і зовнішнім середовищем. Вивчення кожного об'єкта має здійснюватися з урахуванням усіх внутрішніх і зовнішніх зв'язків, взаємозалежності і співвідпорядкованості його окремих елементів. Кожен досліджуваний об'єкт розглядається як складна динамічна система, що складається з елементів, пов'язаних між собою і з зовнішнім середовищем [4, с. 7].

5. Об'єктивності, конкретності, точності – результати аналізу повинні відображати об'єктивну реальність і базуватися на достовірній інформації та точних аналітичних розрахунках. Принцип об'єктивності передбачає дослідження реальних економічних явищ і процесів, їх причинно-наслідкових взаємозв'язків. Він відображений у законодавчих актах, які передбачають різний ступінь відповідальності осіб, які допустили фальсифікацію даних обліку і звітності про діяльність підприємства. Тим самим інформація, яка використовується в процесі дослідження, повинна бути документально обґрунтованою і достовірною, відображати реальну фінансово-господарську діяльність даного підприємства [4, с. 7].

6. Дієвості – аналіз повинен активно впливати на хід виробничого процесу та його результати, своєчасно виявляти недоліки в роботі і резерви поліпшення її показників, інформувати керівництво організації [9, с. 25].

7. Плановості – проведення аналізу повинно відповідати плану заходів, у якому закладаються терміни робіт, виконавці та форми контролю за достовірністю отриманих результатів [13, с. 60].

8. Оперативності – аналіз повинен проводитися швидко і чітко, виключаючи питання, які приховують сутність досліджуваної проблеми. Це забезпечує ефективність прийнятого управлінського рішення. Принцип оперативності стосується швидкого і чіткого виконання підприємством завдань, реалізації прийнятих рішень і т. д. За результатами аналізу намічаються заходи, спрямовані на поліпшення фінансово-господарської діяльності підприємства. Таким чином, своєчасність аналізу дозволяє перетворити його в інструмент оперативного контролю різних сфер діяльності підприємства [11, с. 52].

9. Ефективності – витрати на проведення аналізу повинні бути значно менше ефекту, одержуваного від нього. Принцип ефективності виражається в тому, що витрати на проведення аналізу дають багаторазовий ефект [10, с. 156].

10. Демократизму (масовості) – передбачає участь у проведенні аналізу широкого кола працівників підприємства, що забезпечує більш повне виявлення передового досвіду і використання наявних внутрішньогосподарських резервів [7, с. 21].

Таким чином, економічний аналіз передбачає використання системи методичних принципів, що дозволяють вивчати різні сторони господарської діяльності підприємства і його структурних підрозділів. Реалізація принципів економічного аналізу становить основу аналітичної роботи на підприємствах, що забезпечує науковість результатів та їх практичну діяльність.

Наук. керієн. Іванієнко В. В.

Література: 1. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М. : ПБОЮЛ, 2012. – 424 с. – С. 13–14. 2. Коробов М. Я. Финансово-экономический анализ деятельности предприятий : учебн. пособ. / М. Я. Коробов. – К. : Знание, 2009. – 378 с. – С. 21–23. 3. Бутынец Ф. Ф. Экономический анализ : учебн. пособ. / Ф. Ф. Бутынец, Е. В. Мных, О. В. Олейник. – Житомир : ЖИТИ, 2010. – 416 с. – С. 12–13. 4. Гитляровская Л. Т. Экономический анализ : учебн. пособ. / Л. Т. Гитляровская. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 527 с. – С. 7–8. 5. Барнгольц С. Б. Методология экономического анализа : учебн. пособ. / С. Б. Барнгольц, М. В. Мельник. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 240 с. – С. 28–36. 6. Чебан Т. М. Теория экономического анализа : учебн. пособ. / Т. М. Чебан, Т. А. Калининская. – К. : Центр научной литературы, 2010. – 214 с. – С. 97–98. 7. Мных Е. В. Экономический анализ / Е. В. Мных. – К. : Центр научной литературы, 2009. – 472 с. – С. 21–22. 8. Кузьминский А. М. Организация бухгалтерского учета, контроля и анализа / А. М. Кузьминский. – К. : Высшая школа, 2009. – 223 с. – С. 20–23. 9. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – Мн. : ООО "Новое знание", 2008. – 688 с. – С. 25–27. 10. Лазаришина И. Д. Экономический анализ в Украине: история, методология, практика : монография / И. Д. Лазаришина. – Ровно : НУВГП, 2010. – 369 с. – С. 156–157. 11. Болух М. А. Экономический анализ : учеб. пособ. / М. А. Болух, В. З. Бурчевский, М. И. Горбатюк. – К. : КНЭУ, 2009. – 556 с. – С. 52–53. 12. Мельник В. М. Основы экономического анализа : учебн. пособ. / В. М. Мельник. – К. : Кондор, 2010. – 128 с. – С. 21–22. 13. Чигиринская О. С. Теория экономического анализа : учебн. пособ. / О. С. Чигиринская, Т. М. Власюк – К. : Центр научной литературы, 2010. – 232 с. – С. 60.



Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Анотація. Розглянуто сучасний стан функціонування підприємств в умовах глобалізації та запропоновано шляхи підвищення їх конкурентоспроможності.

Анотация. Рассмотрено современное состояние функционирования предприятий в условиях глобализации и предложены пути повышения их конкурентоспособности.

Annotation. The article deals with the current functioning of enterprises in the context of globalization and the ways to improve their competitiveness.

Ключові слова: конкуренція, організація, конкурентоспроможність, глобалізація, система SMART.

На сьогоднішній день конкуренція як основна характеристика ринку істотно впливає на діяльність господарської організації, змушує інтенсифікувати процес вирішення питань досягнення її конкурентоспроможності. Найуспішніше вирішення цих питань є актуальною та необхідною умовою інтеграції України в систему міжнародного поділу праці, що є імпульсом інноваційного розвитку національної економіки та вітчизняних підприємств.

Метою статті є визначення особливостей сучасного ринку та шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства, що функціонує в цих умовах.

Сучасний ринок України має певні особливості, головною з яких є його включення в процес глобалізації. У глобальній економіці конкурентоспроможність означає здатність зайняти найбільш вигідну позицію в постійно мінливому маркетинговому середовищі, що формується під впливом чинників, що знаходяться за межами національної економіки. І хоча у "Глобальному звіті про конкурентоспроможність 2012 – 2013" Україна піднялася на 9 позицій, посівши 73-є місце з 144 країн світу порівняно з минулим роком [1], проблема підвищення науково-технічного рівня виробництва залишається найважливішою умовою здійснення ринкових перетворень в Україні. Вирішення даного завдання є необхідною умовою успішного здійснення ринкових реформ у країні. Крім цього, необхідно забезпечити просування продукції на зовнішні ринки, тобто, дана продукція повинна характеризуватися міжнародною конкурентоспроможністю.

Питаннями конкурентоспроможності організацій займалися як іноземні, так і вітчизняні науковці, такі, як: Ф. Котлер, М. Портер, Е. Абрамян, Р. Фатхутдінов, Ю. Макогон та ін. [2 – 4].

Так, на перше місце в умовах глобалізації виходять такі чинники підвищення конкурентоспроможності, як трудові ресурси, що відповідають вимогам міжнародного ринку праці, інновації, відповідність системи якості на підприємстві міжнародним стандартам, безперервне вдосконалення реалізованої на внутрішньому ринку продукції національних виробників і розширення їх діяльності на міжнародному ринку. Оцінка конкурентоспроможності підприємства може прояснити ситуацію, що склалася, визначити його становище на ринку, висунути вирішення назрілих проблем у виробництві, менеджменті або збуті.

Розробка концепції комплексного підходу підвищення конкурентоспроможності підприємства є одним із найскладніших завдань. Вирішення цього завдання вимагає різних підходів у різний час залежно від постійно мінливих умов внутрішнього і зовнішнього середовища. Підприємство повинно бути гнучким до змін зовнішнього середовища і вчасно реагувати на ці зміни. Концепція підвищення конкурентоспроможності може містити в собі різноманітні елементи, що залежать від внутрішніх факторів організації, її індивідуальних особливостей, а також зовнішніх факторів. До таких елементів відносяться: інвестиційні, організаційно-управлінські, маркетингові, фінансові і т. д.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства досягається шляхом орієнтації підприємства на споживача, поліпшення якості продукції, впровадження інноваційної політики, більш якісного використання ресурсів, у тому числі людських, поліпшення умов роботи та ряду інших факторів [3].

Особливу увагу необхідно приділити людським ресурсам як ключовому елементу продуктивності та конкурентоспроможності.

Безумовно, існують загальні методи підвищення конкурентоспроможності підприємства, проте шляхи підвищення конкурентоспроможності конкретної фірми повинні розглядатися виходячи зі сфери її діяльності, виду підприємства, організаційної структури та інших факторів. Слід також



зазначити, що конкурентоспроможність базується на якості, швидкості прийняття рішень, технічній перевазі, обслуговуванні та диференціації продукту.

Для того, щоб запропонувати шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства, необхідно добре уявляти зовнішнє середовище, в якому працює підприємство, його чинники, та мати чітке уявлення про внутрішнє середовище підприємства.

Існує ряд факторів, що впливають на конкурентоспроможність фірми: внутрішні і зовнішні. До зовнішніх факторів належать: політична обстановка в державі і вплив держави на цінову політику, податкову, зовнішньоекономічну, фінансово-кредитну, науково-технічну та інноваційну політику, державне регулювання якості продукції, антимонопольне законодавство та ін. До внутрішніх факторів належать: система і методи управління фірмою, рівень технологій процесу виробництва, наявність кваліфікованих трудових ресурсів, система управління якістю на підприємстві, асортимент-на політика, інноваційний характер виробництва та ін. [4].

До основних факторів підвищення конкурентоспроможності відносяться: наявність висококваліфікованих трудових кадрів; впровадження інноваційної політики підприємства, яка визначає можливість організації конкурувати не тільки на внутрішньому, а й на зовнішніх ринках; підвищення організаційної культури підприємства; впровадження та вдосконалення системи управління якістю підприємства; постійне вдосконалення продукції національних виробників, що реалізується на внутрішньому ринку, та розширення її збуту до міжнародного рівня. Також потрібно враховувати культурні, політичні, соціальні, екологічні та інші особливості.

Крім цього, на сучасному етапі розвитку глобалізації найбільш суттєвим резервом підвищення ефективної діяльності вітчизняних господарських підприємств є грамотне застосування системи SMART.

SMART – система, яка позначає п'ять найважливіших характеристик цілей, які повинні бути присутніми для того, щоб мета була успішно поставлена і досягнута [5]:

- S (specific) – конкретний, специфічний, певний;
- M (measurable) – вимірний;
- A (attainable) – досяжний;
- R (relevant) – важливий, значущий, доречний;
- T (time-bounded) – прив'язаний до часу.

За допомогою складових системи SMART можна ефективно ставити якісні цілі та досягати результатів у запланований період часу.

Таким чином, головним завданням сучасної організації є знаходження своєї ніші в умовах конкуренції на світовому ринку. Для цього організація, яка діє у глобальній економіці, повинна враховувати особливості сучасного ринку та гнучко і мобільно підлаштовуватись під його зміни, ефективно застосовуючи при цьому систему SMART.

Наук. керівн. Черкасов В. І.

Література: 1. World economic forum [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.weforum.org>.
2. Макогон Ю. В. Управление международной конкурентоспособностью предприятий (организаций) : учебн. пособ. / Ю. В. Макогон, Ю. А. Гохберг, О. Б. Чернега. – Донецк : ДонНУ, 2003. – 141 с. 3. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М. : ИНФРА-М. – 2000. – С. 123.
4. Абрамян Е. Глобализация в современном мире / Е. Абрамян // Международная экономика. – 2007. – № 5. – С. 4–12. 5. SMART – система умных целей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://luki.ru/smart-sistema-umnih-tseley/>.

УДК 339.54.012.435

Барсученко А. С.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ПРИХОВАНОГО ПРОТЕКЦІОНІЗМУ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

Анотація. Розглянуто основні інструменти державного регулювання міжнародної торгівлі шляхом використання методів прихованого протекціонізму. Визначено основні види здійснення прихованої торгової політики і запропоновано інструменти протекціоністського захисту національних виробників.

© Барсученко А. С., 2014



Аннотация. Рассмотрены основные инструменты государственного регулирования международной торговли посредством использования методов скрытого протекционизма. Определены основные виды осуществления скрытой торговой политики и предложены инструменты протекционистской защиты национальных производителей.

Annotation. The main instruments of state regulation of international trade using methods of hiddend protectionism are described. Main types of the hidden trade policy are determined and implements of protectionism of national producers are proposed.

Ключові слова: прихований протекціонізм, приховані методи зовнішньоторгівельної політики держави, СТО, міжнародна торгівля.

Перш ніж визначити поняття "прихований протекціонізм", потрібно дати визначення поняттю "протекціонізм". Отже, протекціонізм – це державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції, яка, у свою чергу, може виявлятися: у введенні прикордонних зборів та(або) мит на імпорт для захисту вітчизняної промисловості від більш дешевих товарів-конкурентів; у політиці центрального банку, спрямованої на захист валюти шляхом обмежень, що забезпечують рух валютного курсу в напрямі, який відповідає економічній політиці відповідного уряду.

Інструменти державного регулювання міжнародної торгівлі за своїм характером поділяються на тарифні (ті, що базуються на використанні митного тарифу) і нетарифні (всі інші методи). Нетарифні методи регулювання поділяються на кількісні методи і методи прихованого протекціонізму. Окремі інструменти торговельної політики частіше застосовуються при необхідності обмежити імпорт або форсувати експорт [1].

Отже, прихований протекціонізм – це інструмент для підвищення конкурентоспроможності галузей національної економіки країни.

Вагомий внесок у розробку теоретико-методичних засад вивчення та аналізу проблеми розвитку прихованого протекціонізму внесли Акопова О. С., Воронкова О. М., Гаврилко М. М., А. Уейр, Р. Твайделл [1].

За деякими оцінками, існує декілька сотень видів прихованого протекціонізму, за допомогою якого країни можуть в односторонньому порядку обмежувати імпорт або експорт. До них належать:

1. Технічні бар'єри (technical barriers) – приховані методи торгової політики, що виникають у силу того, що національні технічні, адміністративні та інші норми і правила побудовані так, щоб перешкоджати ввезенню товарів з-за кордону. Найбільш поширені бар'єрами є: вимоги про дотримання національних стандартів, про одержання сертифікатів якості імпоротної продукції, про специфічне пакування і маркування товарів, про дотримання певних санітарно-гігієнічних норм і багато інших. Наприклад, уряд Франції, щоб обмежити імпорт японських відеокасет, вирішив пропускати всі їхні партії через одну маленьку митницю в невеликому містечку Пуатьє, що не дозволяло швидко провозити в країну великі партії. Та ж Франція забороняла рекламу шотландського віскі, а Великобританія накладає обмеження на показ іноземних фільмів по англійському телебаченню. Товари, імпортовані в США, повинні бути марковані англійською мовою чіткими написами, що не стираються і не змиваються до моменту продажу. У Канаді ті ж вимоги, але написи вже повинні бути англійською та французькою мовами. У Швеції для продовольчих і аптекарських товарів на упаковці має бути вказано назву вмісту шведською та фінською мовами.

Але технічні бар'єри не завжди є тільки методом протекціонізму. У багатьох випадках їх введення продиктовано не стільки бажанням відгородити внутрішній ринок, скільки турботою про захист населення [2].

2. Внутрішні податки і збори (domestic taxes and charges) – приховані методи торгової політики, спрямовані на підвищення внутрішньої ціни імпортного товару шляхом встановлення додаткових податків і зборів/підвищення їх ставок. Податки, що накладаються в основному на імпортні товари, дуже різноманітні і можуть бути прямими (ПДВ, акцизний податок, податок на продаж) чи непрямими (збори за митне оформлення, реєстрацію та виконання інших формальностей, портові збори). Внутрішні податки і збори відіграють дискримінаційну роль тільки в тому випадку, якщо вони накладаються тільки на імпортні товари, при тому, що товари місцевих виробників оподаткування не підлягають. Якщо ж правила внутрішнього оподаткування однакові як для національних товарів, так і для імпортних, то така політика може розглядатися як політика створення рівних стартових умов для конкуренції в ціні та якості.

3. Політика в рамках державних закупівель (state procurements) – прихований метод торгової політики, що вимагає від державних органів та підприємств купувати певні товари тільки у національних фірм, незважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожче імпортних. Найбільш типовим поясненням такої політики є вимоги національної безпеки. Наприклад, американський уряд за законом 1933 року, що отримав назву "Акт "Купуй американське"", платив на 12 % більше, а для оборонних товарів – на 50 % більше американським постачальникам порівняно з іноземними. У західноєвропейських країнах, де до недавнього часу засоби зв'язку знаходилися "в руках" держави, практично не було торгівлі обладнанням зв'язку, оскільки від державних фірм було потрібно купувати таке обладнання лише у своїх виробників [3].

4. Вимога щодо утримання місцевих компонентів (local content requirement) – прихований метод торгової політики держави, що законодавчо встановлює частку кінцевого продукту, яка повинна бути вироблена національними виробниками, якщо такий продукт призначається для продажу на внутрішньому ринку. Зазвичай вимога щодо утримання місцевих компонентів використовується країнами, що розвиваються в рамках політики імпортозаміщення, яка передбачає

створення і нарощування національної бази виробництва товарів, що імпортуються, з тим щоб надалі відмовитися від їх імпорту. Уряди розвинених країн використовують вимогу щодо утримання місцевих компонентів, щоб уникнути переміщення виробництва в країни, що розвиваються, з більш дешевою робочою силою і зберегти тим самим рівень зайнятості.

Найчастіше останнім часом такі види прихованого протекціонізму застосовуються відносно Китаю, оскільки уряди низки європейських країн, і особливо США, стурбовані зростаючою економічною могутністю даної країни. Китайські виробники вже легко можуть скласти конкуренцію більшості світових товарів. З цієї причини Китай частіше інших піддається впливу протекціоністських заходів, зокрема, прихованих. Показник числа розслідувань, пов'язаних із застосуванням усіх перерахованих методів прихованого протекціонізму є одним з індикаторів розвитку протекціонізму.

Прикладами сучасного "прихованого" протекціонізму можуть служити "м'ясні війни" між ЄС і США. Вводяться певні стандарти, наприклад, на генномодифіковані продукти, або знаходять в якійсь невеликій партії, припустімо, сліди тваринних захворювань і забороняють на довгий період імпорт з цієї країни зовсім. Усі ці заходи, які зовні мають характер санітарного захисту, насправді виконують ті ж функції, що до цього виконували традиційні квоти на імпорт. Те ж саме можна віднести і до технічних стандартів. Їх постійне підвищення, видозміна призводять до того, що виробникам у світі потрібно підлаштовуватися під ці нові стандарти. Це часом викликає "відгук" цілої партії товару, вже спрямованої в ту чи іншу країну, для того, щоб піддати її певній переробці. Це, звичайно, буде накладати додаткові транспортні та трудові витрати. Подібна міра, за великим рахунком, відрізняється від мита лише формою.

За даними Global Trade Alert на 2012 р., держав, які дотримуються політики протекціонізму у світі, 10 (таблиця).

Таблиця

Рейтинг протекціоністів

№	Рейтинг за кількістю дискримінаційних заходів	Рейтинг за рівнем шкоди, нанесеної дискримінаційними заходами		
		% тарифних позицій, порушених цими заходами	% секторів, порушених цими заходами	% торгових партнерів, порушених цими заходами
1	Російська Федерація	РФ (39)	Алжир (68)	КНР (71)
2	Аргентина	КНР (27)	Еквадор (38)	Індія (61)
3	Германія	Індонезія (25)	Індонезія (31)	РФ (57)
4	КНР	Еквадор (20)	РФ (30)	Індонезія (53)
5	Індонезія	Індія (17)	КНР (29)	Великобританія (52)
6	Індія	Японія (15)	Білорусія (28)	США (52)
7	Великобританія	Великобританія (11)	Мексика (27)	Франція (51)
8	Бразилія	США (10)	Германія (26)	Германія (50)
9	Італія	Аргентина (7)	США (25)	Аргентина (49)
10	Іспанія	Франція (6)	Аргентина (24)	Іспанія (46)

Не дивлячись на те, що на конференції в Женеві лідери держав підписали договір, за яким протягом найближчого року вони мають створити нові бар'єри для інвестицій або торгівлі, а також відмовитися від введення нових обмежень на експорт або заходів стимулювання експорту, вплив протекціонізму неможливо не помітити. Жодна з держав не зможе відмовитися від захисту своїх виробників. Світ змінюється, змінюється і політика протекціонізму. Вона стає більш "прихованою". Незважаючи на поступове зниження митних тарифів за останні 4 – 5 десятиліть, розвиненими країнами використовувалося близько 800 видів різних нетарифних бар'єрів, за допомогою яких стримувалося до 50 % імпорту товарів.

Ураховуючи те, що починаючи з 2008 р. у світі спостерігається глобальна економічна криза, яка найсильнішим чином вплинула на всі економічні процеси, особливо на торгівлю політику країн, проблема протекціонізму також не залишилася без уваги. Скорочення експорту та імпорту в розвинених країнах і країнах, що розвиваються, призвело до змін у політиці протекціонізму. Після трьох десятиліть неухильного прогресу на шляху лібералізації міжнародної торгівлі, в ході якого була відзначена відмова від політики протекціонізму, питання про протекціонізм раптом повернулося в економічну і політичну сферу. Наприклад, починаючи з 2008 р. Німеччина та інші держави-члени ЄС, а також Росія, Аргентина, Індія та Бразилія ввели протекціоністські заходи. Хоча в сучасних умовах, порівняно з Великою депресією 1930-х років, у ході нинішньої глобальної фінансової кризи було введено значно менше протекціоністських заходів. За даними СОТ, у 2012 році менше ніж 1 % світового імпорту потрапило під вплив протекціоністських заходів. Настільки незначний вплив протекціонізму обумовлений тим, що уряди провідних країн світу проводили скоординовану політику щодо стримування протекціоністського тиску і боротьби за збереження відкритості світової торгівлі.



На підтвердження цього в листопаді 2010 року в Сеулі на зустрічі "G20" був підписаний документ, в якому говориться, що до кінця 2013 року необхідно дотримуватися зобов'язань щодо незастосування і згортання протекціоністських заходів, несумісних з правилами СОТ [4].

Найбільші експортери – Китай, ЄС та США більше страждають від різних торгових бар'єрів. У майбутньому, враховуючи ризик подальшого погіршення економічного становища в світі і небезпеку "війни валют", ще більше уваги буде приділено запровадженню протекціоністських заходів і їх попередженню у відношенні країн, що розвиваються – зокрема, тому, що торгівля має найважливіше значення для їх економічного розвитку. Підписання документів, угод і зобов'язань сприяє контролю за зростанням протекціонізму, але в той же час це провокує глобальне збільшення застосування прихованих методів протекціонізму. Використання більш тонких, прихованих протекціоністських заходів, наприклад, для порятунку своїх фірм або маніпулювання валютами, отримало особливу назву – "Похмурий протекціонізм" (Gloomy of the protectionism). Так, наприклад, на думку США, Китай займається відвертим протекціонізмом, занижуючи курс своєї національної валюти, свідомо субсидуючи китайських експортерів. У відповідь США пропонує прийняти закон, який дозволить владі США встановлювати підвищені мита на ввезені з КНР товари пропорційно тому, наскільки "неадекватним", на думку США, у той чи інший момент буде курс юаня [5].

Але в сучасному світі всередині держави протекціонізм все ж може процвітати – особливо якщо мова йде про специфічні товари.

Наприклад, у США до цього часу існує протекціонізм у внутрішній торгівлі для деяких товарів, наприклад, у деяких штатах заводи з виготовлення вина не можуть продавати вино-горілчані вироби безпосередньо споживачам, а тільки через місцевих посередників, які де-факто виконують роль митниці. Так, 9 червня 2003 року Південна Кароліна стала 24-м штатом, що офіційно дозволив винним заводам інших штатів продавати вино своїм резидентам, але заводи зможуть це робити тільки сплачуючи \$400 кожні два роки і отримавши спеціальний дозвіл у штату. Також у багатьох країнах світу існує протекціонізм, який забороняє імпорт і переробку сміття і т. д.

У дослідженнях Європейського Центрального банку з метою запобігання "Похмурого протекціонізму" пропонується здійснювати моніторинг та контроль протекціоністських заходів через незалежні наглядові установи СОТ. Також необхідно підвищувати пильність і систематичний контроль за проведенням в країнах протекціоністської політики.

Отже, розглянувши деякі причини розвитку прихованого протекціонізму, можна дійти висновку, що у його витоків стоїть загострення конкуренції в умовах кризи. Це об'єктивний процес, пов'язаний з глобальною конкуренцією і структурними змінами світового економічного простору, тобто зміщенням або виникненням нових центрів світового розвитку і зміною в країнах периферії та напівпериферії.

Наук. керівн. Серпухов М. Ю.

Література: 1. <http://www.wcoomd.org/>. 2. http://www.china.org.cn/business/2012-11/06/content_27023248.htm. 3. Protectionist responses to the crisis. Global trends and implications / Matthieu Bussiere, Emilia Perez-Barreiro, Roland Straub and others // Occasional paper series. – May 2010. – № 110. 4. Протекционизм и многосторонние переговоры ВТО в годы глобального экономического кризиса и в последующий период / И. И. Дюмулен // Российский внешнеэкономический вестник. – № 6. – 2011. 5. Заблоцький В. П. Сучасний лібералізм: соціально-філософський аналіз : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. філос. наук : 09.00.03 / В. П. Заблоцький ; Інститут філософії імені Г. С. Сковороди НАН України. – К., 2002.

Валезная М. С.

УДК 338.1(477)

Студент 3 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Анотация. Выявлены особенности венчурного финансирования как составной части механизма инновационно-инвестиционного взаимодействия субъектов, обобщен мировой опыт венчурного бизнеса и определены возможности его применения в Украине. Установлены основные барьеры и перспективы развития венчурного бизнеса в Украине.

© Валезная М. С., 2014

Анотація. Виявлено особливості венчурного фінансування як складової частини механізму інноваційно-інвестиційної взаємодії суб'єктів, узагальнено світовий досвід венчурного бізнесу та визначено можливості його застосування в Україні. Встановлено основні бар'єри та перспективи розвитку венчурного бізнесу в Україні.

Annotation. Features of venture financing as a component of the mechanism of innovative and investment subjects interaction are revealed. World experience of venture business is generalized and possibilities of its application in Ukraine are defined. The basic barriers and perspectives for development of venture business in Ukraine are determined.

Ключевые слова: венчурный бизнес, инновационно-инвестиционный механизм, коммерциализация инноваций.

В условиях реформирования экономики Украины и ее ориентации на вхождение в европейское сообщество переход на новую ступень социально-экономического развития актуализирует поиск новых методов эффективного производства товаров и услуг, которые основаны на применении инноваций в производственном процессе. Источником для такого быстрого перехода является венчурный капитал. Венчурный капитал является тем органично необходимым элементом хозяйственного механизма, позволяющим реализовывать имеющийся научный потенциал экономики Украины.

Венчурное предпринимательство – это деятельность, направленная на внедрение рискованных проектов для получения предпринимательского и учредительного доходов путем организации компании, которая занимается внедрением новшеств и последующей их коммерциализацией [1, с. 7]. Теоретические основы и практические аспекты венчурного бизнеса рассмотрены украинскими и российскими специалистами, среди которых: И. Баранецкий, И. Горшунова, А. Дагаев, Т. Кальна-Дубинюк, О. Кальченко, А. Кругляноко, А. Лукашов, Д. Подкорытова, В. Чабан, А. Шевцов, В. Яценко. Названные ученые исследуют сущность венчурного инвестирования, экономическую природу венчурного капитала, особенности и перспективы развития венчурного предпринимательства в странах мира, и в частности, в Украине. Исследование размеров венчурных инвестиций, осуществляемых в развитых странах, сетей и структуры венчурных фондов в Европе и США, особенности развития в Украине осуществлен в аналитических отчетах Украинской ассоциации инвестиционно-го бизнеса (УАИБ) [2], Европейской сети бизнес-ангелов (EBAN) [3].

На сегодняшний день венчурный бизнес в Украине находится на начальном этапе своего развития. Те процессы, которые происходят в данном сегменте рынка в нашей стране, можно сравнить с ситуацией Европы в 70 – 80-х годах XX ст., когда, с одной стороны, уже существуют отдельные проекты, которые финансируются по новой венчурной схеме, с другой – собственно рынок венчурного бизнеса еще не сформирован. Учитывая то, что Украина переходит на инвестиционную модель развития, сегодня это приобретает особое значение в регулировании инвестиционного процесса в Украине. По мнению автора, есть необходимость в исследовании и изучении опыта эффективного внедрения инновационно-венчурной деятельности таких стран, как США, Япония, Россия, а также стран Западной Европы. Ведь венчурный капитал в том виде, в котором он функционирует в большинстве высокоразвитых государств мира, в Украине законодательно и теоретически не определен и на должном уровне не сформировался. Особое внимание необходимо уделить институциональному обеспечению, а также нормативно-правовому регулированию венчурного финансирования, которое бы стимулировало направления венчурных инвестиций на поддержку перспективных инновационных проектов, привлекала к финансированию венчурного бизнеса украинские банки, увеличивало инвестирование венчурных фондов, способствовало защите прав венчурного инвестора, стимулировало изобретательскую активность. Отдельным перспективным направлением должно стать создание венчурных фондов в рамках государственно-частного партнерства [4, с. 65].

На 2011 г. видно, что количество зарегистрированных институтов совместного инвестирования, по данным УАИБ, увеличилась за год с 1 226 до 1 451, то есть существенно, чем в 2010 году (с 1 202). Таким образом, концентрация деятельности по управлению активами ИСИ продолжала повышаться.

Численность признанных ИСИ (таких, что достигли норматива минимального объема активов институтов) также вновь обновила рекорд – выросла с 1 095 до 1 125.

Среди типов и категорий ИСИ существенно расширились за счет новых участников практически только сектора венчурных (+23 или +31,94 % корпоративных ИСИ и +17 или +2,25 % паевых), а также открытых фондов (+7 или +19,44 %). В относительных показателях усилился сектор интервальных паевых фондов (-8 или -16,67 %), в абсолютных показателях – сектор закрытых недиверсифицированных корпоративных ИСИ (-13 или -9,22 %).

В 2011 году продолжалось наращивание активов рынка ИСИ, хотя его темпы в условиях провала на фондовом рынке замедлились. Так, общая стоимость активов фондов в управлении увеличилась из 105 866,6 до 126 789,6 млн грн. Рост активов рынка произошел, главным образом, за счет венчурных фондов (с 96 976,2 до 116 901,4 млн грн). Совокупная стоимость чистых активов всех ИСИ в 2011 году увеличилась с 94 741,3 до 112 691,1 млн грн (+19,0 %). При этом количество фондов, попавших в расчет, увеличилась с 990 до 1 036. Доля венчурного сегмента при росте его СЧА увеличилась на 17 217,9 млн грн (+19,9 %), расширилась с 91,2 до 92,0 %.



Венчурные фонды также увеличили в 2011 году свои вложения в "прочие активы" (13 525,66 млн грн), что, впрочем, расширило их долю в агрегированном портфеле этого сектора ИСИ с 59,6 до 62,6 %. Преобладание венчурных фондов по количеству и объему активов отразилось на структуре общих инвестиций ИСИ в ценные бумаги, где основную долю имели векселя, причем в 2011 году они увеличились с 37,7 до 39,5 %. В то же время, вес акций был незначительно меньше.

Среди различных категорий инвесторов ИСИ всего средств в фондах как на начало, так и конец 2011 года, имели украинские предприятия (81,8 и 81,0 %, соответственно), в том числе в закрытых невенчурных ИСИ – 65,4 % (после 63,7 % в 2010 г.), в венчурных – 82,5 % (83,5 %). В открытых и интервальных фондах ключевыми вкладчиками в этом году оставались физические лица-резиденты – соответственно 50,4 и 49,4 % (после 58,6 и 54,6 % в 2010 г.).

В конце 2011 года в распределении СЧА ИСИ по категориям вкладчиков появилась новая тенденция – рост вложений украинских юридических лиц в открытые фонды, физических лиц – в венчурные, а иностранных инвесторов – в закрытые ИСИ [5].

Действительно, большинство специалистов в области венчурного инвестирования считает, что на сегодня в Украине еще не существует целостного рынка венчурного предпринимательства, и с этим можно согласиться. Однако Украина вовсе не обязательно должна повторять весь путь развития венчурного предпринимательства в течение 20 – 25 лет, который прошла Западная Европа. Используя накопленный международный опыт, примеры развития венчурного бизнеса в разных странах мира и эффективно внедряя необходимые реформы, Украина вполне могла бы сформировать рынок венчурного предпринимательства уже через 10 лет. Например, Финляндия в свое время достигла значительных успехов в развитии венчурного бизнеса и высоких технологий всего за 10 лет, а Израиль – за 15 лет [6, с. 122].

Для формирования действенного рынка венчурного предпринимательства в Украине необходимо решить ряд сложных комплексных проблем, как в правовом аспекте (законодательное определение венчурного предпринимательства, его поддержка и регулирование), так и с точки зрения формирования эффективной инфраструктуры венчурного бизнеса. Также серьезной проблемой инвестиционной деятельности в Украине остается коррупция и политические риски. Решение этой сложной задачи требует взвешенной и эффективной государственной поддержки малого предпринимательства в инновационной сфере и в области венчурного инвестирования по следующим направлениям:

- создание насыщенной инфраструктуры в виде сети венчурных фондов;
- создание системы гарантий и страхования инвестиций при венчурном инвестировании;
- ведение государственного реестра структур, работающих в сфере венчурного инвестирования;
- организация системы подготовки инновационных менеджеров для венчурного предпринимательства;
- обеспечение гарантий прав венчурных компаний на интеллектуальную собственность;
- создание условий для внедрения механизма взаимодействия инвесторов, венчурных предпринимателей и изобретателей;
- разработка эффективного механизма формирования и использования средств венчурного фонда;
- разработка нормативно-правовой базы, которая бы регламентировала правовые отношения в сфере венчурного инвестирования;
- разработка процедуры допуска на украинский рынок иностранного венчурного капитала;
- разработка методологии оценки рыночных перспектив коммерциализации научно-технической продукции в рамках реализации венчурных проектов.

Аналитики предсказывают, что объектами коммерческого интереса для венчурного капитала могут стать несколько десятков тысяч украинских компаний. Уже сегодня украинскими учеными и их разработками интересуются венчурные инвесторы США, Германии, Китая, Японии, Израиля и Южной Кореи.

Таким образом, можно сказать, что венчурное предпринимательство в Украине на сегодняшний день имеет перспективы, хотя на данном этапе развития экономики Украины существует еще много препятствий для эффективной и прозрачной работы компаний в данной сфере.

Научн. рук. Серпухов М. Ю.

Литература: 1. Дагаев А. А. Инновационный менеджмент : учебн. пособ. / А. А. Дагаев, В. М. Аньшин. – М. : Изд. "Дело", 2008. – 528 с. 2. Украинская Ассоциация Инвестиционного Бизнеса (УАИБ) // Официальный сайт. – Режим доступа : <http://www.uaib.com.ua/>. 3. European Business Angel Network-Activity Report 2009. – EBAN, Europe, 2009. – 36 р. 4. Василевская И. В. Инновационный менеджмент : учебн. пособ. / И. В. Василевская. – 2-е изд. – М. : РИОР, 2009. – 96 с. 5. Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу (УАІБ) // Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua/>. 6. Забарская Л. А. Актуальные проблемы трансформации и развития промышленности Украины / Л. А. Забарская, В. М. Дегтярева, Л. С. Винарик. – Донецк : Изд. НАН, 2009. – 305 с.

Студенти 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ УЧАСТІ УКРАЇНИ В МИТНОМУ СОЮЗІ

Анотація. Проаналізовано зовнішньоекономічні відносини України з Митним союзом Росії, Білорусі та Казахстану. Визначено переваги та недоліки цього об'єднання для України. Встановлено ключові торговельні партнери України у зовнішній торгівлі на основі аналізу статистичних даних.

Аннотация. Проанализированы внешнеэкономические отношения Украины с Таможенным союзом России, Беларуси и Казахстана. Определены преимущества и недостатки этого объединения для Украины. Установлены ключевые торговые партнеры Украины во внешней торговле на основе анализа статистических данных.

Annotation. Foreign economic relations between Ukraine and the Customs Union of Russia, Belarus and Kazakhstan are analyzed. Advantages and disadvantages of this association for Ukraine are determined. Key trading partners of Ukraine in foreign trade on the basis of statistical data analysis are identified.

Ключові слова: міжнародна економічна інтеграція, митний союз, зовнішньоекономічна діяльність, міжнародна торгівля, експорт, імпорт, економічні ефекти.

Міжнародний досвід показує, що в сучасних умовах виходу із фінансово-економічної кризи та загострення конкурентної боротьби між національними економіками за кращі ринки збуту, доступ до матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів, одним із дієвих механізмів є регіональна інтеграція та отримання максимальних переваг від залучення в міжнародні торговельні відносини через механізм участі в різноманітних регіональних проектах. Зовнішньоекономічна політика України характеризується балансуванням між західноєвропейським та східноєвропейським векторами та пошуком адекватних механізмів реалізації її економічного, трудового, ресурсного потенціалу. Оскільки країни-учасниці новоствореного Митного союзу є основними торговельно-економічними партнерами, на які у 2011 р. припадало 32 та 42 % загального експорту та імпорту відповідно, проблема аналізу перспектив та розробки можливих ефективних механізмів інтеграції вітчизняної економіки у Митний союз набуває особливої актуальності [1].

Для дослідження економічних ефектів інтеграції України до Митного союзу було розглянуто низку літературних джерел, що дало змогу зробити висновок про відсутність чіткої оцінки перспектив економічного розвитку національного господарства в умовах входження до Митного союзу. Економічні та соціальні аспекти регіональної інтеграції до Митного союзу країн СНД розглядаються у наукових працях багатьох вітчизняних вчених, зокрема: Бойко Є. О., Глазьева С. Ф., Губенко В. І., О. Фесенко [2; 3].

Мета статті – розглянути та проаналізувати існуючі переваги та недоліки участі України в Митному союзі.

Методи дослідження – спостереження, економіко-статистичний аналіз.

На сучасному етапі економічного розвитку України інтеграційні процеси у напрямі Митного союзу доцільно проводити поступово за попередньо розробленою стратегією від створення зони вільної торгівлі до повноправного членства, що, у свою чергу, потребує аналізу існуючих та перспективних економічних зв'язків між країнами [4].

Статистичні дані свідчать, що протягом років незалежності країни-учасниці Митного союзу є основними торговими партнерами України. Так, сумарний зовнішньоторговельний оборот з Російською Федерацією, Білорусією та Казахстаном у період з 2001 р. по 2012 р. характеризується стійкою тенденцією до зростання – збільшився в 5,8 разів з 13 241,9 до 77 047,6 млн дол. США. Винятком став кризовий 2009 р. – обсяги зовнішньої торгівлі скоротилися на 35 %. При цьому зовнішньоторговельне сальдо було негативним протягом усього періоду, і тільки у 2011 році експорт перевищив імпорт на 4 869 млн дол. США (рис. 1; 2) [5].

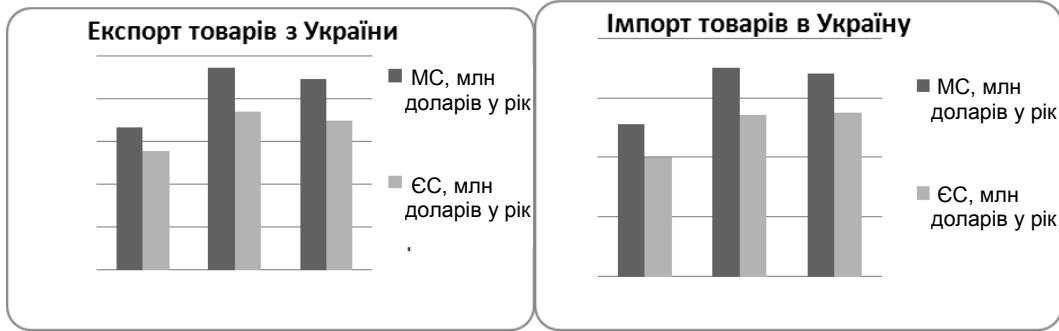


Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту товарів України з ЄС та МС

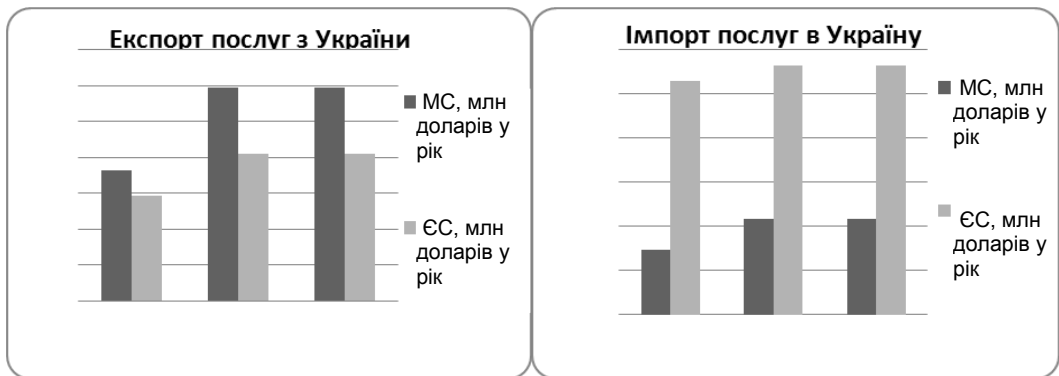


Рис. 2. Динаміка експорту та імпорту послуг України з ЄС та МС

Аналіз динаміки часток експорту та імпорту до країн Митного союзу та Євросоюзу у загальному обсязі показує, що країни Митного союзу є найбільшими ринками збуту української продукції – у 2012 р. на них припадало 36,1 % загального експорту, а у попередні роки даний показник коливався від 25 до 30 %. На країни Євросоюзу припадає значно менша частина експорту та імпорту, але прослідковується тенденція до її зростання. Географічна структура імпорту демонструє вагомість країн Митного союзу для України як постачальників багатьох видів продукції та послуг, оскільки у період з 2001 р. по 2012 р. на них припадало близько 35 – 40 % загального імпорту. У свою чергу, Україна є важливим торговельним партнером для країн Митного союзу, особливо для РФ, – у 2011 р. на її частку припадало 6 % загального товарообороту РФ [6].

Наведені статистичні дані взаємної зовнішньої торгівлі між Україною та Митним союзом є вагомим підтвердженням важливості розвитку торгово-економічних відносин та одночасно з цим демонструють залежність вітчизняного експорту від зовнішньоторговельного режиму між ними [7].

Важливо розглянути товарну структуру вітчизняного експорту до країн Митного союзу, зокрема до РФ вона має такий вигляд:

- продукція машинобудівного комплексу – 42,1 %;
- продовольчі товари та сільськогосподарська сировина – 17,6 %;
- хімічна продукція – 16 %.

Такий розподіл за товарними групами дає змогу стверджувати, що російський внутрішній ринок є ключовим споживачем технологічної вітчизняної продукції, що зумовлено спільним науково-виробничим комплексом та тісними коопераційними зв'язками у стратегічних галузях (енергетиці, авіабудуванні, суднобудуванні, транспортному машинобудуванні та ін.) [4].

Отже, наведені факти підтверджують виняткове значення зовнішньоторговельних відносин України з країнами Митного союзу для національної економіки. Це, в свою чергу, робить очевидним отримання значних економічних ефектів від спрощення торгівлі в разі інтеграції у формі зони вільної торгівлі з подальшим вступом до Митного союзу.

Питанням оцінки економічних вигід від вступу України до Митного союзу займалися як вітчизняні фахівці Міністерства економіки, так і експерти Комісії Митного союзу. Проаналізувавши результати їхніх досліджень, автори доходять висновку, що інтеграція України до Митного союзу у формі створення зони вільної торгівлі принесе такі переваги та недоліки (таблиця) [8].

Переваги та недоліки вступу України до Митного союзу

Переваги	Недоліки
<p>значний трудовий потенціал даного регіону надасть можливість реорганізувати виробництво та покращити виробничий потенціал країн;</p> <p>можливість урегулювання питання щодо транзиту через країни-учасниці нафти та газу до Європи;</p> <p>можливість вирішення спірних питань щодо процедури пропуску товарів через митні кордони;</p> <p>можливість вирішення політичних конфліктів;</p> <p>єдиний митний тариф, який надасть змогу зменшити вартість товарів для країн;</p> <p>спільний митний кодекс, який надасть змогу однаково тлумачити норми, щодо яких раніше виникало багато запитань;</p> <p>збільшення інвестицій до країн та формування сприятливого інвестиційного клімату;</p> <p>можливість отримання прибутків усіма державами;</p> <p>сприяння підвищенню конкурентоспроможності продукції</p>	<p>неефективність вітчизняного виробництва</p> <p>його висока матеріало- та енергоємність, моральний та фізичний знос основних фондів більше, ніж на 60 %, застарілі технології, низка продуктивність праці;</p> <p>структурні деформації виробництва – висока частка галузей з низьким ступенем переробки сировини;</p> <p>нераціональна структура експорту та імпорту – переважання вивозу сировини та напівфабрикатів із одночасним ввезенням готової продукції;</p> <p>низька інноваційна активність вітчизняних виробників;</p> <p>відсутність внутрішніх джерел фінансових ресурсів для вітчизняних підприємств [9]</p>

Виходячи з наведеної статистичної та аналітичної інформації, очевидним є висновок про доцільність та необхідність поступової інтеграції України до Митного союзу. Оскільки країни учасниці є основними зовнішньоторговельними партнерами України, спрощення умов торгівлі принесе вагомий економічний ефект у вигляді нарощування обсягів торгівлі, випуску промислової продукції і як результат, зростання ВВП вже в короткостроковому періоді.

Наук. керівн. Серпухов М. Ю.

Література: 1. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності. : підручник / О. П. Гребельник. – 3-тє вид. перероб. та допов. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 432 с. 2. Бойко Є. О. Україна під впливом світових інтеграційних процесів // Національне господарство України: теорія та практика управління.– 2009. – С. 40–46. 3. Глазьев С. Ф. Формирование Таможенного Союза как важнейшего элемента антикризисной стратегии // Таможенное дело. – 2009. – № 4. – С. 37–42. 4. Фомін І. С. Особливості позиції України щодо вступу до СОТ держав-учасниць митного союзу ЄВРАЗЕС // Теоретичні та прикладні питання економіки : збірник наукових праць. – К. : Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2011. – 388 с. 5. Бураковський І. Зона вільної торгівлі з ЄС та Митний Союз з Росією, Білоруссю та Казахстаном: чи можлива інтеграція України в обидва об'єднання одночасно / І. Бураковський, В. Мовчан // Відносини "Україна – ЄС": в умовах сучасних викликів. – 2010. – № 2(14). – С. 17–31. 6. Консультативно-експертный совет Таможенного союза. Предварительная макросценарная оценка экономического эффекта от вступления Украины в Таможенный союз [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sovet-ts.ru/poleznie_materiali/poleznie_ssilki/predvaritel'naya_makroszenarnaya_ocenka_ekonomicheskogo_effekta_o/. 7. Верба Ф. Щодо потенціальної можливості формування Єдиного економічного простору Україною, Росією, Білоруссю та Казахстаном / Ф. Верба // Економіка України. – 2011. – № 11. – С. 80–83. 8. Зони вільної торгівлі чи Митний союз? // Аналітична записка Аналітично-дорадчого центру Блакитної стрічки ЄС / ПРООН. – 2010 // brc.undp.org.ua. 9. Митний союз: геополітичний чи соціально-економічний локомотив у СНД // Зовнішні справи. – 2010. – № 1 // uaforeignaffairs.com.

УДК 658.14

Білокудря Т. С.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ПОНЯТТЯ "ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ" ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Анотація. Розглянуто економічну сутність поняття "фінансовий результат", а також поняття економічного, податкового та управлінського підходів щодо його трактування. Визначено місце фінансових результатів у системі бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання.



Аннотация. Рассмотрена экономическая сущность понятия "финансовый результат", а также понятия экономического, налогового и управленческого подходов к его трактовке. Определено место финансовых результатов в системе бухгалтерского учета хозяйствующих субъектов.

Annotation. The economic essence of the concept "financial result" is considered, as well as the notion of economic, tax and management approaches to its interpretation. The place of financial results in the accounting system of business entities is defined.

Ключові слова: фінансовий результат, прибуток, збиток, звіт про фінансові результати.

При здійсненні виробничо-фінансової діяльності господарюючих підприємств задіяна велика кількість взаємопов'язаних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Одним із головних завдань, що визначаються при створенні підприємства, є забезпечення отримання позитивного фінансового результату від здійснення господарської діяльності – прибутку – як одного з основних джерел внутрішнього фінансування та індикатора ефективної діяльності підприємства в цілому. Результативність діяльності відображається у фінансово-економічних показниках, які найбільш точно характеризують фінансовий стан суб'єкта господарювання та дають уявлення про економічний потенціал його розвитку. Для прийняття ефективних управлінських рішень необхідна достовірна інформація про результати діяльності, сформована з урахуванням специфіки господарювання підприємств та їх організаційної структури [1]. Дану інформацію можна отримати зі звітності, що складається на основі даних бухгалтерського обліку, який, у свою чергу, повинен бути відповідним чином організований.

Основою для правильного визначення фінансового результату є науково обґрунтована організація та методика його обліку. Враховуючи те, що принципи, організація й методика обліку, порядок формування облікової політики підприємств України відповідають міжнародним стандартам фінансової звітності, все ж існує низка невідповідностей в окремих концептуальних підходах щодо визнання фінансових результатів. Саме тому актуальним є питання необхідності дослідження поняття "фінансові результати" в системі бухгалтерського обліку.

Проблеми, пов'язані з формуванням, визначенням і розподілом фінансових результатів розглядаються як в навчальній, періодичній, так і в науковій літературі. Дослідженням різних підходів щодо сутності поняття "фінансові результати" присвячені праці Бутинця Ф. Ф., Власової Н. О., Ануфрієва В. Є., Мочерного С. В., Пушкаря М. С., Лугового В. А., Мелушової І. Ю., Гладія І. О., Червінської С. Л. та ін. [2 – 7].

Метою данної статті є дослідження поняття "фінансові результати" з метою узагальнення та систематизації підходів даної категорії, а також визначення місця і ролі фінансових результатів у системі бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання.

Відповідно до П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати" [8], прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого вони понесені. Отже, фінансовий результат (прибуток або збиток) розраховується як різниця між доходами та витратами.

Огляд нормативно-правової бази України показав, що в законодавстві не розглядається власне сутність поняття "фінансові результати". Зокрема, у частині законодавчих актів з бухгалтерського обліку обґрунтовано лише сутність понять "прибуток" та "збиток" (ПСБУ № 3 "Звіт про фінансові результати" [8]). Отже, наведені поняття недоцільно ототожнювати, оскільки недостовірність даних впливає на формування інформації про господарську діяльність у бухгалтерському обліку. Недоліком законодавства України є те, що в нормативно-правових документах, які регулюють питання організації та ведення бухгалтерського обліку, відсутнє визначення поняття "фінансові результати", а обґрунтовано лише часткові категорії щодо нього.

Сутність та протиріччя фінансового результату для підприємств і бухгалтерів найбільш виражено проявляється під час формування і відображення його в бухгалтерському обліку [7]. За допомогою аналізу літературних джерел виявлено, що між науковцями та фахівцями як в економіці, фінансах, юридичних науках, так і в бухгалтерському обліку, немає однозначності відносно поняття "фінансові результати".

Таблиця

Підходи до розуміння терміна "фінансовий результат"

Автори	Сутність поняття "фінансовий результат"
1	2
Бутинець Ф. Ф. [2]	прибуток (збиток) від реалізації готової продукції (робіт, послуг)
Ануфрієв В. Є. [3]	визначається показником прибутку або збитку, що формується протягом календарного (господарського) року; є різницею від порівняння сум доходів і витрат підприємства

1	2
Мочерний С. В. [4]	грошова форма підсумків господарської діяльності організацій або їхніх підрозділів, виражена в прибутках або збитках
Пушкар М. С. [5]	прибуток чи збиток, отримані в результаті господарської діяльності
Луговий В. А. [6]	балансовий прибуток (або збиток) підприємства, який складається із доходу (витрат) від реалізації готової продукції (робіт, послуг), доходу (витрат) від інших реалізацій і сум позареалізаційних доходів (витрат)
Ковальов В. В.	це умовний розрахунковий показник, а не реальні грошові кошти, які можна використати

Науковці також розглядають фінансовий результат підприємств окремих галузей. Червінська С. Л. [9] визначає суть економічної категорії "фінансовий результат аграрного підприємства", яким є різниця між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду, що найповніше характеризує сутність даної категорії.

У дослідженнях, присвячених обліковому відображенню фінансових результатів діяльності, Залатдінов М. М. [10] пропонує уточнити характеристики фінансового результату. Зокрема, для узагальнення доходів та витрат науковець пропонує використовувати термін "фінансові результати" (обов'язково у множині). При характеристиці прибутку або збитку необхідно використовувати тільки термін "кінцевий фінансовий результат" (в однині), оскільки може виникати або прибуток, або збиток.

Як показали дослідження, Шипіна С. Б. звертає увагу на те, що серед найпоширеніших підходів до визначення поняття "фінансовий результат" є економічний, податковий та управлінський (рисунок).

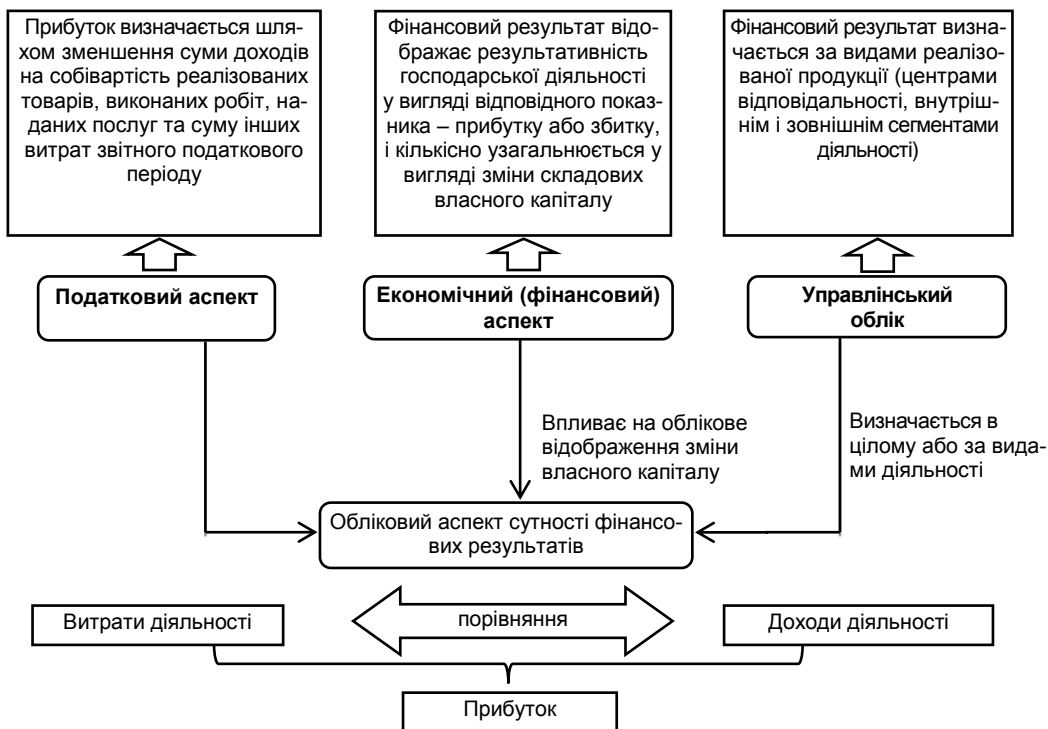


Рис. Сутність фінансових результатів

Відповідно до податкового підходу, поняття "фінансові результати" та "прибуток" є тотожними. Зокрема, у статті 134 Податкового кодексу України передбачено, що прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду.

Щодо трактування досліджуваного поняття в управлінському обліку, то даному питанню присвячені праці Нападовської Л. В. [9]. У наукових дослідженнях автор розмежовує поняття "фінансовий" та "управлінський" результат:

у фінансовій бухгалтерії результат у цілому у підприємстві визначається без калькулювання собівартості продукції шляхом порівняння затрат (з погляду елементів) з випуском продукції в фінансовій бухгалтерії;

в управлінській бухгалтерії фінансовий результат визначається за виробами, а потім за внутрішніми і зовнішніми сегментами [9, с. 193].



Аналіз розглянутих в економічній та обліковій літературі характеристик фінансового результату дозволяє зробити висновок, що фінансовий результат – це категорія, що відображає результативність господарської діяльності у вигляді відповідного показника – прибутку або збитку. Велика кількість трактувань терміна "фінансовий результат" викликана як існуванням різних підходів до розуміння досліджуваного поняття (економічний, фінансовий, обліковий тощо), так і тим, що кожен з дослідників розглядає фінансові результати чи в певній галузі економіки, чи прив'язуючи їх до конкретного завдання або об'єкта бухгалтерського обліку.

Розуміння сутності економічної категорії "фінансовий результат" є вкрай важливим для ефективного управління підприємством. Тому подальшою перспективою є дослідження теоретичних та практичних аспектів формування, обліку та аналізу фінансових результатів діяльності підприємства.

Наук. керівн. Піддубна Л. І.

Література: 1. Коришко Н. Організація обліку фінансових результатів суб'єктів підприємницької діяльності // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. – С. 84 – 86. 2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік / Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Чижевська, С. Л. Береза. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 672 с. 3. Ануфриев В. Е. Учет формирования финансового результата и распределения прибыли организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.lawmix.ru/bux/140627/>. 4. Мочерний С. В. Політична економія : навч. посібн. / С. В. Мочерний. – К. : Знання-Прес, 2002. – 687 с. 5. Пушкар М. С. Фінансовий облік : підручник / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карг-бланш, 2002. – 628 с. 6. Луговой В. А. Учет капитала, ссуд и финансовых результатов / В. А. Луговой. – М. : АО "ИНКОНСАУДИТ", 1995. – 128 с. 7. Шипіна С. Б. Сутність поняття "фінансові результати" як об'єкта бухгалтерського обліку / С. Б. Шипіна // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1 (59). – С. 229–232. 8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 3 "Звіт про фінансові результати" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0397-99>. 9. Червінська С. Л. Визначення та облік фінансових результатів діяльності аграрних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 – "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)" [Електронний ресурс] / С. Л. Червінська. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2006/06csldap.zip>. 10. Залалтдинов М. М. Учетно-аналитическое обеспечение управления финансовыми результатами сельскохозяйственных организаций в системе интеграции молочного подкомплекса : дис. на соискание науч. степени канд. екон. наук : спец. 08.00.12 "Бухгалтерский учет, статистика" [Электронный ресурс] / М. М. Залалтдинов. – Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/dis-sertatsiya-uchetno-analiticheskoe-obespechenie-upravleniya-finansovymi-rezultatami-selsko>.

Квітко С. О.

УДК 005.332.4

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

УЗАГАЛЬНЕННЯ ОСНОВНИХ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ "КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ"

Анотація. Проаналізовано сутність економічної категорії "конкурентоспроможність", розглянуто та узагальнено існуючі теоретичні підходи щодо сутності поняття "конкурентоспроможність" та запропоновано авторське тлумачення цього поняття.

Аннотация. Проанализирована сущность экономической категории "конкурентоспособность", рассмотрены и обобщены существующие теоретические подходы к сущности понятия "конкурентоспособность" и предложено авторское трактование данного понятия.

Annotation. The nature of the economic category "competitiveness" is analyzed. Theoretical approaches concerning to the essence of the concept "competitiveness" are considered. The author's definition of this concept is suggested.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкуренція, конкурентні переваги, ринок, економічна система, підприємство, управління.

© Квітко С. О., 2014



Конкурентоспроможність підприємств становить одну з найважливіших категорій ринкової економіки, яка характеризує можливості та ефективність адаптації підприємства до умов ринкового середовища. Конкуренція на ринку як суперництво між виробниками (продавцями) товарів за кращі економічно вигідні умови виробництва та реалізації продукції, за отримання найвищого прибутку чи інших переваг може виступати в різних формах і здійснюватися різними методами. Тому виникає необхідність у науково-методичному забезпеченні оцінювання та діагностиці конкурентоспроможності підприємств.

Теоретичні та методологічні аспекти діяльності підприємств в умовах конкурентного середовища, а також методи оцінювання конкурентоспроможності підприємств знайшли відображення в наукових працях багатьох вітчизняних та іноземних вчених-економістів, таких, як: К. Айгінер [1, с. 162], Л. Антонюк [2, с. 35], І. Булеєв, Н. Брюховецька [3, с. 135], А. Воронкова [4, с. 23], А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах, В. Семиноженко [5, с. 109], М. Гельвановський, Н. Трофимова [6, с. 86], С. Ємельянов [7, с. 24], Ю. Іванов [8, с. 45], Н. Калюжнова [9, с. 26], Л. Качалина [10, с. 11], Б. Кваснюк [11, с. 12], М. Кизим, П. Бернацький [12, с. 7], Г. Куліков [13, с. 162], К. Миргородська [14, с. 205], В. Немцов, А. Довгань [15, с. 220], А. Піддубна [16, с. 7], Л. Піддубна [17, с. 87], Ю. Полунєєв [18, с. 12], М. Рісс [19, с. 5], Р. Фатхутдінов [20, с. 227], О. Шніпко [21, с. 13], А. Юданов [22, с. 38] та ін.

Метою статті є аналіз існуючих теоретичних підходів щодо визначення поняття "конкурентоспроможність" для виявлення найбільш значущих її характеристик.

У сучасних умовах господарювання головною рушійною силою ринкової економіки, основним спонукальним мотивом діяльності підприємств, незалежно від форм господарювання, є управління конкурентоспроможністю як основним джерелом динамічного розвитку виробництва.

З огляду на велику роль конкурентоспроможності в економічному житті, необхідна повна ясність щодо її суті. Для більш повного висвітлення поняття "конкурентоспроможність" слід провести власний морфологічний аналіз його трактувань, що відображені в наукових працях і мають велике значення при дослідженні теоретичних аспектів цієї категорії (таблиця).

Таблиця

Морфологічний аналіз теоретичних підходів до визначення поняття "конкурентоспроможність"

Ключове поняття	Аналіз за критеріями				Автори, джерела
	Суб'єкт	Мета в межах поняття	Об'єкт	Орієнтація на управлінські підходи	
1	2	3	4	5	6
Властивість	Суб'єкт економічного змагання	Створювати	Конкурентні переваги	Ресурсний	М. Гельвановський, Н. Трофимова, В. Жукова [6, с. 86]
	Виробничо-економічна система	Зберігати, розвивати, створювати нові	Конкурентні переваги	Системний	Ю. Іванов [8, с. 45]
	Система	Брати участь	Конкурентні переваги	Системний	Н. Калюжнова [9, с. 26]
	Ринок	Характеризувати ступінь відповідності	Характеристики об'єкта	Ситуаційний, ресурсний	Л. Качалина [10, с. 11]
	Економічна система	Досягати результатів	Конкурентне середовище	Системний	Л. Піддубна [17, с. 87]
	Ринок	Задовольняти	Потреби	Ресурсний	Р. Фатхутдінов [20, с. 227]
Можливість	Фірма	Виготовляти, збувати	Товари	Ресурсний	World Competitiveness Yearbook [23, с. 22]
	Країна	Виробляти	Товари та послуги	Стратегічний	Г. Куліков [13, с. 162]
Здатність	Країна	Досягати високих темпів	ВВП на душу населення	Стратегічний	The Global Competitiveness report 2007 – 2008 [24, с. 11]
		Виробляти, підвищувати	Товари і послуги, рівень доходів	Стратегічний	Б. Кваснюк [11, с. 12]
		Протистояти	Дія чинників	Ситуаційний	М. Кизим, П. Бернацький [12, с. 7]
		Забезпечити	Стале економічне зростання	Стратегічний	Ю. Полунєєв [18, с. 12]

1	2	3	4	5	6
	Ринок	Забезпечити пропозицію	Товари і послуги	Ресурсний	О. Шнипко [21, с. 13]
		Збільшувати, поліпшувати	Прибуток, соціальні та економічні стандарти	Стратегічний	К. Айгінер [1, с. 162]
		Задовольняти	Потреби	Ситуаційний	Немцов В. Д., Довгань А. Є. [15, с. 220]
	Суб'єкти ринкових відносин	Задовольняти	Потреби, якість, ціна	Системний	І. Булеєв, Н. Брюховецька [3, с. 135]
	Економічний об'єкт	Брати участь	Конкуренція	Ситуаційний	А. Воронкова [4, с. 23]
	Національна економіка	Виробляти, споживати, збільшувати	Товари і послуги, рівень життя	Системний	А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах, В. Семиноженко [5, с. 109]
	Підприємство	Брати участь	Конкурентні переваги	Стратегічний	М. Рисс [19, с. 5]
Наявність	Країна	Сприяти, покращувати	Економічний розвиток, рівень життя населення	Системний	Л. Антонюк [2, с. 35]
Спроможність	Ринок	Забезпечити залучення активів	Конкурентні переваги	Ситуаційний, ресурсний	С. Ємельянов [7, с. 24]
Потенціал	Економічний суб'єкт	Створювати	Конкурентні переваги	Ситуаційний	К. Миргородська [14, с. 205]
Стан системи	Підприємство	Забезпечити інтегрування, життєздатність	Система економічного розвитку	Системний	А. Піддубна [16, с. 7]
Ступінь	Підприємство	Приваблювати	Товар	Ситуаційний	А. Юданов [22, с. 38]

Проведений морфологічний аналіз поняття дає підставу стверджувати, що різні визначення конкурентоспроможності не суперечать, а, швидше, доповнюють один одного. У той же час кожне з них неможливо визнати достатньо повним. Це виражається в тому, що, характеризуючи окремі важливі ознаки конкурентоспроможності, залишається поза увагою загальнотеоретичний аспект проблеми – зміст властивих їй економічних відносин.

Проаналізовані трактування свідчать, що деякі науковці при визначенні поняття конкурентоспроможності вживають спільний ключовий термін "здатність" ("спроможність", "можливість") суб'єкта (чи об'єкта, підприємства, національної економіки країни), інші – "властивість (стан) економічних систем".

Однак тлумачення критеріальних ознак здатності суб'єкта є неоднозначним і асоціюється із такими факторами: високими темпами зростання ВВП і доходів населення (Всесвітній економічний форум); виробленням, збутом і споживанням товарів привабливіших, ніж у конкурентів (інститут Менеджменту і розвитку (А. Гальчинський, Б. Геєць, А. Кінах, Б. Семиноженко.); виробництвом товарів і послуг, що відповідають новітнім технологіям і міжнародним стандартам (О. Шнипко, Б. Кваснюк), задовольняють за співвідношенням ціна/якість суспільно-корисні потреби (І. Булеєв, Н. Брюховецька) або вимоги внутрішнього і зовнішнього ринків (Г. Куліков); підтримкою частки ринку (К. Айгінгер); участю у конкурентній боротьбі на ринку (А. Воронкова, М. Рисе); нейтралізацією дестабілізуючих чинників розвитку (М. Кизим, П. Бернацький); забезпеченням економічного зростання (Ю. Полунєєв).

Розглянувши існуючі теоретичні підходи можна зробити висновок про неоднозначне трактування поняття конкурентоспроможності та запропонувати авторське бачення сутності категорії конкурентоспроможності підприємства – це сукупність (або комплекс) постійно взаємодіючих факторів і потреб досягнення конкурентних переваг (їх задоволення, реалізації тощо), які досягаються через функції управління.

Наук. керівн. Бестужева С. В.

Література: 1. Aiginger K. Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities / K. Aiginger // Journal of Industry, Competition and Trade. – Volume 6, Number 2. – June

2006. – Р. 161–177. 2. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : монографія / Л. Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 275 с. 3. Булеев И. П. Обеспечение конкурентоспособности субъектов хозяйствования: институциональный аспект / И. П. Булеев, Н. Е. Брюховецкая // Конкурентоспособность: проблемы науки та практики : монографія. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2008. – 128 с. 4. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия / А. Э. Воронкова. – Луганск : Изд. Восточноукр. нац. ун-та им. В. Даля, 2004. – 320 с. 5. Гальчинський А. Економічна наука: проблеми методологічного оновлення / А. Гальчинський // Економіка України, 2007. – № 3. – С. 4–13. 6. Гельвановский М. И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / М. И. Гельвановский, В. Жековская, И. Трофимов // Российский экономический журнал. – 1998. – № 3. – С. 67–68. 7. Емельянов С. В. США: международная конкурентоспособность национальной промышленности / С. В. Емельянов. – М. : Международные отношения, 2001. – 408 с. 8. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия : научн. изд. / кол. авторов. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с. 9. Калюжнова Н. Я. Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации / Н. Я. Калюжнова. – М. : ТЕИС, 2003. – 526 с. 10. Качалина Л. Конкурентоспособный менеджмент / Л. Качалина. – 2-е изд. – М. : 2002. – С. 11. 11. Конкурентоспроможність національної економіки / за ред. Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2005. – 582 с. 12. Кизим М. О. Конкурентоспроможність України як складова її економічної безпеки / М. О. Кизим, П. Й. Бернадський // Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики : монографія. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2008. – С. 5–25. 13. Куликов Г. Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности / Г. Куликов. – М. : ОАО "Изд. "Экономика", 2000. – 247 с. 14. Миргородская О. Е. Конкурентоспособность как интегральное свойство рыночной системы хозяйствования / О. Е. Миргородская // Философия хозяйства. – 2005. – № 4–5. – С. 203–213. 15. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент / В. Д. Немцов, А. Э. Довгань. – К. : ТОВ "УВПК "Ексоб", 2002. – с. 220. 16. Піддубна А. І. Розвиток управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства на основі системного і стратегічного підходів / А. І. Піддубна // Автореф. канд. екон. наук. – Х., 2006. – 20 с. 17. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : монографія / Л. І. Піддубна. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2007. – С. 87. 18. Полунеев Ю. Конкурентоспроможність: країна, регіон, підприємство / Ю. Полунеев / Рада конкурентоспроможності України. – К. : ЛАТ&К, 2006. – 176 с. 19. Рисс М. О. Стратегія управління міжнародною конкурентоспроможністю промислового підприємства / М. О. Рисс // Автореф. канд. екон. наук. – Донецьк, 2006. – 20 с. 20. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Изд. Книготорговый центр "Маркетинг", 2002. – 892 с. 21. Шнипко О. С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації / О. С. Шнипко. – К. : Наукова думка, 2003. – 324 с. 22. Юданов А. Конкуренция: теория и практика / А. Юданов. – М. : Изд. ГНОМ и Д, 2001. – с. 38. 23. Garelli S. The Four Fundamental Forces of Competitiveness / S. Garelli // The Global Competitiveness report – IMD, 1997. 24. The Global Competitiveness report 2007 – 2008. World Economic Forum. – Geneva, Switzerland, 2008.

УДК 330.8(092)

Костенецька Т. Г.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

САЙМОН КУЗНЕЦЬ ЯК ВИДАТНИЙ ЕКОНОМІСТ

Анотація. Зазначено факти з біографії вченого, зокрема, його внесок у розвиток економіки. Розкрито особливості його наукової діяльності та відомості про навчання у Харкові.

Аннотация. Указаны факты из биографии ученого, в частности его вклад в развитие экономики. Раскрыты особенности его научной деятельности и сведения об учебе в Харькове.

Annotation. Facts from the biography of the famous economist Simon Kuznets are presented, particularly his contribution to the development of economy. Features of his scientific activities and information about studying in Kharkov are revealed.

Ключові слова: економіст, економічна історія, процес розвитку, економічне зростання.

14 жовтня 2013 року Міністром освіти України Дмитром Табачником був підписаний наказ про присвоєння нашому університету імені Нобелівського лауреата з економіки 1971 року "за емпірично обґрунтоване тлумачення економічного зростання, яке привело до нового, більш глибокого розуміння економічної та соціальної структури і процесу розвитку в цілому" Семена Кузнеця.

Семен Абрамович Кузнець (Саймон Сміт Кузнець) з 1915 до 1921 року проживав і навчався у Харкові у 2-му реальному училищі (26 жовтня 1915 р. – 16 травня 1917 р.) та в Харківському ко-



мерційному інституті (1918 – 1921 рр.), які були попередниками Харківського інженерно-економічного інституту, нині Харківського національного економічного університету, потім емігрував до США, де продовжив займатися економічною наукою [1].

Саме тому темою наукової статті є біографія цієї відомої людини. Саймона Кузнеця називають "ковалем світової економіки". Саме у нашому рідному місті Харкові відомий економіст видрукував свою першу наукову працю "Грошова заробітна плата робітників та службовців фабрично-заводської промисловості м. Харкова" в 1920 р. [2].

Досліджуючи біографію економіста, звернено увагу на те, що у деяких джерелах зазначено про народження С. Кузнеця у Харкові. Незважаючи на це, його вдова, Едіт Хандлер Кузнець, запевняє, що народився він у Пінську у Білорусії в 1901 році. Але дитинство та юність його пройшли в Україні. Він був другою дитиною в сім'ї з трьох дітей. Його батько, Абрам Кузнець, торговець хутром, залишив сім'ю ще в 1907 році, емігрувавши в США. Саймон залишився з матір'ю, Поліною Кузнець (уродженою Фрідман). Батько збирався викликати сім'ю, як тільки влаштується сам. Але перша світова війна і російська революція зруйнували ці плани [3].

Після закінчення реального училища Саймон вступає до університету в Харкові і починає вивчати економічні дисципліни. У таблиці подані дані із залікової книжки студента 1 курсу С. Кузнеця [4].

Таблиця

Дані із залікової книжки С. Кузнеця

Предмети	Дата екзамену	Оцінки	Підпис професорів
Політична економія	29.04.1919 р.	Дуже задовільно	П. Фомін
Історія економічних вчень	16.05.1919 р.	Дуже задовільно	В. Левитський
Загальна теорія права	14.05.1919 р.	Зараховано. Задовільно	А. Фатєєв
Державне право загальне і російське	2.05.1919 р.	Дуже задовільно	А. Понтер
Комерційна арифметика	18.12.1918 р.	Дуже задовільно	А. Серіков
Фізична географія	26.04.1919 р.	Зараховано. Дуже задовільно	І. Попов

Після двох років навчання в університеті С. Кузнець протягом наступних двох років працював керівником однієї з секцій бюро статистики праці у статистичному відділі Центральної Ради профспілок. У 1921 р. в збірнику "Матеріали зі статистики праці на Україні" була надрукована перша його стаття "Грошова заробітна плата робітників і службовців фабрично-заводської промисловості м. Харкова в 1920 році" [2].

За умовами радянсько-польського договору 1921 р. Пінськ відходив до Польщі, і оскільки, згідно з цим договором, усі, хто народився на території знову утвореної держави, могли отримати польське громадянство, Саймон Кузнець скористався цим і переїхав до Польщі. Звідти він і його старший брат Соломон у 1922 р. виїхали в Нью-Йорк. Обидва брати одразу вступили на старший курс Колумбійського університету, де в 1923 р. Саймон отримав ступінь бакалавра, наступного року – магістра, а в 1926 р. отримав докторський ступінь. Він вважав себе щасливим, що працював з такою людиною, як Уеслі К. Мітчелл, який був засновником Національного бюро економічних досліджень (NBER, НБЕД) і був важливою фігурою в його житті і навчанні, був його другом.

Із фактів про освіту економіста можна стверджувати, що у 1925–1926 рр. Саймон Кузнець почав вивчення економічної структури цін. Його дисертація, присвячена циклічним коливанням у роздрібній та оптовій торгівлі, була невеликою за обсягом, але дуже ґрунтовною за змістом. Ця робота надовго пов'язала його долю з Національним бюро економічних досліджень. Дисертація була написана під керівництвом Уеслі Мітчелла й опублікована в 1926 р. з передмовою, написаною Уеслі Мітчеллом. Він запросив С. Кузнеця на роботу у нещодавно створене Національне бюро. Бюро залишалось дослідницькою базою С. Кузнеця аж до середини 50-х років ХХ ст. (протягом 1927–1961 рр.) [2].

Також Саймон Кузнець працював науковим співробітником у Раді з дослідження у сфері соціальних наук. Результати цієї праці були відтворені у монографії "Столітня динаміка виробництва і цін", що була опублікована у 1930 році [2]. Одночасно відомий економіст викладав у Пенсильванському університеті (Філадельфія, 1930–1954 рр.).

Працюючи у НБЕД, Саймон одружився з однією з його співробітниць, Едіт Хандлер. У них народилася дочка Юдіф і син Пол, який згодом став викладачем економіки в університеті штату Індіана.

Саме у НБЕД Саймон сформувався як найбільший статистик свого часу. Тут С. Кузнець розробив методи визначення національного доходу США, хоча він був не першим вченим, який спробував здійснити подібні підрахунки. Перший звіт С. Кузнеця "Національний дохід, 1929–1932 рр." був опублікований у 1934 році Міністерством Торгівлі США.

Коли у Міністерства Торгівлі виникла проблема складання офіційної оцінки національного доходу, воно звернулось за допомогою до Національного бюро. У подальшому керівництво Міністерства зазначає: "Оскільки в Національному бюро накопичений досить великий досвід досліджень з оцінювання національного доходу, Бюро зовнішньої і внутрішньої торгівлі вирішило

запросити одного з його співробітників, а саме доктора Саймона Кузнеця, для планування та керівництва цим дослідженням. Доктор С. Кузнець, який керував цим проектом, відповідав як за підготовку підсумкових оцінок, так і за зміст та текст звіту" [3].

У дослідженні національного доходу С. Кузнець прагнув того, що він називав аналітичним описом економічного розвитку із застосуванням дослідницького процесу, який він розумів як рух "від вимірювання через оцінку, далі через класифікацію, через пояснення до побудови теорії". За допомогою бездоганної логіки, сміливих суджень і невтомної ретельної повторної перевірки він "втягнув" із широкого кола даних основу для побудови ясної і послідовної картини виробництва і доходу. Але у галузі дослідження національного доходу багатьох країн він був новачком.

Крім того, С. Кузнець був автором методики оцінки національного продукту, яка передбачає його розгляд із трьох різних точок зору і використовується в офіційній статистиці США і зараз.

Під час Другої світової війни в 1942 – 1944 рр. С. Кузнець очолював бюро планування та статистики комітету озброєнь США. У 1949 р. його обрали президентом Американської статистичної асоціації, а в 1954 р. – президентом Американської економічної асоціації. У тому ж 1954 р. С. Кузнець почав викладати в університеті Джонса Гопкінса (м. Балтимор). У 1960 р. вчений покинув місто і став викладачем Гарвардського університету. У цьому знаменитому навчальному закладі С. Кузнець працював до 1971 р. Саймон Кузнець здобув славу блискучого викладача завдяки невичерпному інтересу до предмету, який викладав, аналітичному таланту, чіткості викладу, ерудиції, а також здатності залучити своїх слухачів у безпосередній процес дослідження [2].

Як великий авторитет у галузі економічного розвитку вчений неодноразово притягувався до міжнародних дослідницьких проектів. У 1953 – 1963 рр. він був головою проекту М. Фалька з економічного розвитку Ізраїлю, а з 1963 р. – почесним головою Інституту економічних досліджень Моріса Фалька (Ізраїль). У 1961 – 1970 рр. С. Кузнець був головою комітету з економіки Китаю в рамках РДСН (Рада досліджень у галузі соціальних наук).

Набутий досвід допоміг вченому зробити висновок, що проблеми економічного зростання виходять за рамки суто економічних. Для того щоб знайти коріння економічного зростання, треба спиратися на інші соціальні науки – соціологію, політологію, демографію. Коли С. Кузнець був керівником комітету з економічного зростання в раді з дослідження соціальних наук, він написав серію фундаментальних праць з проблем економічного зростання, серед яких "Сучасне економічне зростання" (1966 р.) та "Економічне зростання націй" (1971 р.) [2].

У цих працях обґрунтовується теорія виникнення і розвитку нової стадії в економічній історії. На думку вченого, її витоки треба шукати в північно-західній частині Європи II половини 80-х років XIX ст. Далі вона поширюється на захід і південь Європи, нарешті, наприкінці сторіччя, в Росію та Японію. Ще через сто років епохою "сучасного економічного зростання" захоплені американський континент, а після Другої світової війни він починається в країнах Азії і частково Африки. Необхідними умовами та головними ознаками цього явища С. Кузнець вважав ряд глобальних структурних зрушень в економіці, соціальній структурі населення і демографічних змінах.

У 1971 р. Саймон Кузнець був удостоєний Нобелівської премії "за емпірично обґрунтоване тлумачення економічного зростання, яке привело до нового, глибшого розуміння як економічної та соціальної структури, так і процесу розвитку". У промові під час презентації Бертіль Улін, член Шведської королівської академії наук, сказав: "С. Кузнець постійно орієнтував себе на те, щоб дати кількісне визначення економічних величин, що відносяться, швидше за все, до з'ясування процесів соціальних змін. Він оперував воістину величезним статистичним матеріалом, який піддавався настільки глибокому і ретельному аналізу, що цей матеріал іскрився думкою і проливав абсолютно нове світло на проблему економічного зростання" [3].

Саймон Кузнець помер у віці 84 роки 8 липня 1985 р.

Отже, вчений залишив після себе велику наукову спадщину. І дуже приємно те, що С. Кузнець почав своє навчання в Харківському комерційному інституті.

Наук. керівн. Баличева Л. В.

Література: 1. Харківському національному економічному університету присвоєно ім'я Семена Кузнеця [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hneu.edu.ua/articles>. 2. Саймон Кузнец. Біографія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://biopeoples.ru/nobellaurs-sajjmon-kuznes>. 3. Кузнец мировой экономики. Январь 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jew-observer.com/pod-znakom-nobelya/kuznes-mirovoj-ekonomiki>. 4. Московкин В. Неизвестный Семен Кузнец: учеба в Харькове. 10 декабря 2010 года [Електронний ресурс] / В. Московкин. – Режим доступу : <http://n-t.ru/tp/in/nk.htm>. 5. Абрамовиц М. Саймон Кузнец (1901 – 1985 гг.) [Електронний ресурс] / М. Абрамовиц. – Режим доступу : http://www.hse.ru/data/079/314/1234/2_4_2Abramov.pdf. 6. Кузнец (Kuznets) Саймон. 4 ноября 1999 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://n-t.ru/nl/ek/kuznets.htm>. 7. Великие люди. Саймон Кузнец [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cursedclan.net/ekonomisty/sajmon-kuznes>. 8. Акулич В. Кузнец Саймон (Семен Абрамович) [Електронний ресурс] / В. Акулич. – Режим доступу : <http://ekonomika.by/Kuznes>.

Зміст

Соханева Я. О. Особенности осуществления франчайзинговой деятельности в Украине.....	3
Сиромашенко Д. Ю. Защита торговых марок в Украине.....	5
Кривенко А. И. Характеристика норм действующего законодательства в отношении доменных имен.....	7
Лысякова А. О. Коммерческая тайна как элемент ведения бизнеса.....	9
Маслий А. В., Сметана В. А. Проблематика лицензирования объектов интеллектуальной собственности в международной деятельности.....	11
Абраамян А. В. Право международных договоров.....	14
Казарина А. Р. Основные направления унификации правовой системы Украины и законодательства Европейского Союза.....	17
Гридасов В. Г. Правовое регулирование предпринимательской деятельности некоммерческих организаций.....	20
Ткаченко И. Ю. Освещение в СМИ судебных процессов как средство обеспечения открытости и гласности судопроизводства.....	22
Пясецкая А. И. Правовое регулирование осуществления экспортно-импортных операций Украины в условиях ВТО.....	24
Середня А. В. Понятие государственного контроля за предпринимательской деятельностью.....	26
Набока С. А. Исторический аспект формирования систем коллективной безопасности.....	28
Базаров А. М. Захист прав суб'єктів господарювання у сфері інтелектуальної власності.....	31
Шеховцева К. В. Особливості правового захисту іноземних інвесторів в Україні.....	33
Влашпенко Д. В. Правове регулювання онлайн торгівлі.....	35
Воргуль Т. В. Правове регулювання зовнішньої реклами в Україні.....	37
Чердаков С. Ю. Правове регулювання китайсько-українських відносин у сфері інвестування.....	41
Векліч З. В. Адаптація норм внутрішнього законодавства до законодавства Європейського Союзу в разі вступу України до ЄС.....	43
Рудакова К. В. Проблеми нормативно-правового регулювання лізингових операцій в Україні та шляхи їх вирішення.....	45
Кучава К. О. Проблеми гендерної рівності у сфері трудових відносин в Україні.....	48
Горбунова Д. І. Правове регулювання транспортно-експедиторської діяльності.....	51
Копійка Я. С. Економічна сутність ТНК і особливості нормативно-правового регулювання їх діяльності на території України.....	54

Гринько Т. М. Правові аспекти регулювання рекламної діяльності в мережі Інтернет на території України.....	57
Куніцин О. М. Правове регулювання у сфері венчурного бізнесу в Україні.....	59
Мисько Н. С. Правове регулювання інвестиційної діяльності в Україні.....	62
Нестеренко Є. Є. Правове регулювання стандартизації та сертифікації в Україні в контексті євроінтеграції.....	65
Фімушкіна В. А. Правові аспекти виробництва та експорту продукції скляної промисловості.....	67
Буклей Г. В. Співвідношення правового регулювання інвестиційної діяльності в Україні та Європейському Союзі.....	69
Вавенко А. Е. Особливості правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств.....	71
Твердохліб О. В. Міжнародно-правове регулювання надання взаємної допомоги митними органами України.....	73
Борщевська В. Д. Правові аспекти виробництва та експорту молочної продукції в Україні.....	76
Журавльова Н. М. Правове регулювання реклами алкогольних та тютюнових виробів в Україні і країнах ЄС.....	78
Волошина Т. О. Проблеми адаптації законодавства України до принципів права ЄС.....	80
Макеева К. Ю. Міжнародно-правовий звичай як одна з форм регулювання взаємовідносин між суб'єктами.....	82
Силич А. В. Вирішення інвестиційних спорів у міжнародних організаціях.....	84
Сиров В. В. Проблеми регулювання природних монополій.....	87
Водолазская Е. В. Правовое регулирование валютного контроля и пути его совершенствования в Украине.....	89
Федорчак О. В. Проблематика антимонопольного законодавства в Україні.....	91
Сиваш Ю. М. Реформування прав та обов'язків органів місцевого самоврядування в Україні.....	93
Нгуен Тху Хує. Борьба зі злочинністю в банківській сфері В'єтнаму.....	96
Маруніч А. В. Обґрунтування концептуальних характеристик інтелектуально-кадрової безпеки та її місце в забезпеченні розвитку підприємства.....	98
Зяєв В. В. Правове регулювання інформації з обмеженим доступом.....	100
Богданова Я. І. Проблематика захисту прав суб'єктів господарювання у сфері інтелектуальної власності.....	102
Татарова В. С. Особливості правового регулювання мережі Інтернет.....	105
Ющик Я. С. Особливості аналізу фінансового стану підприємства.....	108
Боднар О. В. Напрями розвитку методики аналізу формування і використання матеріальних ресурсів у виробництві.....	111



Леоненко А. О. Класифікація резервів підвищення ефективності виробництва.....	114
Галушак А. В. Виды, формы и методы экономического анализа.....	117
Вдовиченко А. С. Система экономических показателей и область их применения в целях анализа явлений и процессов.....	121
Быстро В. В. Экономический анализ в системе реализации функций управления.....	124
Константинович Г. Ю. Принцип комплексности в экономических исследованиях.....	126
Нерода А. Ю. Принцип комплексности в економічних дослідженнях.....	127
Вихорь К. Р. Напрями розвитку методики аналізу витрат за статтями калькуляції.....	131
Ковалівська О. О. Принцип системності в економічних дослідженнях.....	133
Захарова О. В. Напрями розвитку методики аналізу стану та використання основних фондів.....	135
Біленко А. О. Формування системи принципів економічного аналізу.....	137
Лопатіна К. А. Напрями підвищення конкурентоспроможності сучасних організацій в умовах глобалізації.....	140
Барсученко А. С. Застосування інструментів прихованого протекціонізму в міжнародній торгівлі.....	141
Валєжная М. С. Современное состояние венчурного бизнеса и перспективы его развития в Украине.....	144
Денежко К. А., Жиліна Ю. П. Переваги та недоліки участі України в Митному союзі.....	147
Білокудря Т. С. Поняття "фінансові результати" як об'єкт бухгалтерського обліку.....	149
Квітко С. О. Узагальнення основних теоретичних підходів до визначення поняття "конкурентоспроможність".....	152
Костенецька Т. Г. Саймон Кузнець як видатний економіст.....	155