

195
—————
21651



М а т е р і а л и
міжнародної науково-практичної
конференції

“ТРАНСФОРМАЦІЯ
РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ:
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ
ТА ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ”

Одеса, 15 травня 2003 р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова
Економіко-правовий факультет

**Матеріали
міжнародної науково-практичної
конференції
“ТРАНСФОРМАЦІЯ
РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ:
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ
ТА ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ”**

Одеса, 15 травня 2003 р.

10.04.08



1527765

НЕ ОНУ

Одеса
“Астропринт”
2003

ББК 65.5я431
М 341
УДК 338.242.2(063)

195
21651

Редакційна колегія:

А. С. Васильєв
В. І. Захарченко
І. С. Канзафарова
Е. А. Кузнєцов
О. І. Миколенко
О. П. Подцерковний

0604000000—053
М 549—2003 Без оголош.

ISBN 966-549-870-3

© Одеський національний університет
ім. І. І. Мечникова, 2003

ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Ю. В. Білоусов

кандидат юридичних наук,

доцент кафедри цивільно-правових дисциплін

Хмельницького інституту регіонального управління та права

ГОСПОДАРСЬКІ ВІДНОСИНИ ЯК КРИТЕРІЙ РОЗМЕЖУВАННЯ КОМПЕТЕНЦІЇ СУДУ ЩОДО РОЗГЛЯДУ І ВИРІШЕННЯ СПРАВ: ОКРЕМІ ПИТАННЯ

Прийняття Господарського кодексу України ознаменувало новий етап у правовому регулюванні суспільних відносин в Україні, однак, його прийняття в окремих випадках не дало відповіді на ті питання, які виникали до його прийняття, а інколи, взагалі зумовило постановлення нових питань, нових проблем, особливо у зв'язку із одночасним затвердженням нового Цивільного кодексу України. Прийняття цих двох фундаментальних нормативно-правових актів повинно сприяти утворенню законності у державі, позитивному регулюванню суспільних відносин. Однак, на жаль, цього зроблено, на наш погляд, не було. Незважаючи на основне зауваження, яке поставлено Президентом України при накладенні вето на проекти Цивільного та Господарського кодексів, прийнятих 29 листопада 2001 року було саме не чітке визначення предметів правового регулювання обох нормативно-правових актів.

Звичайно, можна пояснити підстави появи таких проблем процесом підготовки та прийняття кодексів, неузгодженістю, а інколи й антагоністичністю підходів до трактування окремих правових питань представниками науки цивільного та господарського права, при якій інколи, навіть, не визнавалась наявність останньої. Усі ці причини знайшли своє вираження, однак вже не на шпальтах юридичної літератури, не на різноманітних конференціях, колоквиумах, се-

мінарах, круглих столах, а на рівні законодавства. І це слід визнати надзвичайно важливою і складною проблемою. І носить вона не тільки теоретичний характер, вона має значення для правозастосовчої практики, для праворозуміння.

Має особливе значення ця проблема і у сфері державного управління ринковою економікою. Так, відповідно до ст. 12 Господарського кодексу України (надалі — ГК) основними засобами регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання є: державне замовлення, державне завдання, ліцензування, патентування і квотування, сертифікація та стандартизація, застосування нормативів та лімітів, регулювання цін і тарифів, надання інвестиційних, податкових та інших пільг, надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій. При цьому господарське законодавство не визначає, які правовідносини у даному випадку виникатимуть — господарські, цивільно-правові чи адміністративні. Це має суттєве значення для визначення механізму реалізації цих правових норм, а також створення правових механізмів забезпечення виконання таких правових приписів (встановлення засобів захисту та відповідальності тощо).

Важливим положенням господарського законодавства є закріплення принципу заборони незаконного втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб у господарські відносини при визначенні можливих способів недопущення такого стану або захисту від нього (ст. ст. 6, 20 ГК). Визначаючи у ст. 8 ГК положення, за яким держава, органи державної влади, органи місцевого самоврядування не є суб'єктами господарювання, можна зробити висновок, що ці правовідносини носять адміністративно-правовий характер.

Відповідно до ст. 12 Господарського процесуального кодексу України до підвідомчості господарських судів відносяться справи у спорах, що виникають при укладанні, зміні, розірванні і виконанні господарських договорів та з інших підстав, а також у спорах про визнання недійсними актів з підстав, зазначених у законодавстві, крім: спорів, що виникають при погодженні стандартів та технічних умов; спорів про встановлення цін на продукцію (товари), а також тарифів на послуги (виконання робіт), якщо ці ціни і тарифи відповідно до законодавства не можуть бути встановлені за угодою

сторін; інших спорів, вирішення яких відповідно до законів України, міждержавних договорів та угод віднесено до відання інших органів. При цьому за положеннями нового Закону України "Про судоустрій України" передбачається створення нової гілки судової системи — адміністративних судів, які б розглядали адміністративні справи, тобто справи, пов'язані з правовідносинами у сфері державного управління та місцевого самоврядування (справи адміністративної юрисдикції), крім справ адміністративної юрисдикції у сфері військового управління, розгляд яких здійснюють військові суди (ст. 22). А відповідно до п. 16 Перехідних положень цього Закону до утворення системи адміністративних судів відповідно розгляд справ, віднесених до підсудності адміністративних місцевих судів, здійснюють місцеві загальні суди, а справ, що належать до підсудності адміністративних апеляційних судів та Вищого адміністративного суду України, — відповідні загальні апеляційні суди та Касаційний суд України, в порядку, встановленому процесуальним законом, шляхом запровадження спеціалізації суддів з розгляду справ адміністративної юрисдикції, в тому числі утворення судових колегій у справах зазначеної юрисдикції, до введення в дію процесуального закону, що регулює порядок розгляду справ даної юрисдикції.

Як показує практика, де-факто, справи, які виникають з приводу господарської компетенції органів державної влади та органів місцевого самоврядування, продовжують розглядатися у господарських судах. Яким чином слід кваліфікувати дії судових органів (господарських судів, які продовжують розглядати такі справи, чи загальних судів, а також Верховного Суду України як найвищому суду у системі судів загальної юрисдикції, котрі не перешкоджають такій правосудній діяльності господарських судів). Можливо, це свідчить про консервативність та мудрість судової системи України, яка не піддається імпульсу законодавця на докорінну зміну традицій та порядку судового розгляду. Адже, зважаючи на зміст правової норми про передачу справ із компетенції господарського суду до загального територіального, не визначено, у якому процесуальному порядку повинні розглядатися такі справи (за правилами цивільного процесуального чи господарського процесуального законодавства).

Труднощі виникають із самим трактуванням поняття “адміністративна юрисдикція”. У законодавстві про судоустрій ототожнюється це поняття із поняттям “правовідносини у сфері державного управління та місцевого самоврядування”, хоча таке визначення є неправильним, невичерпним, неповним. Наприклад, які правовідносини виникають на виконання Законів України “Про господарську діяльність у Збройних Силах України” або “Про правовий режим майна у Збройних Силах України”. Якщо це відносини військової адміністративної юрисдикції, то вони повинні, в силу положень законодавства про судоустрій, належати до підвідомчості (підсудності) військових судів. Проект Адміністративного процесуального кодексу України також не дає чіткої відповіді на визначення компетенції суду у сфері господарювання. Так, за ст. 20 проекту адміністративному суду підвідомчі (підсудні) у порядку адміністративного судочинства справи по спорах, що виникають із конституційних, адміністративних, зовнішньоекономічних, фінансових, податкових, будівельних, екологічних, транспортних, військових, промислових, соціальних та інших публічно-правових відносин.

Виходячи з наведеного, слід зробити логічний висновок з приводу недоцільності проведення поділу судової влади на окремі гілки для розгляду і вирішення справ, виходячи із суб’єктного або предметного критерію, адже виникають випадки, коли різні суди розглядатимуть однакові за своєю правовою природою, галузевою приналежністю або нормативно-правовою базою справи. У даному випадку розмиваються будь-які підґрунтя для спеціалізації суду. Чи зможе, наприклад, адміністративний суд розглядати усі справи, які виникатимуть за участю органів державної влади чи органів місцевого самоврядування, зважаючи на всеосяжність державного втручання у будь-які сфери суспільного життя.

Отже, процесуальним законодавством (цивільним, господарським, адміністративним) повинні бути чітко визначені критерії розмежування компетенції різних гілок судової системи для недопущення різного трактування законодавства, виникнення спорів про підвідомчість (підсудність), утруднення можливості особи, права якої порушені, оспорені чи не визнані, звернутися до відповідного уповноваженого органу для реалізації положень захисту. І це завдання не тільки науковців-процесуалістів, але й фахівців цивільного, гос-

подарського, адміністративного права, і, знову ж таки, при умові їх СПІЛЬНОЇ праці. Завданням цієї діяльності повинно бути забезпечення права на судовий захист, закріпленого у ст. 55 Конституції України, адже в силу ст. 124 Конституції юрисдикція суду поширюється на всі правовідносини, які виникають у державі. Однак на заміну проблемі щодо можливості судового захисту, яка існувала до прийняття Конституції України, не повинна прийти проблема, а до котрого суду слід звернутися за судовим захистом.

В. І. Борисова

*кандидат юридичних наук, завідувача кафедрою цивільного права
Національної юридичної академії України
ім. Ярослава Мудрого (м. Харків)*

ДО ПРОБЛЕМИ УЧАСТІ ПУБЛІЧНИХ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ У ЦИВІЛЬНИХ ПРАВОВІДНОСИНАХ

1. Відповідно до нового Цивільного кодексу України (далі — ЦК) юридичні особи поділяються на юридичні особи приватного та юридичні особи публічного права. Це пояснюється відродженням у науці і практиці законотворчості України ідеї поділу права на приватне та публічне, а також інтеграції законодавства України з законодавством інших держав.

2. ЦК регулює порядок створення, організаційно-правові форми, правовий статус юридичних осіб приватного права, тобто тих юридичних осіб, які створюються на підставі приватного інтересу фізичних і (або) юридичних осіб і переслідують цілі приватного характеру. Воля приватних осіб може бути виражена або в договорі, або в правочині. Наприклад, з волі однієї приватної особи може створюватися і товариство однієї особи, яке буде діяти на підставі статуту, затвердженого цією особою, і приватна установа, установчий акт про створення якої може міститися, відповідно до нового ЦК, навіть у заповіті.

Публічні юридичні особи — це публічно-правові утворення (органи державної влади, органи місцевого самоврядування, державні підприємства, державні установи тощо), що мають на меті державні інтереси, тобто визнані державою і забезпечені правом інтереси

соціальної спільноти, задоволення яких служить неодмінною умовою і гарантією її існування і розвитку. У зв'язку з цим більшість з юридичних осіб публічного права, наприклад, такі як органи державного управління, органи влади Автономної Республіки Крим тощо, наділяються владними повноваженнями відносно третіх осіб, здійснюючи їх шляхом видання відповідних нормативно-правових актів, що стають обов'язковими для виконання останніми. Виходячи з відмінностей в правосуб'єктності юридичних осіб в галузі публічного і приватного права (в галузі публічного права — це в основному питання юридичної субординації та підпорядкування, в галузі приватного права — питання координації), порядок створення, організаційно-правові форми, правовий статус юридичних осіб публічного права визначаються не нормами цивільного законодавства, а нормами державного, адміністративного та інших галузей публічного законодавства. Звідси і основою їх виникнення являється публічно-правовий акт, що одночасно визначає і внутрішню сторону відносин юридичної особи публічного права. Відповідно до ст.81 нового ЦК остання створюється розпорядчим способом органу державної влади, органу влади Автономної Республіки Крим та органом місцевого самоврядування. Тільки тоді, коли юридичні особи публічного права стають учасниками цивільних правовідносин, на них, якщо інше не буде встановлено законом, поширюються правила ЦК. Саме в цих випадках юридичні особи публічного права мов би прирівнюються до юридичних осіб приватного права, але не стають ними.

3. Хоча проблемам юридичних осіб публічного права приділялась увага, починаючи ще з початку ХХ сторіччя, ці проблеми залишаються актуальними і на початку ХХІ сторіччя. Це пов'язано з тим, що залишається невирішеним основне питання, що ж собою представляють юридичні особи публічного права: чи доцільно взагалі публічно-правовим утворенням надавати статус юридичної особи, які саме публічно-правові утворення можуть бути віднесені до них, які суттєві ознаки цих юридичних осіб, як їх класифікувати за видами і таке інше. Існують різні точки зору з цього приводу. Одні правники вважають, що нормативне уособлення господарських публічних організацій від інших юридичних осіб взагалі помилково, інші ж висловлюють побоювання, що поява юридичних

осіб публічного права може перетворити державний апарат в цивілістичну структуру, по суті ототожнюючи такі поняття як державна служба і публічна юридична особа. Вважаємо, що це звужує поняття юридичної особи публічного права, а для перетворення державного апарату в цивілістичну структуру немає підґрунтя, бо органи державної влади, які одночасно виступають і як господарюючі суб'єкти, тільки в межах господарської діяльності стають учасниками цивільного обороту. Виходячи з того, що відповідно з доктриною цивільного права до участі в цивільному обороті допускаються тільки ті організації, що являються юридичними особами, органам державної влади і надається статус останніх. При цьому об'єктивним критерієм визнання характеру їх цивільної правоздатності повинні виступати спеціальні функції, що виконують останні, а це означає, що вони повинні наділятися не загальною, а спеціальною правоздатністю.

4. Слід зауважити, що нове законодавство відносить до юридичних осіб публічного права не всі публічно-правові утворення, йдеться тільки про окремі їх види. Цікавим є процес вирішення цього питання при розробці нового ЦК. У Проекті останнього, нарівні з іншими публічними утвореннями (органами державної влади, органами місцевого самоврядування, державними підприємствами та установами тощо), юридичними особами публічного права було запропоновано визнавати державу Україна, Автономну Республіку Крим, територіальні громади (далі — публічно-владні організації), тобто термін "юридична особа публічного права" пропонувалось використати для означення майже всіх видів публічних утворень, включаючи як господарські публічні організації, наприклад, державні підприємства, так і публічно-владні організації. Вважається, що на цьому етапі застосовувалась концепція, відповідно до якої будь-які публічні утворення, включаючи і публічно-владні, прирівнювалися в межах цивільного законодавства до статусу юридичної особи тільки для того, щоб не виділяти нового додаткового суб'єкта цивільного обороту, відмінного від юридичної особи. Але тут і виникло протиріччя, яке не просто було пояснити. Держава — це універсальна політико-управлінська система в суспільстві, яка виконує публічні функції і виступає в ньому і як цілісний суб'єкт, і як система взаємопов'язаних інститутів і структур, здійснюючих його

функції. Її основною ознакою завжди являється публічна влада. Навряд чи вірною є точка зору, що остання, беручи участь у цивільних правовідносинах, добровільно відмовляється від використання влади. По-перше, де та межа, за якою держава відмовляється від цієї влади і як її встановити, по-друге, яким чином відбувається ця відмова, і, по-третє, чи не призведе це взагалі до безвладдя? Виходячи з того, що держава має ознаку публічної влади, її вступ у цивільно-правові відносини, які засновані на принципі юридичної рівності і вільному волевиявленню їх учасників, руйнує цей принцип. До відносин же, що засновані на адміністративному або іншому владному підпорядкуванні однієї сторони другій стороні, цивільне законодавство не застосовується (ст.1 ЦК).

Вважаємо, що саме для уникнення цього протиріччя, законодавець відійшов від згаданої концепції, сприйняв традиційну теорію держави і в новому ЦК вже не відніс ні державу, ні інші публічно-владні утворення до юридичних осіб публічного права. Між тим не можна не відмітити, що він не до кінця послідовний у своїх рішеннях, бо все ж таки визнав публічно-владні організації самостійними суб'єктами цивільного обороту. Так, наприклад, норми, які регулюють участь вказаних утворень у цивільно-правових відносинах, знаходяться в розділі II "Особи" ЦК, що включає в себе підрозділ 1 — "Фізична особа", підрозділ II — "Юридична особа" і підрозділ III — "Участь держави Україна, Автономної Республіки Крим, територіальних громад у відносинах, що регулюються цивільним законодавством". При цьому в цивільних правовідносинах вказані публічно-владні організації, а перелік їх є вичерпним, хоча і не являються юридичними особами, діють на рівних правах з іншими учасниками цивільних відносин, зокрема, з фізичними і юридичними особами. Проте, розуміючи, що таким чином до цивільного обороту залучаються нові учасники — публічно-владні утворення, закон встановив, що вони набувають і здійснюють права та обов'язки через органи державної влади (органи місцевого самоврядування), які діють в межах своєї компетенції. Наприклад, тільки органи державної влади, органи влади Автономної Республіки Крим, органи місцевого самоврядування можуть створювати публічні юридичні особи (ст.81 ЦК). Аналіз статей 170, 171, 172 ЦК дозволяє дійти висновку, що саме ці органи являються суб'єктами цивільно-право-

вих відносин, а для цього вони визнаються публічними юридичними особами, водночас являючись органами вказаних публічно-владних утворень. Тобто можна стверджувати, що законодавець визнає, що основною ознакою держави є публічна влада (а це стосується і Автономної Республіки Крим, і територіальних громад), а тому для того, щоб не руйнувати основний принцип цивільно-правового регулювання відносин, і знаходить державі для участі в цивільних правовідносинах заміну, по суті застосувавши добре відому цивільному законодавству модель представництва.

5. До останнього часу стосовно правового статусу органів державної влади існували різні точки зору. Одні правники вважали, що ці органи повинні мати статус юридичної особи, інші виступали проти цього, треті вважали, що це — “квазіюридичні” особи. Вважаємо, що новий ЦК поставив крапку в вирішенні цього питання. Для того, щоб стати учасником цивільних правовідносин, органи державної влади, органи влади Автономної Республіки Крим та органи місцевого самоврядування отримують статус юридичної особи публічного права і являються одним з її видів.

О. А. Брукша

*аспірант кафедри адміністративного та підприємницького права
економіко-правового факультету
Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова*

ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ КАПІТАЛУ

1. Законодавче врегулювання діяльності ТНК в Україні

ТНК одержали законодавче закріплення в Україні після ратифікації Верховною Радою Конвенції про транснаціональні корпорації Законом України від 06.03.1998 року. У рамках СНД ця конвенція є свого роду правовим базисом для створення міждержавних суб'єктів господарювання. Конвенцією встановлюються загальні засади співробітництва держав СНД у галузі створення і діяльності транснаціональних корпорацій.

Відповідно до Конвенції в поняття транснаціональної корпорації (далі — “ТНК”) входять транснаціональні промислово-фінансові

групи (ТПФГ), компанії, концерни, холдинги й інші структури транснаціонального характеру. ТНК — юридична особа (сукупність юридичних осіб), що має у власності, господарському веденні чи оперативному управлінні відокремлене майно на території двох або більше держав і зареєстроване в якості ТНК відповідно до Конвенції. Учасниками ТНК можуть бути національні й іноземні юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми.

ТПФГ створюється добровільно на основі ратифікованих міжурядових угод. Порядок реєстрації ТПФГ визначається законодавством держави — місця його реєстрації. Рішення про створення (реєстрацію) ТПФГ в Україні приймається Кабінетом Міністрів України тільки за умови попереднього укладання міждержавного договору, що підлягає ратифікації Верховною Радою України. Як видно, українське законодавство передбачає занадто складний механізм створення та реєстрації ТПФГ, як основного виду ТНК в Україні.

2. Значення ТНК для економіки країни

Через ТНК і ТПФГ виробництво наближається до ринків збуту готової продукції, що полегшує маневрування завантаженням виробничих потужностей, варіювання моделей продукції, що випускається, відповідно до змін економічної кон'юнктури в окремих країнах і особливостей попиту на конкретних ринках. Як показує досвід, автомобільні концерни, що наближають виробництво до ринків збуту, одержують відчутні конкурентні переваги з погляду обліку потреб цих ринків. Розміщення підприємств ТПФГ на території різних країн — спосіб проникнення на їхні ринки через митно-протекціоністські бар'єри.

У стратегічному плані транснаціональний характер діяльності ПФГ відповідає задачам пристосування їх до життєвих циклів технологій і продуктів. Стратегія може полягати в тому, щоб перевести виробництво за рубіж з наближенням кінцевої фази цих циклів. Для ТПФГ, що зароджуються в Україні, особливий інтерес представляє досвід ТНК в індустріально розвинутих країнах. Орієнтація на вузькі ринки покупців з низьким рівнем доходу, де переважає цінова конкуренція, поставила перед міжнародними інвесторами з цих країн дві взаємозалежні задачі: освоєння дрібномасштабних технологій і зниження всіма можливими способами вит-

рат. Прагнучи здолати західних конкурентів, деякі нові міжнародні компанії почали досягати гарних результатів за рахунок різкого збільшення масштабів виробництва в тих галузях, де великі виробничі потужності є ключовим чинником конкурентоздатності (так, індійська “ТЕЛКО” стала одним з найбільших у світі виробників вантажівок однієї моделі).

Цей досвід засвідчує, що розвиток ТПФГ в Україні необхідно будувати на об’єднанні крупних промислових підприємств по кінцевому продукту, а згодом — на диверсифікації виробництва.

3. Юридичні умови діяльності ТНК у СНД

Юридичні умови створення ТНК у рамках Співдружності незалежних держав включають широкий спектр багатобічних і обопільних умов і угод, спрямованих на розвиток економічної інтеграції. Ключові принципи формування міжнародно-правової бази установи і функціонування транснаціональних економічних структур у рамках СНД визначені Угодою про сприяння в створенні і розвитку виробничих, комерційних, кредитно-фінансових, страхових і змішаних транснаціональних об’єднань від 15 квітня 1994 року, що підписали представники дванадцяти держав. Укладений також ряд двосторонніх угод про основні принципи створення фінансово-промислових груп.

Системи законодавств СНД, крім українського, допускають досить широку різноманітність форм ПФГ, у розряд яких потрапляють структури: холдингового типу; ті, що використовують довірче управління пакетами акцій; ті, що об’єднуються спільними органами управління, зокрема, спеціально засновуваними компаніями-координаторами.

Проблема зближення правових умов діяльності ТПФГ у країнах СНД багато в чому залишається відкритою. На таке зближення спрямований прийнятий Міжпарламентською Асамблеєю держав — учасників СНД від 17 лютого 1998 року рекомендаційний (модельний) законодавчий акт “Про фінансово-промислові групи”, багато в чому уніфікований з однойменним російським законом. На жаль, Верховна Рада України ніяким чином не відреагувала на намічений орієнтир уніфікації.

Визначеним, хоча і не радикальним, кроком в ліквідації прогалин у національних законодавствах покликана стати розроблена

Міждержавним економічним комітетом і підписана в березні 1998 року главами урядів семи держав СНД (Вірменії, Білорусії, Киргизії, Молдавії, Росії, Таджикистану й України) Конвенція про транснаціональні корпорації. Конвенція адресує регулювання багатьох сторін діяльності ТНК, у тому числі порядок їхньої реєстрації, визначення відповідальності їхніх учасників і характеру їхньої звітності, національним законодавствам.

Однак розвитку ТНК та ТПФГ в Україні заважає принципово інший підхід в Україні порівняно з іншими законодавствами, коли українське законодавство не передбачає такі важливі форми ТНК і ТПФГ, як холдинги чи довірче управління пакетами акцій. Необхідно виробити дійові організаційні форми існування в Україні ТНК та ТПФГ, інакше Україна залишиться сторонньою в процесах економічної інтеграції.

М. Ф. Будіянський

*доцент кафедри адміністративного та підприємницького права
економіко-правового факультету
Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова*

ПСИХОЛОГІЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

У самому загальному змісті психіка — це властивість сприймати, пізнавати і регулювати на цій основі свою поведінку і діяльність, тобто властивість вживатися в цей світ і виживати в ньому. Отже, поведінка людини в даному випадку — це здатність постійно вживатися у світ, вписуватися в нього, а діяльність — навпаки, здатність (якщо коротко) виживати (не просто в смислі “залишатися живим”, а насамперед у розумінні “виживати у світі, переходити зі сталих застарілих форм у нові стани, у новий світ”). Людина постійно вивчає можливості, створює умови, знаходить за собою. Вона постійно трудиться, щоб поновлювати хоча б те, що проживає, витрачає.

Тому мова про ринок і ринкові відносини повинна починатися з того, що в людини споконвічно лежить у душі і звідки все це починається.

Отже, людина починається з бажання, елементарно простого “хочу

жити”. А щоб жити, треба щось мати. Щоб щось мати, треба щось робити, хоча б трудитися. Тому найпершими правами людини, життєво їй необхідними, є:

1) право мати (власність) і 2) право працювати (працю).

Одне без іншого не має ніякого сенсу.

Власність — це те, чим людина володіє, користується і розпоряджається. Ці три умови власності обов’язкові: “це моє”, “цим я користуюся” і “можу з цим робити що завгодно мені” (віддати, продати, знищити тощо). Людина психологічно зрощується зі своєю власністю: споконвічно вона володіє своїм “Я”, своїм тілом, речами. І відторгнення власності (коли що-небудь відбирають), люди переживають як “відторгнення якого-небудь органу тіла”. Уявіть ваші переживання, коли у вас вилучають: ваш будинок, машину, позбавляють волі, чи ви не одержали того, заради чого довго трудилися, у що стільки вклали...

Далі можна зробити висновок, що людина в кінцевому рахунку трудиться для того, щоб мати щось для свого життя, для себе, щоб мати щось своє, “власне”. Основа її існування — її власність, і заради цієї власності вона і трудиться. Словом, право власності — могутній спонукальний мотив праці. Кожна нормальна людина психологічно, глибоко усередині чи яскраво виражено, хоче мати більше і жити краще. Звідси впливають елементарно прості речі:

1) кожному треба дати можливість мати більше, тобто кожному по його праці;

2) кожному треба дати можливість реалізувати свої здібності, тобто від кожного по здібностях;

3) якщо в людей здібності споконвічно виявляються неоднаково: ні природні дані, ні надбанні вихованням і навчанням, ні отримані в спадщину, — то звідси природно впливає нерівність власності.

Нерівність впливає із самої природи людини і вона повинна бути. У цьому смислі “зрівнялівка” на будь-якому рівні — це насильство над людиною, її розбещення і нівечення.

Життя людського суспільства і кожної людини окремо тримається на дотриманні природних законів життя, якими б вони не були: психологічними, соціальними, економічними, політичними чи моральними. І за порушення цих закономірностей доводиться дорого розплачуватися.

Якщо в суспільстві здійснюється принцип “від кожного по здібностям, кожному по його праці”, якщо суспільство визнає за людиною його основні права: право на власність і право на працю, то таке суспільство неминуче приходиться до ринкових відносин. Суспільство ж, що порушує закони ринку (економіки), рано чи пізно приходиться до тоталітаризму чи господарського розвалу.

Якщо коротко, ринок — це культура економіки, заснована на природних взаєминах і угодах виробників і споживачів, а також посередників між ними. При цьому могутнім регулятором ринку є конкуренція, як процес залучення споживача до своєї продукції. Саме регулятором, а не страховиськом, яким її подавали радянській людині.

Так, ринок — це вільна стихія, у якій діють економічні закони. Як і в будь-якому явищі життя, у ньому є і гарне, і погане. Ніхто не гарантований від невдач, від усяких ділків у гіршому сенсі і злочинців, як і в будь-якому іншому суспільстві. Але ринок і твердий регулятор: треба бути постійно в діловій формі, бути вмілим підприємцем, щоб вистояти в конкурентній боротьбі, вижити, щоб не відкинуло на узбіччя життя. Позитивного в ринку більше: він буде існувати доти, поки людство не придумає кращий регулятор господарського життя, ніж ринок з його конкуренцією. Жодне нормальне суспільство, вводячи елементи планування в економіку, не відмовляється від переваг ринкової системи. Тому що вона забезпечує в першу чергу:

- 1) кращу якість товарів;
- 2) постійне удосконалювання і відновлення;
- 3) відсутність дефіциту.

Треба сказати, що дискусії про вільний і регульований ринки не мають під собою серйозного ґрунту. По-перше, там, де немає ринку, нема чого і регулювати. По-друге, будь-який ринок регулюється, і регулюється при цьому двояко: 1) ринок — це саморегулююча система; 2) на ринку діють виробник, посередник і споживач, що мають, як гарантію нормальних взаємин між собою, такі інститути, як держава і право, які виступають як регулятор ринкових відносин. У результаті, складаються досить серйозні регулятори, основними серед яких можна назвати: конкуренція в рівних умовах, інвестиційна політика держави (створення вигідних умов там, куди по-

1527763

трібно вкладати кошти), система оподаткування, державне визначення мінімальної зарплатні, перепідготовка кадрів (біржі праці, служби зайнятості тощо), система соціального захисту, вірогідність реклами й інше. Словом, ринкові відносини — природні відносини економічного життя суспільства і мають підставу в самій психіці людини. Можливо, у майбутньому з'явиться кращий механізм регуляції виробництва, обміну, розподілу і споживання, але поки варто використовувати те, що є. Просто нерозумно знищувати старе, щоб потім будувати нове. Розумніше й природніше рівномірне існування і природна поступова зміна старого на нове.

У нас усе ще сильні заідеологізовані соціальні стереотипи упередженого ставлення до ринку, у тому числі страх і сторожкість. Як деякий комплекс при усіх своїх багатих природних даних ми довгий час були відлучені від нормальних для людини господарських відносин, виховувалися у неприродних умовах.

Психологія особистості і соціальна психологія показують, що "почуття хазяїна", бажання мати і володіти, і ділові відносини між людьми складають психологічну основу власності і ринкових відносин. Ніхто їх не насаджував силою.

Нашим діловим людям підприємництва, що відроджується, споконвічно потрібно враховувати цей фактор, якщо вони бажають домогатися довгострокового і надійного успіху. Серйозному підприємцю не обійтися без команди добре оплачуваних фахівців і технічних виконавців, керівників і підлеглих. В основі сучасного керування — люди і їхня психологія! І їхнє значення з розвитком ринкових відносин буде тільки зростати.

Література:

1. Будиянский Н.Ф. Психология управления. — Одесса: Латстар, 2002.
2. Кузин Ф.А. Делайте бизнес красиво. — М., 1995.
3. Крегер О., Тьюсон Дж. Типы людей и бизнес. — М., 1995.
4. Обозов Н.Н., Щекин Г.В. Психология работы с людьми. — К., 1990.
5. Щекин Г.В. Практическая психология менеджмента. — К., 1994.

СУБ'ЄКТИ СПАДКОВИХ ПРАВОВІДНОСИН: ПРОБЛЕМА ВИЗНАЧЕННЯ ТА ПРАВОВИЙ СТАТУС

Конституція України проголосила людину, її життя і здоров'я, честь і гідність найвищою соціальною цінністю. Права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності нашої держави. У період трансформації ринкової економіки в Україні перед державою постає низка важливих проблем, які потребують свого вирішення на законодавчому та практичному рівні у найкоротший термін.

Кожний громадянин є свого роду центром або вузлом різноманітних прав, як публічних, так і приватних. Він — член спілки або інших організацій, він — чоловік, батько або син, власник квартири, боржник за векселем або кредитор за іншими борговими зобов'язаннями тощо. Що стає з усіма цими правами та обов'язками громадянина в момент його смерті? Його публічні права безсумнівно закінчують своє життя разом з ним. Припиняють своє існування всі особисті та сімейні права. Нарешті, знищуються і деякі майнові права та обов'язки, а саме такі, які тісно пов'язані з особистістю померлого (наприклад, з договору особистого найму та ін.). В усіх цих випадках права та обов'язки не переживають свого суб'єкта — з його смертю вони помирають.

Стародавній Рим не знав спочатку іншої відповідальності за зобов'язаннями, окрім особистої. Тому спадкоємці взагалі не були зобов'язаними щодо боргів спадкодавців. Однак кредиторів такий стан не задовольняв. Тому вони знаходили будь-які способи змушувати дітей платити за боргами померлих батьків. Вони, наприклад, накладали арешт на труп померлого доки борги не будуть погашені. З розвитком цивільного та торгового обігу, оснований на приватній власності, римляни знайшли інший вихід з цього положення. Він полягав в універсальному наступництві (*successio universalium*), тобто переході всього об'єкту прав та обов'язків по-

мерлого до його спадкоємців. “Спадкодавець для приватного права не помер; він живе в особі спадкоємця”. Ця сентенція виходить з майново-юридичної особи спадкодавця. Хоч надалі римське приватне право пом’якшило суворість цієї конструкції, але основний зміст її залишився та її було рецезовано законодавствами Західної Європи (див. Французький цивільний кодекс, Цивільний кодекс Німеччини та ін.).

Поряд з універсальним наступництвом існує ще й сингулярне (*successio singularum*) — перехід окремих прав або обов’язків. В літературі й сьогодні існує декілька думок щодо правової природи саме спадкового наступництва. Б.Б.Черепакін, О.О.Підопригора вважають, що спадкування є саме універсальним наступництвом. Ф.А. Брокгауз, Н.Д. Єфрон взагалі вважають спадкове наступництво окремим видом сукцесії. Свою точку зору вони обґрунтовують тим, що при спадкуванні має місце перехід лише майна (об’єктів прав) від померлого до його спадкоємців, не включаючи до спадкової маси права та обов’язки спадкодавця. Вважається за більш до речну думка перших науковців.

Ще одне дискусійне питання, яке стосується універсального наступництва, полягає у наступному: універсальна сукцесія є методом чи принципом спадкового права? Проаналізувавши такі поняття як “метод права” (засіб дії на правовідношення), “принцип права” (основне начало, на якому ґрунтується правовідношення), а також спадкове законодавство, можна зробити висновок на користь принципу.

Таким чином, спадкування є перехід прав та обов’язків померлого (спадкодавця) до його спадкоємців. Правовий статус спадкодавця та спадкоємців законодавчо врегульовано у цивільних кодексах більшості країн, тобто спадкування є правовідносинами. Питання щодо суб’єктів цивільних правовідносин не виникає взагалі, наприклад, у зобов’язаннях ними є кредитор та боржник. Але у випадку спадкових правовідносин таке питання є гостро дискусійним в літературі.

1. Спадкодавець. Основною правовою відмінністю спадкодавця від інших осіб є те, що називаючи особу спадкодавцем, ми одночасно констатуємо смерть людини та наявність після її смерті спадщини. В момент смерті особи вона перестає бути суб’єктом права, її право-

та дієздатність, як і невід'ємні від особи соціально-правові якості, припиняються. Ані правоздатність, ані дієздатність успадкувати неможливо. Саме з вказаних причин ми не можемо говорити про спадкодавця як про суб'єкта спадкових відносин, як це робить, наприклад, Т.В. Саломатова у своїй праці "Наследование по завещанию и закону". Але коли ми говоримо про спадкування як про синонім спадкового наступництва, спадкодавець виступає як повноправний суб'єкт такого наступництва, адже тут акцент ставиться на сам процес переходу прав та обов'язків від однієї особи до іншої.

2. Спадкоємці. Спадкоємцями є особи, які мають право на спадщину. Розрізняють спадкоємців за заповітом та за законом.

а) Спадкоємці за заповітом. За законодавством більшості країн такими спадкоємцями можуть бути будь-які особи за бажанням спадкодавця, яке втілено в заповіті: фізичні, юридичні особи, держава.

б) Спадкоємці за законом. Ця група спадкоємців втілює в собі принцип "наступницький зв'язок поколінь як природна підстава спадкування". Раннє спадкування є спадкування членів сім'ї патріархальної сім'ї, пов'язаних єдністю сімейної влади та загального володіння майном. Згідно зі стародавнім римським правом безпосередніми наступниками померлого у його майні були діти, що знаходилися під його сімейною владою, в тому числі й дружина. Пізніше спадок починає переходити й до бокових родичів (Закони XII таблиць). Тобто підставою спадкування є не кровний зв'язок, а сумісне проживання в одному будинку, під однією сімейною владою. Лише з VIII ст. кровна спорідненість набуває у спадкуванні панівного статусу над началом спільності майна. В той же час виникає так зване *successio grandium*, тобто наступництво спадку за ступенем спорідненості.

Сьогодні така підстава як кровний зв'язок у спадковому праві більшості країн дістала свого апогею. Наприклад, цивільні кодекси Німеччини (§§1924 — 1927), Франції (ст.ст. 718 — 721) закріплюють велику кількість спадкоємців за законом. Це, з одного боку, дозволяє саме кровним родичам отримати спадщину від померлого, але, з другого, сприяє дрібненню спадку. Цивільний кодекс України 2003 року (вступить у дію з 1 січня 2004 року) закріплює п'ять черг спадкоємців (до шостого ступеня споріднення включно).

3. Виконавець заповіту (душеприказчик в Росії, виконавець (executor) або адміністратор (administrator) в США та Великобританії). Ця особа є суб'єктом спадкових правовідносин у тому випадку, якщо спадкодавець залишив заповіт. Виконавець повинен за особистою згодою виконати заповіт та отримати пов'язані з цим витрати. Виконавцем має бути тільки фізична особа (в тому числі й один зі спадкоємців), яка є повністю дієздатною. В США та Великобританії такі особи призначаються спеціальними судами зі спадкових справ.

4. Нотаріус (в деяких країнах судовий орган). Що стосується статусу нотаріуса, то тут треба погодитись з думкою С.Я. Фурси, Є.І. Фурси. Нотаріус фактично не є суб'єктом спадкових правовідносин. Його діяльність можна кваліфікувати як гарантію належної охорони і регулювання спадкових правовідносин, що передбачена державою для юридично необізнаних громадян.

Враховуюче все вищенаведене, можна зробити висновок, що у спадковому праві на сьогоднішній день існує ще багато спірних питань, які потребують вирішення не тільки на теоретичному, але й на законодавчому рівні.

Література:

1. Жюлио Л. де ла Морандьер. Гражданское право Франции. — М., 1958. — 742 с.
2. Ласк Г. Гражданское право США. — М., 1961. — 774 с.
3. Подопригора А.А. Основы римского гражданского права. — К.: Вентури, 1995. — 287 с.
4. Покровский И.А. История римского права. — СПб., 1998. — 555 с.
5. Преемство в праве / Брокгауз Ф.А., Ефрон И.А. Энциклопедический словарь. — 1-е изд.. — СПб., 1898. — Т.49. С.47-50
6. Савельев В.А. Гражданский кодекс Германии. — М., 1994. — 95 с.
7. Саломатова Т.В. Наследование по завещанию и по закону. — М., 2002. — 496 с.
8. Фурса С.Я., Фурса Є.І. Спадкове право. Теорія та практика: Навчальний посібник. — К.: Атака, 2002. — 496 с.
9. Черепахи Б.Б. Труды по гражданскому праву. — М.:Статут, 2001. — 478 с.

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ ТА БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ 2003 РОКУ

Бюджет будь-якої країни, її фінансова конституція, має подвійну сутність: з одного боку, це закон держави, який приймається в особливому порядку та закріплює розпис прибутків та видатків держави, з іншого боку, це акт уповноваження уряду витратити державні кошти згідно з затвердженим кошторисом та збирати необхідні податки для забезпечення прибуткової частини бюджету. Прийняття бюджету є найважливішим повноваженням парламенту держави. На практиці це зумовлює гостроту та тривалість політичних спорів між урядом та парламентаріями, різноманітними структурами держави. Тому прийняття закону про бюджет, особливо без затримки, як це часто відбувається, — це знамення консенсусу та спокою в державі. Український бюджет не є винятком з цього правила.

Прийняття бюджету 2003 року відрізняється від попередніх — боротьба за кожен статтю прибутків та витрат з боку органів держави та партій, критика роботи бюджетного комітету ВР України та його голови П.Порошенко щодо зміни деяких показників в Законі порівняно з проектом Закону, розробленим бюджетним комітетом. І все це тим гірше, що прийнятий бюджет виконувати першому в історії України коаліційному уряду, сформованому парламентською більшістю, за умов нарешті прийнятих (і в цьому перша відмінність Бюджету 2003 від попередніх) податкових законів. Як показали перипетії з прийняттям Бюджету 2003 року, основна проблема лежала в площині наповнення державної скарбниці, тобто формування доходної частини. При цьому, до неї слід зібрати коштів більше на 14 %, порівняно з минулим роком, а це в абсолютних показниках близько 6 млрд гривень. Значну частину виконання цього приросту будуть намагатися здійснити за рахунок збалансованих макроекономічних показників — інфляційних процесів, співвідношення курсу гривні до долара, збільшення реального валового внутрішнього продукту.

Порівнюючи Бюджет 2003 р. з попередніми, і особливо з Бюджетом 2002 р., відмінна його більша збалансованість, щоправда реальність виконання останнього завжди викликала сумніви. Проте, незважаючи на вимоги Постанови ВР України “Про основні напрямки бюджетної політики на 2003 рік”, де в ч.1 додатку 1 та в ч.6 вказується на те, пріоритетним напрямком бюджетної політики на 2003 рік слід вважати забезпечення безумовної збалансованості бюджету, та послання Президента України “Європейський вибір” — досягти цієї збалансованості не вдалося. Дефіцит бюджету складає 2,03 млрд грн (доходна частина — 50,02 млрд, видатки — 52,06 млрд), що є позитивом порівняно з 2002 роком (відповідно 4,28 млрд; 45,37 млрд та 49,64 млрд), так як дефіцит зменшено на 52,6 %, але, по-перше, наявність дефіциту протирічить вимогам вказаних актів, і по-друге, така сума дефіциту надзвичайно обтяжлива та небажана за умов значних зовнішніх виплат (знову ж таки вимога Постанови, де в ч.8 вказано на неприпустимість збільшення державного боргу), при тому, що дефіцит фактично фінансується за рахунок нових позик.

Порівняння проекту Закону та Закону “Про державний бюджет України на 2003 рік” дає можливість констатувати той факт, що основна корекція відбулась в плані відображення в головному фінансовому документі реального стану речей. Адже фактично бездефіцитний бюджет (дефіцит передбачався тільки по видатках спеціального фонду — 0,8 млрд грн) з відповідною структурою доходів та видатків виглядав би ще більш мало реальним для виконання, ніж вже існуючий.

Разом з тим слід вказати на значну особливість доходної частини Бюджету 2003 року, а саме збільшення податкових надходжень до бюджету, що їх запланували Уряд та Верховна Рада (близько 2 млрд гривень). Щодо реального виконання Бюджету 2003 року згідно з прийнятим Законом, слід вказати на певні труднощі, які, насамперед, заключаються у тому, що: 1) малоімовірне збільшення надходжень до бюджету від податку на прибуток підприємств та ПДВ; 2) нереальний прибуток від діяльності Національного Банку України (ст. 5 Закону), адже вже затверджений баланс Банку — безприбутковий; 3) сума надходжень від дивідендів (310 млн грн), різко контрастує з планом та реальним виконанням цього пункту

у Бюджеті 2002 року (відповідно 439 млн грн та 98 млн грн); 4) надзвичайно важко (якщо взагалі можливо) зібрати значну суму в доходну частину бюджету, збільшуючи акцизи на бензин, обмежуючи пільги, запроваджуючи більш жорсткий порядок використання податкових векселів тощо; 5) і саме головне, надходження від приватизації державного майна у розмірі 2,15 млрд гривень (ст. 20, 24 Закону) видаються значно завищеними, якщо зважити на той факт, що в 2002 році таких надходжень було 567,7 млн гривень, тобто близько 10% від плану.

Щодо реальності виконання видаткової частини Бюджету 2003 року, крім надій, пов'язаних з успішною реалізацією програми приватизації останніх великих підприємств в Україні, важливим є фактор запозичень, причому із загальної суми 8,5 млрд гривень, близько 6,5 млрд розраховано заробити на зовнішньому ринку. Зауваження викликають видатки соціального напрямку: суттєво скорочено порівняно з попереднім бюджетом фінансування охорони здоров'я, соціального захисту тощо, і по-друге, навіть в найбільш соціально спрямованих державах світу, як то Швеції, на соціальну сферу витрачується не більше 30-32% від ВВП, тоді як в Україні цей показник значно вищий, що пояснюється відсутністю пріоритетів та неадекватною структурою соціальних видатків, а це, в свою чергу, обумовлює "перенапруження" бюджету та незбалансованість соціальної політики держави.

Вказані моменти дозволяють зробити висновок, що прийнятий Бюджет 2003 року виконати буде неможливо. Як показує вищенаведений аналіз, один із небагатьох позитивів прийнятого Закону це те, що він з'явився до початку нового бюджетного року, саме той факт дав можливість, зважаючи на недоліки цього акта, внести до нього відповідні зміни, скорегувавши його, таким чином, в бік більшої реальності.

А. О. Гукаленко
*соискатель кафедры общеправовых дисциплин
и международного права
экономико-правового факультета
Одесского национального университета им. И. И. Мечникова*

К ВОПРОСУ О ПРАВОВОМ СТАТУСЕ ИМУЩЕСТВА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

Юридические лица всегда занимали и занимают одно из главных мест в имущественных отношениях. В связи с этим проблема сущности юридического лица, а вместе с тем и правового положения его имущества, на протяжении долгого времени привлекала и продолжает привлекать внимание ученых-представителей общей теории права и цивилистов.

В соответствии со ст.23 ГК УССР юридическими лицами признаются организации, которые обладают обособленным имуществом, могут от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, быть истцами и ответчиками в суде, арбитраже или в третейском суде.

Основным признаком любого юридического лица, хозяйствующего субъекта в особенности, является наличие у него обособленного имущества. Юридическим выражением такого обособления является прежде всего право собственности, поскольку оно само по себе с максимальной определенностью очерчивает объем и состав тех материальных ценностей, которыми собственник обладает, как своими, осуществляя правомочия владения, пользования и распоряжения ими по своему усмотрению. Право собственности наиболее широкое по своему объему право на вещь, которое предоставляет его обладателям экономическую власть над вещами и отношениями, возникающими в связи с использованием данных вещей.

Выступая как основополагающая разновидность вещных прав, право собственности составляет имущественную основу хозяйствования. На его базе возможно существование ограниченных вещных прав, например таких, как хозяйственное ведение и оперативное управление имуществом.

Каждое юридическое лицо, осуществляя хозяйственную и иную деятельность, реализует какой-либо вид вещного права. И всегда неизбежно встает вопрос о правовом положении соответствующего имущества, имеющий как теоретическое, так и практическое значение.

Имущество юридического лица представляет собой совокупность вещей, которые имеют натурально вещественное (а иногда и денежное) выражение и используются им для осуществления хозяйственной деятельности.

Под правовым положением имущества юридического лица следует понимать юридическую характеристику всего имущества такого субъекта. При этом правовой статус имущества юридического лица определяется характером вещного права, на котором обособляется данное имущество, и означает порядок, условия и источники образования имущества юридического лица в целом, определение прав и обязанностей по владению, пользованию и распоряжению этим имуществом.

Но имущество юридического лица может быть легитимным образом обособлено и на основе ограниченных вещных прав. Все юридические лица, осуществляя хозяйственную или любую другую деятельность, реализуют какой-либо вид вещного права — право собственности, право хозяйственного ведения, право оперативного управления. И во всех случаях стоят вопросы о правовом положении соответствующего имущества.

Все это позволяет считать проблему правового положения имущества юридических лиц актуальной как с теоретической, так и с практической точек зрения и обуславливает необходимость ее исследования. Отдельные стороны проблемы рассмотрены в трудах таких ученых-юристов, как Н.Г. Александров, С.И. Аскназий, С.Н. Братусь, А. В. Венедиктов, Д.М. Генкин, Г.Ф. Шершеневич и др. Однако пока нет убедительных ответов на такие немаловажные вопросы, как:

— что следует понимать под вещным правом юридического лица и как оно соотносится с иными имущественными правами этого субъекта;

— всякое ли право юридического лица на обособленное или принадлежащее ему имущество является вещным;

– в чом єсть отличие между обособленным вещным правом и ограниченным вещным правом;

– как следует различать правовой статус имущества юридического лица в целом и правовой режим его отдельных частей.

Отсюда можно сделать вывод, что нынешний уровень разработки проблемы правового положения имущества юридического лица нуждается в существенном повышении.

О. І. Домбровський

кандидат історичних наук,

Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова

РОЛЬ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В ДЕРЖАВОТВОРЧИХ ПРОЦЕСАХ

Процес державотворення в Україні проходить в складних умовах значної нерівномірності економічного, соціально-політичного розвитку. Вирішенню цієї проблеми буде сприяти вивчення та використання досвіду минулого і в цьому плані потребує серйозного наукового дослідження та осмислення історичний розвиток південного регіону України.

Показовим для розгляду є південь України 1917–1920 р., оскільки проблеми того часу надто актуальні з точки зору сучасних процесів, які відбуваються в регіоні.

1. Насамперед, мова йде про локальний географічний центр, дуже важливий вузол боротьби різних політичних сил, які чітко розкривають взаємовплив центру та регіонів.

2. Окремі події цього регіону знайшли відображення у працях І.Ф. Кураса, О.Л. Копиленка, В.Ф. Солдатенка, М.О. Скрипника, О. Янчука та інших.

3. Південь України — це морські ворота країни, які завжди привертати увагу іноземців.

4. Військові дії на півдні України в період, який розглядається, носили більш затяжний та інтенсивний характер. Уже в січні 1918 року Румунія за вказівками Антанти та США окупувала Бессарабію. Восени 1918 року Антанта організувала інтервенцію на півдні, яка відкрила її третій етап.

Боротьба з денікінцями на півдні з серпня 1919 до лютого 1920 являла собою четвертий етап в історії інтервенції та війни на Україні.

П'ятий етап був пов'язаний з участю населення півдня в боротьбі проти панської Польщі та барона Врангеля.

5. Південь України відрізнявся від інших регіонів особливістю соціально-економічного розвитку:

- наявність великих промислових центрів. Найбільш великим містом на півдні України була Одеса, населення якої на 1 січня 1904 року складало 622 116 чоловік. Число промислових підприємств Одеси і сума їх річної продукції напередодні першої світової війни займала четверте місце серед міст Російської імперії, поступаючись тільки Петербургу, Москві та Варшаві;

- розвиток капіталістичних відносин у сільському господарстві в поєднанні з великими поміщицькими латифундіями;

- велика питома вага заможного селянства — 22% з усіх господарств південноукраїнських сіл;

- багатонаціональний склад населення;

- наявність таких важливих військових об'єктів, як Чорноморський флот, Румунський фронт;

- великий вплив на народні маси монархічно налаштованих елементів, які стікалися на південь України зі всієї імперії (різного роду злочинці, авантюристи та інші);

- на території півдня України розташовувалась велика кількість гарнізонів, армійських установ, складів і військових навчальних закладів;

- різке погіршення життєвого рівня населення.

6. Першочергові завдання державного та культурного будівництва періоду 1917–1920 рр. передбачали руйнування старого державного апарату, зміни в галузі культури, ліквідацію правових перепон на шляху залучення народних мас до освіти та культури. З цього часу починається пожвавлення українського руху, який розкрив творчі можливості українського народу, охопив різні сторони його життя, особливо військо, освіту, науку, літературу, мистецтво.

Успіхи в національно-культурному розвитку були досягнуті перш за все завдяки проведенню центральними та місцевими органами влади політики українізації, яка означала посилену увагу до націо-

нальних кадрів, висування їх в державні органи, впровадження української мови в сферу освіти, видання книг, газет, журналів рідною мовою, створення політичних та економічних умов для розвитку національних меншин і т.д.

При переході на навчання українською мовою були труднощі: перш за все нестабільність влади в регіоні, гострота політичної та класової боротьби. Великої перешкоди завдавали бюрократичні методи керівництва цими процесами, відсутність професійних кадрів, підручників та методичної літератури, погана матеріально-технічна база та інше.

Великий вклад у вирішення цих складних проблем внесла інтелігенція, особливо таких міст, як Одеса, Миколаїв та Херсон. Її силами створювалася наукова, учбово-методична література, проводилося викладання рідною мовою, створювалися курси, школи, відділення, факультети, де молодь вивчала українську мову.

Таким чином, вивчення та осмислення досвіду державного будівництва періоду 1917–1920 рр. дають можливість використати досягнення, врахувати уроки, допомагає уникнути помилок в справі становлення державності в Україні.

Відзначені особливості регіону значною мірою впливали на події, що відбувалися в Україні протягом 1917–1920 рр. Уроки тих часів свідчать про необхідність невідкладного вирішення регіональних і національних питань: питання державного ладу, розвитку економіки, законодавчо визначити взаємостосунки центру і окремих територій, а також забезпечити права національних меншин. Період більш чим десятирічного існування незалежної України показав, що її народи, маючи уроки історичного минулого, долаючи труднощі в економічній, соціально-політичній, культурній сферах, досягли певних результатів у будівництві самостійної, демократичної, соціальної, правової держави.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНТЕРНЕТ-ВІДНОСИН

1. Інтернет є безспірним фактором сьогодення, який суттєво впливає на різноманітні сторони соціального життя.

Доступ населення до Інтернету стає одним із найважливіших показників розвитку тієї чи іншої країни, а Окінавська Хартія глобального інформаційного суспільства визначила вільний обмін інформацією та знанням одним із демократичних цінностей людства (ст. 3). Виникнувши як суто технічний засіб передачі інформації, Інтернет перетворився на найважливіше соціальне явище, яке привертає увагу фахівців різних наук, у тому числі юридичної.

2. Виникає загальне питання щодо співвідношення понять “Інтернет” і “право”, визначення точок їх перетинання. Перш за все необхідно визначити, що таке Інтернет у його юридичному розумінні. Враховуючи те, що об’єктивне право перш за все виступає як нормативно — ціннісний регулятор суспільних відносин і основна функція права в цілому є саме регулятивна, можна розглядати Інтернет як об’єкт правового впливу. Мова йде не про технічне обладнання Мережі, а про відносини, що складаються між її користувачами в процесі функціонування Інтернету. Таким чином, у юридичному вимірі Інтернет можна розглядати як сукупність особистих та майнових відносин, які виникають при застосуванні Інтернет-технологій і за своєю природою потребують правового нормування.

3. Сьогодні вже визначилися певні різновиди Інтернет-відносин, які в першу чергу потребують правового опосередкування та визначення. До них, зокрема, належать такі:

По-перше, це відносини, які пов’язані з функціонуванням самої Мережі й доступом до Інтернету. У зв’язку з тим, що Інтернет є складним та багатофункціональним технічним засобом, виникають специфічні відносини між виробниками, споживачами та володільцями різноманітних ресурсів — серверів, сайтів, адрес електронної пошти, доменних імен тощо. Особливо гостро останнім часом стає питання щодо використання доменних імен, зокрема до-

менних імен другого рівня, які співпадають із зареєстрованими торговельними знаками юридичних осіб.

По-друге, відносини, що виникають у сфері електронної комерції (електронного бізнесу). Цей термін уже отримав досить широке розповсюдження. З правової точки зору, він означає сукупність правочинів, які укладаються за допомогою Інтернет-технологій — договорів купівлі-продажу, перевезення, страхування, надання послуг, банківських розрахунків тощо. У сфері електронної торгівлі найбільшу проблему складає сьогодні питання електронного цифрового підпису, який буде застосовуватися при укладанні електронних угод. В деяких країнах питання електронного цифрового підпису знайшло своє законодавче вирішення. В Україні розроблено проект Закону “Про електронний цифровий підпис”, прийняття якого зрушить з місця проблему укладання угод із використанням Інтернет-технологій.

По-третє, відносини щодо захисту авторських та інших виключних прав на об’єкти інтелектуальної власності, які розміщені в Інтернеті, а також ті, що пов’язані з функціонуванням у Мережі засобів масової інформації. Тут виникає багато питань, які мають бути вирішені в тому числі за допомогою правових засобів. Перш за все, це пов’язано з тим, що розміщення об’єктів виключних прав в Інтернеті дає широкі можливості для їх неправомірного використання (несанкціонованого розповсюдження, тиражування тощо). Тому традиційні механізми захисту авторських та інших прав в Інтернеті в багатьох випадках виявилися неефективними.

По-четверте, відносини, що виникають стосовно захисту конфіденційної інформації в Інтернеті, забезпечення цілісності систем, інформаційної безпеки, запобігання поширення інформації, що має кримінальний зміст (порносайти, ведення промислового шпигунства тощо). Регулювання Інтернет-відносин такого роду певною мірою вже здійснюється як на міжнародному, так і на державному рівнях. Перш за все, це стосується найбільш небезпечних різновидів дій, пов’язаних із використанням Інтернет-технологій. Так, на 109-й Сесії Комітету Міністрів Ради Європи (8.11.2001р.) була прийнята “Конвенція про кіберзлочинність” (“Convention on Cybercrime”). Боротьба з кримінальним зловживанням зводиться до 4 головних напрямків: попередження несанкціонованого доступу до інформації;

пошкодження систем; маніпуляції даними; розповсюдження інформації злочинного змісту. Кримінальне законодавство різних країн останнім часом також доповнилося нормами щодо злочинів у сфері застосування комп'ютерів та комп'ютерних мереж. Відповідний розділ включено, як відомо, і до Кримінального кодексу України (Розділ XVI. “Злочини у сфері використання електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), систем і комп'ютерних мереж”). Хоча цього недостатньо. Верховною Радою України 26.12.2002 р. прийнято за основу Закон про внесення змін до КК України, відповідно до якого Кодекс буде доповнено статтею 363-1 “Незаконне втручання у роботу мереж електрозв'язку”. В літературі також відзначалося, що “КК України не встановлено чітке визначення злочинів про сексуальну експлуатацію дітей через Інтернет, хоча окремі його статті передбачають покарання за подібні злочинні діяння”.

Л. М. Зілковська

кандидат юридичних наук,

доцент кафедри цивільно-правових дисциплін

економіко-правового факультету

Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова

УСИНОВЛЕННЯ ПОВНОЛІТНИХ — ЗА І ПРОТИ

Згідно з чинним законодавством України, усиновлення (удочеріння) є оформлене спеціальним юридичним актом прийняття в сім'ю неповнолітньої дитини на правах сина чи дочки (ст. 101 КпШС України). Таким чином, усиновлені можуть бути тільки неповнолітні особи — діти. КпШС України не містить визначення поняття “дитина”. Конвенція про права дитини в статті 1 встановлює, що дитиною є кожна людська істота до досягнення 18-річного віку, якщо за законом, застосовуваним до особи, вона не досягає повноліття раніше.

На відміну від КпШС України, Сімейний кодекс України встановив можливість у виняткових випадках усиновлення повнолітньої особи, але не кожної особи, а яка не має матері, батька або була позбавлена їхнього піклування (п. 2 ст. 208 СК України). На нашу думку, вказаних ознак для визначення кола осіб, які можуть бути

усиновленими після досягнення повноліття, недостатньо. Так, якщо буквально розуміти зміст вказаної статті, то можна дійти висновку, що повнолітня особа може бути усиновлена навіть у випадку, коли батька чи матері не стало в неї після досягнення нею повноліття. Проте законодавець навряд чи мав це на увазі, коли встановлював підстави можливості усиновлення повнолітньої особи. Зрозуміло, що в статті мова йде про осіб, які втратили батька чи матір ще в дитячому віці чи взагалі немає відомостей про них або якщо дитина була позбавлена піклування батьків. Крім того, відсутність у особи батька чи матері, яких втратила дитина до досягнення нею повноліття, також, на нашу думку, не може бути єдиною і достатньою підставою для всиновлення такої дитини після досягнення нею повноліття. Таке можливе, якщо між особою, яка бажає усиновити дитину, та дитиною, ще до досягнення останньою повноліття, склалися відносини як між усиновлювачем та усиновленою дитиною, але надання таким відносинам передбаченої законом форми з якихось причин здійснене не було. Законодавцем встановлено можливість врахування вказаних обставин пунктом 2 статті 208 СК України, якою передбачається, що суд повинен враховувати також інші обставини, які мають істотне значення, однак без вказівки цих обставин.

Отже, на нашу думку, пункт 2 ст. 208 СК України потребує змін, відповідно до яких у виняткових випадках суд може постановити рішення про усиновлення повнолітньої особи, яка до досягнення повноліття втратила матір, батька або була позбавлена їхнього піклування. Постанова такого рішення можлива за умови, якщо до досягнення повноліття між особою, яка бажає усиновити дитину, та дитиною створились та існували на час досягнення дитиною повноліття відносини як між усиновлювачем та усиновленою дитиною, але правове оформлення таких відносин з будь-яких причин здійснене не було.

СК України встановлює визначення поняття "дитина", якого не містив КпШС України. Так, пунктом 1 статті 6 СК України передбачено, що правовий статус дитини має особа до досягнення нею повноліття. За Цивільним кодексом України (стаття 11 ЦК України) цивільна дієздатність виникає у повному обсязі з настанням повноліття, тобто після досягнення вісімнадцятирічного віку. Не-

обхідно враховувати, що набуття особою повної дієздатності до досягнення вісімнадцятирічного віку не означає набуття нею повноліття, оскільки законом встановлено випадки, коли особа може бути повної дієздатності до досягнення нею повноліття, і не встановлено, що набуття особою повної дієздатності робить особу повнолітньою. Тому й усиновлення повністю дієздатної особи, але яка не досягла 18-річного віку, є усиновленням неповнолітньої особи.

Законодавство Російської Федерації допускає усиновлення тільки по відношенню до неповнолітніх дітей (п. 1 ст. 124 СК РФ). Усиновлення повнолітніх за законодавством Російської Федерації не допускається.

Німецьке цивільне уложення допускає усиновлення як повнолітніх, так і неповнолітніх осіб. Усиновлення неповнолітнього може бути встановлене у випадку, якщо таке усиновлення є морально виправданим; зокрема, коли між усиновлювачем та усиновленою особою вже виникли відносини батька та дитини (§ 1767 Німецького цивільного уложення).

В. В. Иванов

*кандидат юридических наук,
доцент кафедры общеправовых дисциплин и международного права
экономико-правового факультета
Одесского национального университета им. И. И. Мечникова*

МЕТОДОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ НАУКИ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Методология юриспруденции является одной из наиболее актуальных тем юридической науки, которая, с нашей точки зрения, последнее время незаслуженно была обделена вниманием ученых-правоведов. По нашему глубокому убеждению, в настоящий момент данная тема наиболее остро нуждается в комплексном исследовании, пересмотре ряда методологических позиций, выработке новых методологических подходов, что связано с произошедшей деидеологизацией научного знания и новыми тенденциями в развитии общества, государства и права.

О необходимости уделения особого внимания проблеме мето-

логии юридической науки акцентировалось внимание еще в октябре 1996 г. на проводившейся Академией правовых наук Украины в г. Киеве научно-практической конференции “Проблемы методологии современного правоведения”. В принятой на конференции резолюции отмечалось, что общее положение разработки методологических проблем украинского правоведения отстает от современных потребностей и характеризуется существенными недостатками. [1]

Российская юриспруденция, которая, как и украинская, вышла из советской юридической науки, испытывает аналогичные трудности. Директор ИГП РАН, академик Б.Н. Топорнин, выступая на проводившейся 2–4 февраля 2000 г. в г. Москве Всероссийской научной конференции “Российское государство и право на рубеже тысячелетий”, подчеркивал необходимость усиления методологического и прогностического характера современной юридической науки. [2]

Обращение к методологии научного познания фактически является обращением к исследованию самой науки вообще, т. е. уяснения того, что она собой представляет, какие цели и задачи ставит перед собой и какие средства и способы познания для этого использует.

Что касается юридической науки, то основную роль по обоснованию, разработке и систематизации ее методологии должна взвалить на себя теория государства и права. Являясь фундаментальной, базовой наукой в юриспруденции, теория государства и права должна обобщить используемые юридическими науками (историко-теоретическими, отраслевыми, прикладными) методы научного познания и указать на особенности их применения в юриспруденции, исходя из специфики исследуемых юриспруденцией объектов — государства и права.

В настоящее время, как справедливо отмечает Н.Н. Тарасов, “разброс” исследовательских средств иных наук, привлекаемых юристами, от истории до математики, от экономики до психологии является уже уникальным и требующим осмысления”. [3]

Несмотря на то, что работа по осмыслению методологии юридической науки, ее разработке и систематизации в теории государства и права проводилась и ранее [4], задачи, стоящие перед современной юридической наукой, требуют оптимизации деятельности, связан-

ной с обобщением и систематизацией используемых юридической наукой методов, выработкой новых методов и методологических подходов теоретического исследования в юриспруденции, правотворческой и правореализационной деятельности.

Современное же состояние теории права и государства характеризуется тем, что данная наука уделяет все меньше внимания методологии исследования государственно-правовых вопросов. Достаточно просмотреть учебники по теории государства и права, вышедшие за последние десять лет в Украине, Российской Федерации и Белоруссии, чтобы убедиться в обоснованности данного утверждения. Обращаясь к учебникам и учебным пособиям, мы исходим из того, что теория государства и права как учебная дисциплина, в рамках учебного курса того или иного учебного учреждения, отражает основные достижения науки о государстве и праве.

Вследствие возникновения в теории государства и права вакуума знаний, касающихся методологии, он стал восполняться другими науками. Мы полностью согласны с проф. М.Н. Марченко, который отмечает, что традиционную для теории государства и права методологическую и футурологическую функции выполняют сейчас отраслевые науки, в связи с чем теория государства и права утрачивает значение фундаментальной, обобщающей науки. [5]

Естественно, что сложившаяся ситуация, связанная с недостаточным вниманием к проблеме методологии в теории государства и права, является неприемлемой и нуждающейся в скорейшем разрешении. Иначе, вместо единой методологии, которая может применяться всеми юридическими науками с учетом специфики объекта и предмета исследования, юридическая наука будет иметь множество методологий отдельных отраслевых и прикладных наук, которые будут к тому же изобиловать противоречиями. Указанная ситуация негативным образом скажется на развитии теоретического знания о праве и государстве, а в конечном счете выльется в серьезные проблемы, противоречия в правовом регулировании отдельных отраслей социальной жизни и дальнейшей практике правореализации.

Вопросы, связанные с методологией юридической науки, являются постоянно актуальными уже в силу того, что исследуемые юриспруденцией объекты (государство и право) находятся в состоянии

постоянного развития, в силу чего происходит постоянное приращение знаний о данных явлениях, непрерывное развитие теоретических знаний о государстве и праве. Теоретики государства и права и ранее справедливо указывали на тесную связь метода и предмета познания [6], отмечали, что накопленная теория на определенном этапе развития науки может переходить в метод исследования других вопросов.

Тем не менее, мы бы хотели выделить некоторые методологические подходы, которые, еще нуждаясь в самостоятельном осмыслении и развитии, определяют направление государственно-правового исследования теории права и государства и других юридических наук на современном этапе их развития.

Одним из основных методологических изменений в современной юридической науке мы считаем деидеологизацию научного знания и закрепление плюрализма теорий и методов познания. Однако здесь не обошлось без, так называемых, перегибов, связанных с отказом от достижений советской науки и необоснованным отрицанием некоторых из используемых ею методов. Так, метод материалистической диалектики стал отождествляться некоторыми исследователями с социалистическим учением о праве и государстве. Исходя из того, что данное учение не оправдало себя на практике, посчитали, что и метод материалистической диалектики, положенный в его основу, также ошибочен. Мы считаем, что современная юридическая наука должна правильно распорядиться предоставленной ей свободой в выборе методов познания и методологических принципов. В частности, будущее теории права и государства видим в разумном сочетании идеалистической и материалистической диалектики и полностью соглашаемся с П.М. Рабиновичем, который называет диалектику "вечнозеленой" парадигмой обществоведения. [7]

Хотелось бы также отметить некоторые методологические подходы, которые только стали ставиться на обсуждение в юридической литературе [8] и, с нашей точки зрения, будут определять направления научного исследования государства и права в ближайшее время.

Данные методологические подходы являются отражением юридической наукой тех процессов, которые происходят в государствен-

но-правовом развитии Украины, других стран постсоветского пространства и мира в целом.

Антропологизация — состоит в том, что человек становится центральным объектом исследования юридических дисциплин, государственно-правовые явления рассматриваются как инструменты, рычаги, способы удовлетворения потребностей человека, социальных общностей, общества в целом. В этой связи закономерным является и появление такой междисциплинарной, комплексной отрасли знаний, как антропология права. В то же время, нужно отметить и отказ в отечественной правовой науке от своеобразного юридического романтизма, который особенно ярко проявился в первые годы развития Украины как независимого государства. Это проявляется в новом взгляде на проблему соотношения прав личности и государственного интереса, которая все-таки должна решаться исходя из разумного приоритета государства, так целое определяет часть. Иначе, идеализированное представление о безграничной автономии личности в государстве приведет в конечном итоге к войне всех против всех, т. е. к тому положению вещей, которое существовало, когда человечество находилось в догосударственном состоянии. Современная юридическая наука должна по-новому взглянуть на регулирующие возможности государства, что связано с отмечающейся необходимостью усиления его влияния в социально-политической и экономической сферах. Критика индивидуалистических конструкций примата прав человека над любой социальной общностью, который гипертрофировался в отечественной юридической науке, должна коснуться и проблемы доминирования гражданского общества над правовым государством.

Глобализация общественного развития, конвергенция правовых систем современности. Данный методологический посыл проявляется в том, что национальная правовая система не противопоставляется другим правовым системам, рассматривается как элемент (реальный или потенциальный) других правовых семей. В то же время, отмечается и взаимопроникновение элементов права в правовых семьях современности, сближение правовых систем. Аналогичные процессы происходят и в практике государственного строительства. Серьезной проблемой, стоящей перед теорией государства и права в контексте данного вопроса, является теоретическое обо

снование допустимых границ применения зарубежного опыта в условиях Украины. Так, недопустимо механическое копирование государственно-правового опыта, давшего положительные результаты в других государствах, без учета особенностей исторического развития, национального, религиозного, культурного, языкового факторов, ментальности того или иного народа и т. д. Любая теоретическая конструкция инокультурного происхождения должна восприниматься критически, что не исключает возможности извлечения из нее положительного опыта и знаний.

Литература:

1. Вісник Академії правових наук України. — 1997. — №1. — С. 151.
2. Теория государства и права на рубеже веков: проблемы и перспективы // Правоведение, 2001. №3. С. 241.
3. Н. Н. Тарасов. Метод и методологический подход в правоведении (попытка проблемного анализа) // Правоведение, 2001. №3. С.31.
4. см. например, Керимов Д. А. Методология права. М., 1989г.; Сурилов А. В. Теория государства и права. Киев-Одесса. "Выща школа", 1989г. — 439 с.
5. Теория государства и права на рубеже веков: проблемы и перспективы // Правоведение, 2001. №3. С. 245.
6. Сурилов А. В. Теория государства и права. Киев-Одесса. "Выща школа", 1989 г., С. 53; Недбайло П. Е. Введение в общую теорию государства и права: Предмет, система и функция науки. — К.: Вища шк., 1971. — С. 139.
7. Рабинович П. Трансформація методології вітчизняного правознавства: досягнення і проблеми // Юридична Україна. 2003. №1. С. 25.
8. Оборотов Ю. Н. Современное государство: основы теории: учебный курс. — Одесса: Астропринт, 1998. — 132 с.; Теория государства и права на рубеже веков: проблемы и перспективы // Правоведение, 2001. №3. С. 245; Рабинович П. Трансформація методології вітчизняного правознавства: досягнення і проблеми // Юридична Україна. 2003. №1

І. С. Канзафарова
кандидат юридичних наук,
доцент кафедри цивільно-правових дисциплін
економіко-правового факультету
Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ УЧАСНИКІВ ЕКОНОМІЧНОГО ОБОРОТУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

1) Згідно зі ст. 13–14 Закону від 3 серпня 1990 р. “Про економічну самостійність Української РСР” основним видом юридичної відповідальності в сфері економіки є економічні санкції, а головними принципами такої відповідальності є невідворотність застосування економічних санкцій, правова захищеність суб’єктів вказаних відносин, взаємовідповідальність між державою та учасниками економічних відносин. Крім того, в окремих нормативно-правових актах (наприклад, в ст. 74 Закону України від 7 грудня 2000 р. “Про банки і банківську діяльність”) вживається термін “фінансові санкції”.

На сторінках періодичних юридичних видань було висловлено кілька точок зору щодо правової природи вказаних санкцій: 1) вони носять адміністративний характер, тому є формами адміністративної відповідальності; 2) вони є новим видом юридичної відповідальності; 3) питання про фінансові (економічні) санкції як окремий вид юридичної відповідальності можна розглядати лише тоді, коли вони не можуть бути ідентифіковані в рамках традиційних видів юридичної відповідальності.

На наш погляд, найбільш слушною є перша позиція, оскільки суб’єкти вказаних відносин знаходяться у субординативному правовому зв’язку (влади та підпорядкування) і так звані фінансові (економічні) санкції застосовуються до підвладного суб’єкта за порушення встановленого для нього імперативного припису. Крім того, фінансова відповідальність не встановлена як вид на законодавчому рівні (не окреслено коло суб’єктів такої відповідальності, не визначена система відповідних санкцій, юрисдикційних органів тощо), а чинне законодавство України лише містить термін “фінансові санкції у вигляді штрафу”.

Також у ст. 92 Конституції України в якості видів юридичної відповідальності закріплюються кримінальна, цивільно-правова, адміністративна та дисциплінарна відповідальність, що робить неможливим прийняття законів та видання (прийняття) підзаконних нормативних актів, в яких встановлюються будь-які “фінансові” (“економічні”) санкції без визначення їхньої правової природи. Але цей факт чомусь залишається поза увагою сучасних фахівців, які, крім “фінансової” відповідальності, виділяють так звану матеріальну відповідальність учасників трудових правовідносин, конституційну та еколого-правову відповідальність, а деякі навіть пропонують встановити стільки видів юридичної відповідальності, скільки існує галузей права.

2) В умовах трансформації ринкових відносин в Україні особливу роль відіграє цивільно-правова відповідальність і, зокрема, такий її вид, як договірна відповідальність учасників економічного обороту. Вона завжди є додатковим (похідним) зобов’язанням, зміст якого складає додаткове право кредитора та додатковий обов’язок боржника, які не входили до початкового (первинного) зобов’язання, а метою якого є відновлення порушеного невиконанням договору майнового становища кредитора. Слід зазначити, що не тільки межі, але і підстави договірної відповідальності в тій чи іншій мірі визначаються угодою сторін, в той час, коли підстави та межі деліктної відповідальності від угоди сторін ніколи не залежать.

3) 16 січня 2003 р. Верховною Радою України було прийнято новий Цивільний кодекс, який не містить принципівих фундаментальних новел правового регулювання відповідальності.

Загальною формою цивільно-правової відповідальності за новим ЦК, як і за чинним законодавством, є збитки, розмір яких повинен довести кредитор. Збитки визначаються з урахуванням ринкових цін, що існували на день добровільного задоволення боржником вимоги кредитора, у місці, де зобов’язання має бути виконане, а коли вимога не була задоволена добровільно, — у день пред’явлення позову, якщо інше не встановлено договором або законом. Суд може задовольнити вимогу про відшкодування збитків, беручи до уваги ринкові ціни, що існували на день ухвалення рішення. Таким чином, новий ЦК передбачає право суду задовольнити вимогу стосовно відшкодування збитків на день ухвалення рішення, беручи до ува-

ги ринкові ціни, що існували на цей момент, хоча, на наш погляд, доцільно було б право вибору надати кредитору.

До питання відшкодування збитків можна підходити як з точки зору інтересів кредитора (потерпілого), для якого відшкодування збитків є мірою захисту, так і з точки зору інтересів боржника (правопорушника), для якого воно є мірою відповідальності.

Відповідно до ст. 624 нового ЦК, якщо за порушення зобов'язання встановлено неустойку, то вона підлягає стягненню у повному розмірі, незалежно від відшкодування збитків, тобто загальним правилом є стягнення штрафної неустойки (за чинним ЦК загальним правилом є стягнення залікової неустойки). Але договором може бути передбачена залікова, виключна та альтернативна неустойка.

На наш погляд, закріплення цього положення, з одного боку, сприяє ефективному захистові майнових інтересів потерпілої сторони договірному зобов'язання, а з іншого боку, збільшує розмір цивільно-правової відповідальності, що призводить до посилення штрафної та зменшення суто компенсаційної її функції.

4) В умовах трансформації ринкових відносин особливого значення набуває питання щодо ефективності мір договірної відповідальності. Ця проблема досить ретельно досліджувалась багатьма вітчизняними та зарубіжними фахівцями протягом останніх тридцяти років. Серед факторів, які негативно впливають на ефективність застосування мір договірної відповідальності особливе місце посідають наступні: науково необґрунтований розмір неустойок; недоліки в існуючому порядку відшкодування збитків; недостатній зв'язок мір договірної відповідальності з економічними інтересами суб'єкта-правопорушника; відмова кредитора від застосування мір договірної відповідальності (наприклад, з метою збереження дружних стосунків) тощо.

5) Ще у 1988 р. Я.М. Шевченко у колективній монографії "Повышение роли гражданско-правовой ответственности в охране прав и интересов граждан и организаций" зазначала: "Норм, які б в цілісному вигляді містили дефініції відносно характеру, змісту, функцій цивільно-правової відповідальності, її цілеспрямованості, в законодавстві не існує. Поняття цивільно-правової відповідальності формувалося в науці цивільного права, збагачувалося в процесі її застосування в судовій та арбітражній практиці та, в свою

чергу, впливало на подальший розвиток законодавства про цивільну відповідальність шляхом зміни у конкретних випадках норм, які встановлювали цивільну відповідальність, видозмінювали її чи відміняли”.

На жаль, дане твердження без суттєвих змін можна повторити і сьогодні. Залишається лише сподіватися, що законодавець врешті-решт прийме до уваги дві прості істини: 1) у сучасних умовах створити дійсно адекватну норму права можна лише за співробітництва фахівців кількох гуманітарно орієнтованих галузей, зокрема: юристів, економістів, філософів, психологів, соціологів тощо; 2) ефективність відповідних правових норм залежить, насамперед, від їх адекватності потребам сучасного економічного обороту та від того, наскільки продуманими вони є з позицій знання про сутність природи людини як соціального індивіда.

Т. А. Ковдий

*аспірант кафедри громадянсько-правових дисциплін
економіко-правового факультета*

Одесского национального университета им. И. И. Мечникова

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ (НЕПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ) ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Некоммерческие организации занимают особое место в рыночной экономике. Они образуют отдельный сектор, называемый “третьим сектором” (другими секторами являются государство и коммерческие организации).

Некоммерческие организации являются субъектом и неотъемлемым элементом нормально функционирующего рыночного хозяйства, на которые возлагается создание и реализация общественных благ и услуг. Как показывает опыт ведущих развитых стран, государство в условиях рыночной экономики неспособно справиться с решением многих социальных проблем. Для решения проблем в областях здравоохранения и образования, политики и духовного воспитания, спорта и культуры, охраны природы, благотворительно-

сти и ряда других создаются некоммерческие организации¹. В разных странах их именуют по-разному: во Франции — *economie sociale* в Великобритании — *public charities*, в Японии — *koeki hojin*, в Германии — *vereine*, в США — *non-for-profit organizations, tax exempt organizations* и т. д. В России до революции 1917 г. подобные организации назывались неприбыльными; с принятием Гражданского кодекса Российской Федерации (1994 г.) и последующих законов прочно закрепилось понятие “некоммерческие организации”². В настоящее время в Украине эти организации также называются некоммерческими, но согласно новому Гражданскому кодексу Украины, принятому 16.01.2003 г. и вступающему в силу с 1.01.2004 г. эти организации будут называться “непредпринимательские общества и учреждения”.

Осуществляя свои уставные цели, непредпринимательские общества и учреждения выступают в имущественных отношениях в качестве субъектов гражданских прав. В связи с этим одной из важнейших задач является изучение юридического статуса непредпринимательских обществ и учреждений.

Поскольку закрепление прав юридического лица обеспечивает правоспособность непредпринимательских обществ и учреждений, необходимую самостоятельность и возможность участия в гражданском обороте, изучение юридического статуса непредпринимательских обществ и учреждений имеет практическое значение для решения целого ряда конкретных вопросов, возникающих в процессе деятельности этих организаций.

Определяющей нормой, характеризующей понятие юридического лица, является норма, установленная в ст. 80 ГК Украины (2003 г.).

Данная норма предусматривает, что “юридическим лицом является организация, созданная и зарегистрированная в установленном законом порядке. Юридическое лицо наделяется гражданской правоспособностью и дееспособностью, может быть истцом и ответчиком в суде”.

¹ Макальская М. Л., Константинова С. Б. Общественные объединения. Бухгалтерский учет, налогообложение и аудит. — М.: Издательство “Дело и Сервис”, 2002. — С. 3.

² Гамольский П. Ю. Некоммерческие организации: налогообложение и бухгалтерский учет в 2002 году. — М.: Издательство “Бухгалтерский учет”, 2002. — С. 5.

Действующее законодательство закрепляет четыре основополагающих признака юридического лица:

- организационное единство;
- имущественная обособленность;
- самостоятельная гражданско-правовая ответственность;
- выступление в гражданском обороте от собственного имени.

Организационное единство непредпринимательских обществ и учреждений закрепляется их учредительными документами и нормативными актами, регулирующими деятельность того или иного вида непредпринимательских обществ и учреждений.

Оно проявляется прежде всего в определенной иерархии, соподчиненности органов управления (единоличных или коллегиальных), составляющих их структуру, и в четкой регламентации отношений между их участниками.

Имущественная обособленность предполагает наличие у непредпринимательских обществ и учреждений имущества, которое обособлено, отделено от имущества лиц, образовавших непредпринимательское общество или учреждение, и от других собственников.

Самостоятельная гражданско-правовая ответственность заключается в том, что участники или собственники имущества непредпринимательских обществ и учреждений не отвечают по их обязательствам, а непредпринимательское общество или учреждение не отвечает по обязательствам первых. Иными словами, каждое непредпринимательское общество или учреждение самостоятельно несет гражданско-правовую ответственность по своим обязательствам.

Необходимой предпосылкой такой ответственности является наличие у непредпринимательского общества или учреждения обособленного имущества, которое при необходимости может служить объектом притязаний кредиторов.

Выступление в гражданском обороте от собственного имени является признаком результативным, т. е. окончательно характеризующим признание общества или учреждения юридическим лицом.

Этот признак фактически подтверждает наличие правоспособности непредпринимательского общества или учреждения как юридического лица, которое может в соответствии с целями деятельности иметь гражданские права, от своего имени приобретать и осу-

осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Непредпринимательские общества и учреждения должны осуществлять свою деятельность только в рамках тех целей и задач, которые определены в их учредительных документах, следовательно, права и обязанности непредпринимательских обществ и учреждений должны быть ограничены теми же рамками. Это в определенной степени гарантирует реализацию непредпринимательскими обществами и учреждениями тех целей, которые зафиксированы в учредительных документах.

Совершенно очевидно, что для признания непредпринимательского общества или учреждения юридическим лицом необходимо наличие всех четырех признаков юридического лица, предусмотренных законодательством.

Мы не должны забывать, что некоммерческие организации в Украине играют огромную роль в решении социальных проблем, оказании помощи малоимущим слоям населения, духовном и нравственном возрождении общества.

ТРУДОВЕ ПРАВО В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

1. Конституційні права і свободи людини, їх гарантії визначають зміст та спрямованість діяльності держави, головним обов'язком якої є затвердження і забезпечення цих прав та свобод. Одним з найбільш важливих засобів такого забезпечення є юридичні гарантії.

Ніхто не заперечує, що одним з найголовніших конституційних соціально-економічних прав людини є право на працю. Право на працю є таким же природним, властивим людині, як і право на життя. Праця представляє собою “первое основное условие человеческой жизни и притом в такой степени, что мы в известном смысле должны сказать: труд создал самого человека”. Більше того, посилаючись на слова великого німецького філософа І. Канта про те, що найсвятіше, що є у Бога на землі — це право, можна сказати: “Найсвятіше, що є у людини на землі — це право на вільну працю”.

Реалізуючи конституційне право на працю, громадяни мають можливість вступати в різні суспільні відносини щодо застосування своєї здатності до праці, але найчастіше вони реалізують це право шляхом вступу у суспільно-трудові правовідносини на підставі трудового договору (контракту), що регулюються нормами трудового права.

2. Перехід від планової до ринкової економіки тягне за собою певні зміни у системі трудового права і трудового законодавства. Підвищується значення інститутів заробітної плати та профспілок, розширився зміст інституту трудових конфліктів, з'явився інститут зайнятості, суттєві зміни відбуваються в інститутах трудового і колективного договорів.

На жаль, сьогодні ринок і вільне підприємництво призвели до

вільної експлуатації працівників, тотального, грубого порушення законодавства про працю на всіх етапах трудових відносин: при укладанні і припиненні трудового договору, при встановленні і зміні його умов, при використанні робочого часу і часу відпочинку, при оплаті, охороні праці тощо. У зв'язку з чим необхідний державний захист працівника від свавілля роботодавців.

Разом з тим, невизначеність у законодавстві та недослідженість в теорії трудового права проблеми способів захисту прав працівників призводить до того, що той різноманітний та ефективний юридичний інструментарій, який напрацьовано у законодавстві та юридичній науці протягом тривалого часу, недостатньо використовується у законодавстві про працю. Це треба врахувати при розробці нового Трудового кодексу, використовуючи зарубіжний досвід. Так, у російському Трудовому кодексу є розділ XIII: "Захист трудових прав працівників. Вирішення трудових спорів. Відповідальність за порушення трудового законодавства", норми якого встановлюють, що основними способами захисту трудових прав та законних інтересів працівників є: державний нагляд і контроль за додержанням трудового законодавства; захист трудових прав працівників професійними спілками; самозахист працівниками трудових прав. На наш погляд, до способів захисту трудових прав і інтересів працівників слід віднести встановлений порядок розгляду трудових конфліктів.

Особливої уваги, насамперед, заслуговує правове регулювання розгляду трудових конфліктів та стан державного нагляду і контролю за додержанням законодавства про працю.

3. Щодо порядку розгляду трудових спорів, то він регулюється главою XV "Індивідуальні трудові спори" КЗпП України та Законом України "Про порядок розгляду колективних трудових спорів (конфліктів)" від 03.03.98 р., а при розгляді конфлікту у суді — Цивільним процесуальним кодексом України. Разом з тим, враховуючи й перспективу прийняття нового Трудового кодексу, цей порядок потребує певного вдосконалення.

По-перше, треба на теоретичному і законодавчому рівні визначити поняття трудових спорів. Аналіз трудових спорів дозволив авторам визначити поняття цих розбіжностей через термін не "трудоі спори", а "трудоі конфлікти", бо останній більш змістовніше

відображає це суспільне явище і запропонувати його наступним: *“Трудові конфлікти (у широкому значенні) — це передані на розгляд компетентних юрисдикційних (примирних) органів розбіжності між працівником, групою працівників (трудоим колективом) чи профспілкою, з одного боку, та роботодавцем (роботодавцями), з другого, з приводу застосування (тлумачення) норм трудового права, встановлення нових або зміни існуючих умов роботи, укладання, зміни та виконання колективного договору (угоди), які розв’язуються у визначеному законом порядку”*. З цього загального поняття неважко вивести поняття індивідуальних і колективних трудових конфліктів.

По-друге, треба теоретичні питання, наприклад, щодо типології трудових конфліктів узгодити з практикою. Неузгодження цього викликає безплідні спори в теорії і вже має негативні наслідки на практиці.

По-третє, щодо системи органів по розгляду індивідуальних трудових конфліктів між працівником і роботодавцем. Чинне законодавство України про працю (ст. 221 КЗпП) визначає, що такі конфлікти розглядаються, передусім: 1) комісіями по трудових спорах підприємства, установи, організації і 2) місцевими судами.

З цього приводу вже давно обговорюється питання про доцільність функціонування комісій по трудових спорах (КТС). Пропозиції про виключення КТС з системи органів по розгляду індивідуальних трудових конфліктів треба відхилити. Якщо право на працю властиво людині як і право на життя, то за працівниками слід зберегти можливість захищати своє “трудове життя” через КТС, назву якої, з урахуванням запропонованого поняття цих розбіжностей, треба змінити, наприклад, на комісію по трудових конфліктах (КТК). Члени комісії найбільше знайомі з умовами роботи працівників підприємства, із змістом конфлікту і можуть з достатньою компетенцією його вирішити, а працівник сам прийме рішення, куди йому звертатись: чи в КТК, чи до суду. Більш того, необхідно зберегти існуючий порядок створення комісії, яка зараз обирається загальними зборами (конференцією) трудового колективу підприємства, установи, організації, виключивши тільки норму, згідно з якою кількість робітників у складі комісії повинна бути не менше половини — трудящі самі визначають, кого з працівників обирати до КТС.

4. Звичайно, працівники можуть захистити свої права вищевказаними шляхами, але не завжди всім достає мужності, організованості в цьому і тут держава повинна допомогти їм належним наглядом і контролем за додержанням законодавства про працю, притягненням до суворої відповідальності посадових осіб, які його порушують. Слід визначити, що існує ціла система державних органів, основним завданням яких є здійснення нагляду і контролю за додержанням законодавства про працю. Законодавством передбачені і конкретні види юридичної відповідальності за порушення трудового законодавства. Більш того, за останній час ця відповідальність значно посилилась.

Серед наглядово-контрольних органів треба виділити, насамперед, Державний комітет України з нагляду за охороною праці і Державний департамент нагляду за додержанням законодавства про працю Міністерства праці та соціальної політики України.

Раніше ці функції були покладені на правові і технічні інспекції праці, які створювались при обласних радах профспілок і здійснювали нагляд і контроль за додержанням законодавства про працю та правил по охороні праці. Що цікаво, інспектори правової інспекції праці профспілок мали повноваження притягувати до адміністративної відповідальності посадових осіб, винних у порушенні законодавства про працю, а посадові особи і інспектори Державного департаменту нагляду за додержанням законодавства про працю таке право мають лише у випадках невиконання їх законних вимог щодо усунення порушень законодавства про працю (ст.1886 КпАП України — штраф від п'яти до дев'яти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян). Разом з тим порушення роботодавцями трудового законодавства набули масового характеру і стали одним з найголовніших чинників напруженості у соціально-трудовах відносинах. Але, як визнають у Мінпраці, судами розглядаються лише дві третини поданих інспекцією праці протоколів.

У зв'язку з цим, особливе місце серед державних органів щодо захисту конституційних прав і свобод, у тому числі трудових, займають судові органи, що повинні здійснювати законне і справедливе правосуддя, без якого неможливо реалізувати інші соціальні цінності та інститути демократії. На жаль, до суддів з цього приводу є багато зауважень. Ми відмічали, як розглядаються судами ад-

міністративні справи про порушення законодавства про працю. Може в інших випадках судді більш суворі, наприклад, при розгляді справ про поновлення на роботі. Аналіз роботи судів загальної юрисдикції у 1-му півріччі 2002 р., за даними судової статистики, свідчить, що кількість закінчених провадженням цих справ становить 4979. Позови задоволено в 2830 справах (51,3% від кількості справ, у яких постановлене рішення). Поновленим на роботі присуджено відшкодування втраченої заробітної плати в сумі 5 млн 970 тис. грн (6,5% від суми, пред'явленої до стягнення). Але на відшкодування цих витрат присуджено до стягнення з посадових осіб, винних у незаконному звільненні, тільки 266 тис. 379 грн — 4,5%(!) від суми, присудженої на користь позивачів, що свідчить про неналежне використання судами передбаченого законом механізму відшкодування збитків, завданих працівникам незаконним звільненням з роботи, за рахунок винних службових осіб. При цьому майже всі трудові справи розглядаються з порушенням процесуальних строків, на що звернув увагу Голова Верховного Суду України в своїй доповіді 19.01.2001 р. і відмітив, що факти тяганини, випадки, коли процес набуває тривалого характеру, все ще залишаються поширеними.

Звичайно таке ставлення суду до захисту трудових прав громадян не може сприяти запобіганню порушень законодавства про працю. Цьому можна знайти багато причин як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. Для їх усунення треба створити умови для захисту конституційних прав громадян незалежним і неупередженим судом.

Л. О. Корчевна
кандидат юридичних наук, доцент,
завідуюча кафедрою конституційного права та правосуддя
економіко-правового факультету
Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова

НОВЕ В ПРАВОРОЗУМІННІ

Сьогодні загально визнаною є думка про те, що здобувши політичну незалежність, ми отримали у спадок тоталітарну концепцію права, назва якої юридичний позитивізм. У позитивізмі право: є сукупністю норм, які виражають волю держави і, забезпечуються її примусовими санкціями. Усі ці три елементи — норми, суверенна влада і санкції — є, згідно з теорією позитивізму, розпізнавальними ознаками права. Головним джерелом права і його основною формою постає законодавство.

Чинна Конституція України відмовилася від соціалістичного принципу законності і запровадила європейський принцип верховенства права (ст.8). Що таке право у розумінні західних юристів? В чому вони вбачають “ключ до науки юриспруденції”?

Європейська правова традиція ніколи не змішувала право і закон (інший юридичний припис). У країнах романо-германської і англосаксонської правової сім’ї закон (інший юридичний припис) не вважається єдиним витокom права, поряд з ним існують і інші, значні джерела права (правова доктрина, судова практика, звичаєве право, договірне право) і закон має смисл лише в єдності з ними. Тож “ключем до науки юриспруденції” для західних юристів є різноджерельне право.

При затвердженні нового праворозуміння в сучасній національній юриспруденції вкрай важливо скористатися здобутками європейської правової думки, насамперед, ідеями І. Канта і Г. Гегеля.

У вченні Канта про право і правову державу йдеться про ідею права і держави, тобто про цілісність і доконечність цих двох феноменів.

Людина як розумна, духовна істота, свою сутнісну доконечність вбачає в свободі. Свобода не потребує теоретичного доведення, бо вона дається людині від природи.

Він нотує: “...право — це сукупність умов, за яких свободна воля одного (особи) узгоджена з вольою другого”.

Зі сказаного стає зрозумілим, що свобода людини є тією необхідною передумовою, на підставі якої людська буттєвість пізнається у своїй цілісності й доконечності. Зважаючи на те, що право є частиною цієї буттєвості, доходимо висновку, що свобода є необхідною вирішальною передумовою для цілісного і доконечного пізнання й самого права.

Головним і принциповим є те, що Кант викладає своє вчення про право та правову державу в частині першій своєї “Метафізики нравов в двух частях”, а відтак, правове і моральне для нього — суть одне й теж.

Ідея свободи проявляється через моральний закон.

За Кантом, кожна річ в природі діє відповідно до законів. Тільки розумна істота має волю або здатність діяти відповідно до уявлення про закони, тобто відповідно до принципів. На тій підставі, що для виведення вчинків з законів потрібен розум, то воля є не що інше, як практичний розум. Моральний закон (категоричний імператив), наголошує Кант, безпосередньо зумовлює волю.

Людина не має використовуватися тільки як засіб для чого б то не було! Це вищий принцип гуманізму. І сформулював його Кант.

Якщо право у своїй сутнісній доконечності є свободою, то якою є цілісність права? Відповідаючи на це запитання, Кант зважає на європейську правову думку, яка упродовж століть живилася з одного джерела — зі зближення і протиставлення природного права і права позитивного. В своєму “Введенні в учение о праве” він відокремлює вчення про позитивне право і вчення про природне право, наголошуючи, що правознавець мусить у вченні про право природне викладати незмінні принципи для будь-якого позитивного законодавства.

Таким чином, моральний закон і свобода — ось ключ до кантівської теорії права і правової держави. Правова держава у Канта є здобутком теорії природного права.

Духовно-гуманістичну традицію у вченні про право і правову державу продовжив Г. Гегель.

В центрі вчення мислителя про право і правову державу перебуває людина, природним станом якої є уроджена її свобода.

На думку мислителя, позитивне право є лише одним з різновидів права взагалі.

З усього сказаного Гегелем, стає зрозумілим обстоюваний ним принцип права: будь свободою особистістю і поважай інших як особистостей.

Таким чином, якщо доконечною причиною права є людська свобода воля, то якою є його цілісність? Відповідаючи на це запитання, Гегель опрацьовує відоме своє вчення про різність джерел права та їх ієрархію.

Здійснений аналіз кантівського і гегелівського вчення про право не є самоціллю, а має важливе значення для досліджень у сфері сучасного українського права.

Н. М. Крестовська

кандидат історичних наук,

доцент кафедри державно-правових дисциплін

Одеського юридичного інституту

Національного університету внутрішніх справ

СОЦІАЛЬНО-ПРАВОВИЙ ЗАХИСТ ДІТЕЙ-СИРІТ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Дитинство є унікальною порою життя, що точно зафіксовано у Всесвітній Декларації про забезпечення виживання, захисту та розвитку дітей: “Діти світу невинні, вразливі та залежні. Вони також допитливі, енергійні та сповнені надії”. Визнання дитини як найвищої соціальної цінності сучасного суспільства є аксіомою, яку визнають навіть непримиренні політичні опоненти. До світу дитинства причетна кожна людина, адже кожний є або колись був дитиною. Але реалії “дикого” ринкового капіталізму, характерні для всіх країн СНД, в тому числі і для України, поставили світ дитинства у вкрай несприятливі умови, практично на межу виживання. Особливо важким є становище дітей, які з різних причин позбавлені батьківського піклування.

В умовах тоталітарного радянського суспільства ця проблема вирішувалась, хоча й не зовсім досконало, через систему державних закладів, зокрема дитячих будинків, які забезпечували дітям певний життєвий мінімум: харчування, одягу, житло, освіту. Зараз ця система переживає затяжну кризу, найяскравішим симптомом

якої є зростання дитячої безпритульності та жебракування. Попри недостатнє фінансування найсуттєвішим недоліком державних способів влаштування дітей-сиріт є відсутність сімейної обстановки, без якої дитина не може нормально розвиватись. В усьому світі пріоритет віддається сімейним формам влаштування та утримання дітей-сиріт (усиновлення, опіка, піклування, прийомні сім'ї, дитячі будинки сімейного типу) перед колективним (інтернатним) вихованням. Але в умовах бідності переважної кількості населення України немає надії на те, що сурогатні сім'ї здатні замінити державну опіку над справжніми та соціальними дітьми-сиротами.

Як поєднати реалії непростого шляху до ринкової економіки та проголошену Конституцією України соціальну спрямованість нашої держави, одним з параметрів якої є принцип *parens patriae* (державна замість батька)?

На наш погляд, один із варіантів рішення цієї проблеми запропонований Сімейним кодексом України, який започаткував новий для нашої системи права інститут патронату (ст. 252–256). За договором про патронат орган опіки та піклування передає дитину, яка є сиротою або з інших причин позбавлена батьківського піклування, на виховання у сім'ю іншої особи (патронатного вихователя) до досягнення дитиною повноліття, за плату, розмір якої визначається за домовленістю з органом опіки та піклування. Патронатний вихователь зобов'язаний: 1) забезпечити дитину житлом, одягом, харчуванням тощо; 2) створити дитині умови для навчання, фізичного та духовного розвитку; 3) захищати дитину, її права та інтереси як опікун або піклувальник, без спеціальних на те повноважень. На наш погляд, прогалиною в цьому новому правовому інституті слід вважати невизначеність організаційних форм патронату.

В поданому на розгляд Верховної Ради України законопроекті "Про забезпечення організаційно-правових умов соціального захисту дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування" (суб'єкт законодавчої ініціативи — народний депутат О.Б. Фельдман) закладені дві форми патронату над дітьми: дитячий будинок сімейного типу і прийомна сім'я.

Слід зауважити, що обидві організаційні форми фактично вже започатковані в Україні. Положення про дитячий будинок сімейного типу та Положення про прийомну сім'ю затверджені Кабіне-

том Міністрів України 26 квітня 2002 р. відповідно постановами № 564 та № 565. На жаль, всупереч логіці та правилам підзаконної нормотворчості в них не простежується зв'язок з Сімейним кодексом, зокрема, обидві форми формально не пов'язані з патронатом (цього недоліку уникнув вищезгаданий законопроект).

Згідно з постановою Кабінету Міністрів України № 564 дитячий будинок сімейного типу — це окрема сім'я, яка створюється за бажанням подружжя або окремої особи, що не перебуває у шлюбі, яка бере на виховання та спільне проживання за плату не менш як 5 і не більше 10 дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування. Метою створення дитячого будинку сімейного типу є забезпечення належних умов для виховання в сімейному оточенні дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування.

Правовий статус батьків-вихователів поєднує права та обов'язки батьків як членів родини та трудові права та обов'язки. В якості батьків вони несуть відповідальність за життя, здоров'я, фізичний і психічний розвиток вихованців, є законними представниками вихованців і захисниками їх прав та інтересів у всіх органах, установах та організаціях без спеціальних на те повноважень. Як найманий працівник, що уклав угоду з органом опіки та піклування, батько-вихователі має право на державне соціальне страхування та на грошове утримання, порядок визначення розміру якого встановлюється Міністерством освіти та науки. Період, протягом якого особи вважалися батьками-вихователями у дитячому будинку сімейного типу, зараховується до їх загального трудового стажу. Орган опіки та піклування створює належні умови для трудової діяльності батьків вихователів. До них відносяться; надання в користування на правах службового приміщення батькам-вихователям позачергово індивідуального житлового будинку або багатокімнатної квартири, обладнаних необхідними меблями, побутовою технікою та іншими предметами тривалого вжитку; матеріальне та фінансове забезпечення вихованців.

Правовий статус батьків-вихователів в плані обов'язків щодо дитини та в плані отримання плати за виховання дитини фактично співпадає зі статусом патронатного вихователя.

Прийомна сім'я — сім'я, яка добровільно взяла із закладів для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, від 1 до

4 дітей на виховання та спільне проживання. Прийомні батьки несуть персональну відповідальність за життя, здоров'я, фізичний і психічний розвиток прийомних дітей. Таким чином, обов'язки прийомних батьків щодо дитини, прийнятої на виховання, аналогічні обов'язкам патронатного вихователя та батька-вихователя, що дає можливість розглядати прийомну сім'ю як ще одну форму патронату. Але є й суттєві відмінності. По-перше, прийомні батьки мають перебувати у зареєстрованому шлюбі (що не є вимогою Сімейного кодексу та Положення про дитячий будинок сімейного типу), по-друге, вони не перебувають у трудових відносинах з органом опіки та піклування і не отримують плати за виховання дітей. По-третє, на відміну від дитячого будинку сімейного типу прийомні батьки беруть прийомних дітей на власну житлову площу. Участь держави у фінансуванні виховання дітей в прийомній сім'ї полягає в тому, що прийомній сім'ї щомісяця виділяються кошти на харчування прийомних дітей, придбання для них одягу, взуття та інших необхідних речей, для господарського обслуговування приміщення, оплати тепло-, електро- і водопостачання, побутових послуг і послуг зв'язку відповідно до норм, визначених законодавством для дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування.

Таким чином, з догматично-юридичної точки зору прийомна сім'я не є формою патронату, оскільки відсутня важлива ознака інституту патронату — плата за виховання дітей.

На наш погляд, з метою заохочення квазісімейних форм влаштування дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, слід узгодити положення постанови Кабінету Міністрів України №№ 565 з нормами Сімейного кодексу, визначивши прийомну сім'ю в дусі запропонованого О.Б. Фельдманом законопроекту, а саме: "Прийомна сім'я — це сім'я або окрема особа, яка не перебуває у шлюбі, і за договором про патронат добровільно взяла від 1 до 4 дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, на виховання та спільне проживання за плату".

Прийомні сім'ї та дитячі будинки сімейного типу, на наш погляд, мають поєднати принципи матеріального заохочення, властивого ринковій економіці, принцип *parens patriae*, властивий соціальній державі та пріоритетність сімейного виховання дітей, позбавлених батьківського піклування. Принцип *parens patriae* прояв-

ляются в цих інститутах таким чином: ці форми виховання існують за рахунок державних коштів, на підставі встановлених державою правових норм, під контролем державних органів.

З. В. Кузнецова

*старший преподаватель кафедры конституционного права и правосудия
экономико-правового факультета
Одесского национального университета им. И. И. Мечникова*

ПОНЯТИЕ И ВИДЫ НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ РЕКЛАМЫ

Реклама как часть экономической системы в ответе за распространение информации о новых и существующих товарах и услугах. Практически все товары и услуги, предлагаемые на рынке, имеют соответствующую рекламную поддержку. Если система регулирования рекламы допустит недостоверные или двусмысленные рекламные обращения, эта информация повлияет на экономическое состояние как покупателей, так и конкурентов. В результате это приведет к несоответствующему распределению денежных средств, разочарованию или даже причинит ущерб покупателям, а также убытки конкурирующих фирм на рынке.

Чтобы понять всю сложность регулирования рекламы, необходимо обратиться ко множеству вопросов. Один из них носит терминологический характер и связан с определением термина “недобросовестная реклама”.

Представляется необходимым кратко изложить историю законодательного регулирования этого вопроса.

В ранее действовавшем Указе Президента Украины “О мерах по предотвращению недобросовестной рекламы и ее прекращению” от 5 декабря 1994 года в статье 1 было установлено, что недобросовестной рекламой признается заказ, изготовление, размещение или распространение юридическими или физическими лицами информации, направленной на формирование или поддержание интереса к товарам, работам, услугам, ценным бумагам, денежным вкладам, другим инвестициям, не отвечающей требованиям действующего законодательства Украины и которая может нанести ущерб гражданам, предприятиям, учреждениям, организациям или государству.

В этой связи, недобросовестной рекламой признавалась реклама с определением дивидендов, которые выплачиваются по простым акциям и ивентиционным сертификатам; с обещаниями и предложениями о будущей эффективности или доходности деятельности юридического или физического лица; содержащая неправдивые или неточные сведения относительно производителей, происхождения, сертификации, лицензирования товаров и цен на них. А также реклама табачных изделий и алкогольных напитков.

В утратившем свою юридическую силу Законе Украины “Об ограничении монополизма и недопущении недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности” от 5 июля 1995 года отмечено, что недобросовестной конкуренцией признается заказ, изготовление, размещение или распространение юридическими или физическими лицами рекламы, не отвечающей требованиям действующего законодательства Украины и которая может нанести вред гражданам, учреждениям, организациям или государству.

В Законе Украины “О рекламе” от 3 июля 1996 года недобросовестной рекламой считается реклама, которая вследствие неточности, недостоверности, двусмысленности, преувеличения, умолчания, нарушения требований относительно времени, места и способа распространения и других требований, предусмотренных законодательством Украины, вводит или может ввести в обман потребителей рекламы, причинить вред лицам и государству. Недобросовестная реклама, согласно статье 10 Закона, запрещена.

В соответствии с указанной статьей недобросовестной рекламой не считаются приемы и специальные эффекты, цель которых — привлечь внимание или вызвать смех или другие положительные эмоции и которые при этом не создают неправильного понимания потребителем таких приемов.

Исходя из такого толкования понятия недобросовестная реклама необходимо выделить следующие ее виды. В частности, к недобросовестной относится реклама, которая:

- распространяет информацию о продукции, производство или реализация которой запрещены законодательством Украины;
- помещает утверждения, которые являются дискриминационными по признакам происхождения, социального и имущественного положения, расовой и национальной принадлежности, пола, обра-

зования, языка, отношения к религии, рода и характера занятий, местожительства, по другим обстоятельствам или дискредитирующими продукцию других лиц;

– представляет сведения или призывает к действиям, которые могут привести к нарушению законодательства, наносят или могут нанести вред здоровью или жизни людей и окружающей природной среде, а также побуждают к пренебрежению средствами безопасности;

– использует средства и технологии, которые непосредственно действуют на подсознание потребителя;

– приводит утверждения, дискриминирующие лиц, которые не пользуются рекламируемой продукцией;

– использует или имитирует изображение Государственного герба, Государственного флага и звучание Государственного гимна Украины, изображение государственных символов других государств и международных организаций, а также официальные названия государственных органов Украины, кроме случаев, предусмотренных законодательством;

– рекламирует продукцию, которая подлежит обязательной сертификации либо производство или реализация которой требует наличия специального разрешения (лицензии), в случае отсутствия соответствующего сертификата, лицензии;

– помещает изображение физического лица или использует его имя без согласия последнего;

– имитирует (копирует или наследует) общее решение, текст, изображение, музыкальные или звуковые эффекты, применяемые в рекламе другой продукции, если другое не предусмотрено законодательством Украины об авторском праве и смежных правах.

Недобросовестной признается также реклама, которая нарушает специальные требования Закона “О рекламе”, в частности те, которые касаются рекламы лекарственных средств, изделий медицинского назначения, методов профилактики, диагностики и лечения, табачных изделий и алкогольных напитков, оружия, услуг, связанных с привлечением средств населения, ценных бумаг, других видов предпринимательской деятельности, требующих специального разрешения, а также реклама о снижении цен на продукцию (распродажа).

Литература:

1. Закон України "О рекламе" от 3 июля 1996 г. // Ведомости Верховной Рады Украины. — 1996. — №39. — Ст.181.
2. Закон України "Об ограничении монополизма и недопущении недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности" от 5 июля 1995 г. // Ведомости Верховной Рады Украины. — 1995. — №28. — Ст. 202.
3. Саниахметова Н.А., Черемнова А.И. Законодательство Украины о коммерческой рекламе. — Х.: ООО "Одиссей", 1999. — 256 с.
4. Юридична енциклопедія: В 6 т. /Редкол.: Ю.С.Шемшученко (голова редкол.) та ін. — К.: Укр. енцикл., 1998. — Т. 4.

І. М. Кучеренко

*кандидат юридичних наук,
старший науковий співробітник*

Інституту держави і права ім. В. М. Корецького НАН України

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ МІЖ ЦИВІЛЬНИМ ТА ГОСПОДАРСЬКИМ КОДЕКСАМИ У ВИЗНАЧЕННІ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ

Прийняття нових кодифікованих актів у житті тієї чи іншої країни має дуже велике значення, оскільки саме вони виражають у концентрованому вигляді погляди на регулювання відносин, які мають особливе значення для держави та її громадян. Цивільний та Господарський кодекси України мали довгу та складну законотворчу долю, яку не мав жоден з кодексів, прийнятих Верховною Радою України. Вказані Кодекси приймалися двічі Верховною Радою, на них було накладено вето Президентом України. Головна причина цих подій була в тому, що концептуальні підходи цих Кодексів до правового регулювання тих чи інших відносин, визначення видів суб'єктів цих відносин суперечили одна одній.

Одним із таких неузгоджених питань було визначення організаційно-правових форм юридичних осіб взагалі і підприємницьких зокрема. Невизначеними ці питання залишилися й в прийнятих Верховною Радою і підписаних Президентом Кодексах, які набувають чинності 1 січня 2004 р.

Наведемо приклади у підходах до вирішення цього питання у ЦК та ГК.

Відповідно до ст.ст. 83 та 84 ЦК юридичні особи можуть створюватися у формі товариств (підприємницьких та непідприємницьких), установ та в інших формах, встановлених законом. Причому підприємницькі товариства створюються лише у двох формах — господарського товариства (повне товариство, командитне товариство, товариство з обмеженою або додатковою відповідальністю, акціонерне товариство) або виробничого кооперативу. Отже, з аналізу цієї статті можна зробити висновок, що законом, а отже і ГК, можуть визначитися інші, відмінні від встановлених у ЦК, організаційно-правові форми юридичних осіб.

Перша і суттєва відмінність ЦК від ГК полягає в тому, що ГК виділив таку організаційну форму як підприємство, яке він визнав самостійним суб'єктом відносин. На відміну від ГК у редакції нового ЦК 2002 р., на який було накладено вето, підприємство, як єдиний майновий комплекс визнавалося тільки як об'єкт цивільних прав (ст. 192). Остаточна ж редакція ЦК визначила підприємство і як об'єкт, і як суб'єкт цивільних відносин, відносячи підприємство, як єдиний майновий комплекс, яке не є юридичною особою, до об'єктів цивільних прав (ст. 191 ЦК), а державне підприємство — до суб'єктів цивільних прав (ст. 167 ЦК), при цьому відносячи їх до осіб публічного права.

Відповідно до ст. 62 ГК підприємство визнається організаційною формою господарювання, причому вони можуть створюватися як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності. Віднесення підприємств до некомерційних юридичних осіб є новелою ГК, що, безумовно, порушує концепцію Закону "Про підприємства", стаття 1 якого визначає, що головною ціллю підприємства є отримання прибутку.

Далі стаття 63 ГК визначає організаційні форми підприємства, що поки і не суперечить ЦК, який надає право законам визначати інші організаційні форми юридичних осіб, відносячи до них: приватні підприємства, що діють на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи); підприємства, що діють на основі колективної власності (підприємство колективної власності); комунальні підприємства, що діють на основі комунальної власності територіальної громади; державні підприємства, що діють на основі державної власності; підприємства, засновані на

змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності), а також інші. При цьому ГК виділяє ще й окремі види державних підприємств. Відповідно до ст. 73 ГК державне унітарне підприємство утворюється компетентним органом державної влади в розпорядчому порядку на базі відокремленої частини державної власності, як правило, без поділу її на частки, і входить до сфери його управління. ГК України виділяє два види державних підприємств -- державні комерційні та казенні підприємства. Встановлення таких видів державного підприємства ставить питання про їх віднесення до юридичних осіб публічного права, оскільки навряд чи вказані юридичні особи за своїм правовим статусом можна, наприклад, прирівняти до таких юридичних осіб публічного права як міністерства, комітети, державні установи тощо.

Слід відмітити той факт, що ГК суттєво суперечить концепції визначення речових прав підприємств. Перш за все він виділяє такий вид підприємств як колективні, які засновані на колективній формі власності. Стаття 93 виділяє наступні види підприємств колективної форми власності: виробничі кооперативи, підприємства споживчої кооперації, підприємства громадських та релігійних організацій, інші підприємства, передбачені законом (ст. 93 ГК). Але цієї форми власності не існує ані в Конституції України, ані в ЦК. Тому навряд чи можуть існувати й підприємства, засновані на колективній формі власності. Крім того, не можна не відмітити той факт, що ГК визначив "підприємство" як самостійну організаційну форму юридичної особи, віднісши до підприємств і виробничі кооперативи, які відповідно до ЦК відносяться до такої організаційної форми як товариства.

Ще одну форму власності згадав ГК, а саме змішану форму власності, яку не знав Закон "Про власність", але визначення якого дала стаття 2 Закону "Про підприємства" в редакції 1991 року, визначаючи поняття спільного підприємства, як підприємства, заснованого на базі об'єднання майна різних власників (змішана форма власності). Але, ще у 1998 році це положення було виключене з Закону. Тому навряд чи можуть існувати і підприємства, засновані на змішаній формі власності.

ГК також визначає такі види речових прав, які не існують у ЦК, зазначаючи, що державному комерційному підприємству майно

належить на праві повного господарського відання (ст. 74 ГК), а казенному — на праві оперативного управління (ст. 76 ГК). ЦК визначає, що юридичні особи можуть бути лише власниками майна, надаючи право власності навіть юридичним особам публічного права, у тому числі й державним підприємствам (ст. 329 ЦК).

У главі 7 “Підприємство” ГК надається право підприємствам створювати об’єднання, а ст. 118 визначає їх організаційно-правові форми, відносячи до них асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об’єднання підприємств, передбачені законом. Тому можна говорити про нові організаційно-правові форми юридичної особи, а саме об’єднання.

Підбиваючи підсумок, можна зазначити наступне:

– навряд чи найближчим часом після стількох років роботи над ЦК та ГК буде реальна можливість кардинально наблизити їх один до одного у питаннях визначення речових прав юридичних осіб, видів юридичних осіб, суб’єктів підприємницької діяльності і тому можна говорити лише про внесення “косметичних” змін у ці кодифіковані акти;

– якщо ж вони не будуть вноситися, то напевно потрібно буде приймати спеціальні законодавчі акти, наприклад, Закон “Про державне підприємство” чи вносити зміни у чинний Закон “Про підприємства” і вирішувати ці суперечності у них, не “беручи до уваги” деякі положення, закріплені у цих кодексах, наприклад, існування колективної та змішаної форми власності та деякі інші.

В. М. Масін

*доцент кафедри цивільно-правових дисциплін
економіко-правового факультету*

Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова.

ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ ФЕРМЕРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

В економіці України аграрний сектор значною мірою визначає соціально-економічне становище суспільства та гарантує продовольчу безпеку держави.

В агропромисловому комплексі України йде становлення бага-

тоукладної економіки на базі різних форм власності. Роль держави полягає в тому, щоб дати простір розвитку багатокладності, створити законодавство, яке забезпечувало б рівні правові умови для різних форм господарювання в сільському господарстві.

Суперечливий характер процесу реформування сільського господарства, його недоліки, кризовий стан цієї галузі викликають необхідність, по-перше, всебічного аналізу та урахування досвіду результатів становлення ринкових відносин в аграрному секторі економіки, а по-друге, — визначення напрямків і шляхів подальшого розвитку сільського господарства.

10 (У ході реалізації аграрної реформи в Україні, в процесі реорганізації колективних сільськогосподарських підприємств, відзначається масове створення різноманітних сільськогосподарських формувань на приватній основі. В більшості набули поширення сільськогосподарські кооперативи, господарські товариства, селянські (фермерські) господарства, приватні підприємства. Разом з тим, виникає низка питань, пов'язаних із забезпеченням їх матеріально-технічними ресурсами, збутом вирощеної продукції, використанням об'єктів виробничої інфраструктури.

Чільне місце серед новостворюваних суб'єктів підприємницької діяльності займають селянські (фермерські) господарства. Досвід економічно розвинених країн світу свідчить про те, що сучасні фермерські господарства є провідними продуктивними силами, посідають одне із значних місць у сільському господарстві багатьох країн світу, є конкурентоспроможними у виготовленні сільськогосподарської продукції.

Відповідно до Закону України "Про селянське (фермерське) господарство", селянське (фермерське) господарство є формою підприємництва громадян України, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою і реалізацією. Наукове визначення селянського (фермерського) господарства дає О. О. Погрібний, підкреслюючи, що: "Селянським господарством визначається індивідуальне, сімейне сільськогосподарське підприємство, створене як самостійний сільськогосподарський суб'єкт з правами юридичної особи, яке бере участь у громадському обігу та укладанні угод, організоване для ведення сільськогосподарської і пов'язаної з нею іншої діяльності на основі особистої

праці громадян та членів їхніх сімей із застосуванням у певних межах найманої праці з використанням майна і земельних ділянок, переданих в особисту власність, оренду громадян”.

Найбільш ефективною для становлення фермерства в Україні є така державна політика, яка спрямована на повну підтримку і стимулювання ініціативи селян щодо створення селянських (фермерських) господарств, надання необхідної допомоги для їх становлення як конкурентоспроможної форми виробництва сільськогосподарської продукції.

Досвід фермерського руху у розвинених країнах Заходу свідчить, що ефективною формою сільськогосподарського виробництва є кооперація фермерських господарств. Дослідження з цього питання проводились і проводяться економістами та правознавцями. Це наукові праці В. З. Янчука, О. О. Погрібного, Н. І. Титової, В. І. Семчика, З. С. Беляєві, М. І. Козиря, Ю. С. Баландіна, Ш. М. Ісмаїлова. Початок таким дослідженням покладено в працях М. І. Туган-Барановського, О. В. Чайнова.

Обслуговуюча кооперація об'єднує товаровиробників у їх ринковій діяльності на основі добровільного залучення до процесів вертикальної інтеграції на засадах взаємодопомоги та економічного співробітництва. Вона надає їм можливість отримувати прибутки не тільки безпосередньо від сільськогосподарського виробництва, але й від подальших стадій руху виробленої ними продукції, брати участь у великомасштабному бізнесі, використовувати професійних управлінців, розподіляти ризик, контролювати канали збуту своєї продукції і матеріально-технічного постачання, впливати на ціни шляхом формування великих партій продукції і застосування сучасних маркетингових методів та технологій, бути рівноправними партнерами у конкурентному ринковому середовищі.

Важливим завданням обслуговуючої кооперації сільськогосподарських товаровиробників (фермерських господарств) є протистояння безконтрольному розповсюдженню непродуктивного торговельно-посередницького бізнесу, що сприяє відтоку фінансових ресурсів з агропромислового виробництва.

Політичні, соціальні та економічні реформи, започатковані в Україні, заклали соціально-економічні основи відродження кооперативного руху в Україні. З метою активізації становлення і роз-

витку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні, створення правових, організаційно-економічних умов щодо їх розвитку та на виконання Указу Президента України "Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку" Міністерством аграрної політики України затверджена Програма становлення і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як неприбуткових організацій, метою якої є концентрація і мобілізація зусиль щодо підтримки розбудови кооперативного руху в агропромисловому комплексі України на основі обґрунтованої, послідовної та ефективної системи організаційних заходів.

А. И. Миколенко

кандидат юридических наук,

*доцент кафедры административного и предпринимательского права
экономико-правового факультета*

Одесского национального университета им. И. И. Мечникова

ПРОБЛЕМЫ КЛАССИФИКАЦИИ ОТРАСЛЕЙ ПРАВА

Трудности, связанные с появлением новых отраслей права во многом обусловлены проблемами, которые не нашли должного разрешения в теории права. Сюда следует отнести вопросы соотношения права и законодательства, понятия отрасли права, критериев деления права на отрасли — в первую очередь предмета и метода правового регулирования.

Многообразие точек зрения ученых по проблемным вопросам в этой сфере не позволяет всем им уделить должного внимания, но некоторые из них вызывают особый интерес.

Например, рассматривая классификацию отраслей права, одни ученые с полной уверенностью выделяют основные, специальные и комплексные отрасли права [1, с. 86], другие же — соглашаясь с существованием основных и специальных отраслей, категорически против выделения комплексных отраслей права, считая, что комплексными могут быть только отрасли законодательства [2, с. 719-721].

Сторонники комплексных отраслей права не могут убедительно обосновать причины их существования и раскрыть их правовую

природу. Основной аргумент, выдвигаемый учеными в пользу существования комплексных отраслей права, заключается в наличии систематизированного законодательства, регулирующего определенную сферу общественных отношений.

Анализируя различные подходы к вопросу соотношения понятий “отрасль права” и “отрасль законодательства”, к критериям деления права на отрасли, осмелимся предложить свое видение классификации отраслей права.

В основе деления права на отрасли, конечно же, лежат предмет и метод правового регулирования. Однако, по нашему мнению, в основу классификации отраслей права необходимо положить приоритетное значение одного из критериев в создании (формировании) отрасли права. То есть, в зависимости от того, какой критерий был положен в основу объединения правовых норм в отрасль права, их можно разделить на:

1. Отрасли, в объединение которых был положен в большей степени метод правового регулирования. Их особенность проявляется в том, что обобщенные и регулируемые ими общественные отношения разбросаны по всему полю социального поведения и собираются в предмет отрасли права на том основании, что требуют юридически однородных приемов регулирования, что не трудно проиллюстрировать на примере административного, гражданского и уголовного права.

2. Отрасли, в основу выделения которых был положен в большей степени предмет правового регулирования. Их особенность в том, что они регулируют специфическую сферу общественных отношений, однако используют при этом методы правового регулирования административного и гражданского права. Раньше эти отрасли являлись подотраслями соответствующих отраслей права. К сожалению, на сегодняшний день теория права не выработала тех критериев, согласно которым с уверенностью можно было бы утверждать, что подотрасль права в определенный момент выделяется из отрасли и становится самостоятельной отраслью права. К таким отраслям права с полной уверенностью можно отнести только трудовое и финансовое право.

3. Отрасли права, при формировании которых принимали равное участие, как предмет, так и метод правового регулирования.

Таковыми отраслями, по нашему мнению, являются комплексные отрасли права. Однако необходимо вкладывать в них несколько иной смысл, чем это принято в юридической литературе.

Обычно комплексными отраслями права называют отрасли, которые складываются из норм других отраслей права [1, с. 86]. Такой подход, по нашему мнению, является неверным, так как данное определение можно использовать только при характеристике комплексных отраслей законодательства [2, с. 721]. Существование такого определения обусловлено, прежде всего, тем, что таким образом ученые, работающие в определенной сфере, пытаются обосновать существование комплексных отраслей права, которые базируются на материальных нормах, включая в себя иногда и нормы процессуального характера (хозяйственное право, экологическое право и др.).

Комплексными, по нашему мнению, являются отрасли: во-первых, имеющие специфический предмет правового регулирования, то есть регулируемые данной отраслью общественные отношения разбросаны по всему полю социального поведения, принадлежат различным социальным сферам, и при этом не регулируются другими отраслями права; во-вторых, обладающие специфическим методом правового регулирования, который представляет собой целостную систему разнообразных юридических приемов воздействия на предмет. Поэтому комплексными с полной уверенностью можно назвать только процессуальные отрасли права (уголовно-процессуальное, гражданско-процессуальное и административно-процессуальное право).

Учитывая вышесказанное, предлагаем следующую классификацию отраслей права:

1. Фундаментальные отрасли права. Такой отраслью является конституционное право, так как именно оно определяет основные нормативные начала развития других отраслей права.

2. Основные отрасли права. При формировании данных отраслей приоритет отдается методу правового регулирования (гражданское, административное, уголовное право).

3. Специальные отрасли права. При формировании данных отраслей приоритет отдается предмету правового регулирования (трудовое, финансовое право и др.).

4. Комплексные отрасли права. При формировании данных от-

раслей права учитывается специфика предмета и метода правового регулирования. На сегодняшний день к таким отраслям права с уверенностью можно отнести только процессуальные отрасли (гражданско-процессуальное, уголовно-процессуальное и административно-процессуальное право).

Литература:

1. Основы государства и права Украины в вопросах и ответах. — Х.: ООО "Одиссей", 2003. — 432 с.
2. Поляков А. В. Общая теория права. 2-е изд., доп. — Спб.: Издательство "Юридический центр Пресс", 2003. — 845 с.

С. П. Петрик

*старший преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин
экономико-правового факультета
Одесского национального университета им. И. И. Мечникова*

ИЗУЧЕНИЕ ОПЫТА СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИРОВАНИЯ США

Экологическое аудирование является особым методом экологического контроля, представляющего собой деятельность специально уполномоченных органов, организаций и лиц, направленную на периодическую проверку и учет соответствия осуществляемой хозяйственной и иной деятельности, качества выпускаемой продукции, выполняемых работ и оказываемых услуг требованиям экологических стандартов и нормативов. В настоящее время в Украине экологический аудит не получил широкого распространения.

Анализ правовых основ и практики экологического аудита хозяйствующих объектов в Украине позволяет сделать вывод об отсутствии правовой базы экологического аудирования и достаточно проработанных научно-методологических основ экологического аудирования.

Организация деятельности по экологическому аудированию, как вида предпринимательской деятельности, должна соответствовать нормам законодательства, а также следует учитывать требования международных стандартов и зарубежный опыт в этой сфере.

Этапы становления экологического аудирования в США рассматриваются в данной работе. С начала 70-х гг. XX в. компании США стали привлекаться к юридической ответственности за нанесение ущерба окружающей среде, что приводило их к дополнительным финансовым потерям. В этой связи компании начали оценивать соответствие своей деятельности нормам экологического законодательства. По некоторым признакам такой подход соответствовал финансовому аудиту и поэтому получил название экологического аудита.

К середине 80-х экологический аудит сформировался как метод внутреннего административного управления для усиления контроля за деятельностью предприятия. Это направление экологического аудита, введенное Международной торговой палатой, включало также оценку соответствия стратегии деятельности компаний нормам экологического законодательства.

Экологический аудит широкое распространение получил в развитых странах — в Канаде, Великобритании, Нидерландах, США, Швеции, странах ЕЭС, и Восточной Европы. В числе первых, разработавших собственные экологические программы экоаудита, были компании US Steel, Allied Chemical, Occidental Petroleum.

В 1984 г. национальное Агентство по охране окружающей среды США разработало концепцию аудирования для федеральных агентств. Около 40 различных федеральных агентств к 1987 году разработали свои программы экоаудита. Министерство обороны США проводило экоаудит своих военно-воздушных баз и предприятий подрядчиков и соответствующие протоколы представлялись по запросу общественности. Созданное в 1985 году управление по экоаудиту и законодательству Министерства энергетики США проводило аудирование своих основных объектов. Национальное управление по авионавигации и исследованию космического пространства (NASA) экоаудит своих объектов провело с привлечением внешних консультантов.

Экологический аудит, играющий важную роль в урегулировании конфликтов между национальным Агентством по охране окружающей среды США и компаниями-нарушителями экологического законодательства, обычно проводится, если причина правонарушения — отсутствие экологической программы на предприятии или неадекватность ее экологическим требованиям. При урегули-

ровании исков против повторно нарушивших природоохранительное законодательство или постоянных нарушителей применяются обязательные программы экологического аудита.

Широкое развитие получил специализированный экологический аудит (по проблеме минимизации отходов, оценке безопасности производимого продукта, вопросам профессиональных заболеваний, контролю загрязнения конкретных природных сред, промышленной гигиене и др.) Поэтому кроме термина “экологическое аудирование” (environmental auditing) широко распространен термин “аудирование по вопросам здоровья, безопасности и окружающей среды” (health, safety and environmental audit).

К концу 1990 г. коммерческие банки в ряде промышленно-развитых стран стали использовать экологический аудит в целях минимизации рисков неплатежей по ссудам. Указанные риски обусловлены недостатками организации деятельности по охране окружающей среды предприятий-заемщиков. В последние годы экологический аудит применяется международными банками развития как инструмент управления окружающей средой с использованием для этого оценки прошлой и текущей природоохранной деятельности компаний и структур, которые ими финансируются.

В США экологический аудит — это не только проверка состояния предприятия на предмет соответствия требованиям природоохранного законодательства, но и основа для разработки комплекса мер по предотвращению его возможных нарушений.

Таким образом, эоаудит превращается из “рутинного инструмента” контроля за соблюдением закона в экономико-правовой инструмент стимулирования природоохранной деятельности предприятия.

В США существенная роль принадлежит эоаудиту как инструменту “более раннего” выявления экологического правонарушения при осуществлении деятельности предприятия, позволяющему принять необходимые меры по смягчению последствий экоправонарушения до принятия соответствующих санкций к предприятию.

Агентство по защите окружающей среды США подчеркивает: “Нарушитель может показать свою искренность, если он выявит и проинформирует о правонарушении и примет надлежащие меры по его исправлению прежде, чем в это вмешается Агентство. При-

нимая во внимание, что данная информация не обязательна по закону и правонарушение было немедленно исправлено, санкции, наложенные на предприятие, могут иметь частичный характер. Во внимание принимаются признание вины нарушителем и особенно меры, направленные на дальнейшее избежание подобного правонарушения. С другой стороны, отсутствие искренности может привести к увеличению этих санкций”.

В случае добровольного выявления экологического правонарушения или других экологических проблем, стоящих перед компанией, и принятых мер по их устранению она приобретает и другие преимущества. Например, если компания добровольно доводит до сведения инспектора вскрытые ею экологические проблемы, это свидетельствует о том, что она занимает ответственную позицию, направленную на содействие инспекторам, что впоследствии может улучшить ее отношение с ними.

Систематические аудиторские проверки — это политика предприятия, направленная на следование законам. В эпоху постоянно растущего экологического правосознания программа экологического аудита может стать доказательством “экологической ответственности” предприятия.

Предприятие, не имеющее программы экоаудита до правонарушения, может смягчить свою вину путем последующего принятия данной программы. Агентство может воздержаться от мер наказания, если предприятие-нарушитель может гарантировать, что данное правонарушение будет или уже исправлено. Агентство не принимает программы общего характера, направленные лишь на частичное устранение последствий загрязнения.

Закон о защите окружающей среды от загрязнения, принятый США в 1990 г. (Pollution Prosecution Act), предоставил большие полномочия Отделу по уголовному преследованию (Office of criminal enforcement). Основным в его деятельности является выявление тех, кто подлежит привлечению к ответственности в административном и гражданском порядке. Нарушения, выявленные добровольно или исправленные благодаря программе аудита, не станут предметом рассмотрения в уголовном порядке. Департамент юстиции заявил, что все добровольные усилия по предотвращению экопонарушений по оказанию помощи следствию рассматриваются

как смягчающие обстоятельства. Одним из них является наличие программ экологического аудита.

Таким образом, основная цель экологического аудита в США состоит в проверке безопасности производства. Проводится для оказания помощи властям по выискиванию дополнительных мер по изучению риска и обеспечению безопасности и промышленникам для быстрого внедрения обновленных средств предупреждения риска.

С. П. Петрик, Я. О. Домбровський
Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ ТА ЕКОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ НА СТАН ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНИХ ЗОН (НА МАТЕРІАЛАХ ПІВНІЧНО-ЗАХІДНОГО ПРИЧОРНОМОР'Я)

Головною особливістю розвитку світової економіки кінця ХХ — початку ХХІ століття став процес швидкої глобалізації та інтеграції. Це виявилось в прискоренні технологічного процесу та посиленому міжнародному потоці товарів, послуг і фінансів.

Другою важливою підвалиною глобалізації був швидкий розвиток інформаційних та комунікаційних технологій і їх всезростаюче масове використання.

Усе це призвело до того, що 90-ті роки минулого століття ознаменувалися значними економічними змінами, які в свою чергу привели до різкого погіршення стану навколишнього природного середовища. Міста, які підлягають впливу смогу, перенасичений добривами та отруйними хімікатами ґрунт, хронічні й дедалі масштабні порушення гідрологічного режиму на планеті, прогресуюче забруднення джерел питної води та атмосфери, погіршення санітарно-гігієнічних умов існування людини та якості продуктів харчування — все це є реальними чинниками, які дозволяють зробити висновки про загально-планетарну кризу і її негативні наслідки, що завдають глобальних змін у стані довкілля нашої планети.

Екологічну ситуацію в Україні також характеризують глибокі кризові зміни й проблема охорони навколишнього середовища, у тому

числі конституційними й кримінально-правовими засобами, є однією з найактуальніших для молоді незалежної країни [1, 13]. Вона прямо пов'язана із виживанням народу України, подальше існування якого вже зараз під загрозою, і є підстави вважати, що у найближчій перспективі ця загроза буде більшати у зв'язку із збільшенням антропогенного тиску на природу, що супроводжується негативним руйнівним ефектом. Так, збільшується число регіонів зі статусом зон екологічної біди. В 11 містах України із загальною кількістю населення понад 10 мільйонів душ максимально припустима кількість шкідливих речовин в атмосфері перевищується в десять та більше разів [2]. За даними екологічних служб Одеси, обсяг вихлопів автотранспортних засобів збільшився протягом останніх кількох років у 5 разів і в 2001 році досягнув 82,3 відсотка від загального обсягу шкідливих викидів у атмосферу [3]. Стан понад двох третин водних джерел в Україні не відповідає визначеним нормативам. Внаслідок нехазяйського використання мільйони гектарів сільськогосподарських земель виведені за межі експлуатації. Поглиблюється процес руйнування природного середовища існування, збільшується захворюваність та смертність серед людей, зростає матеріальна шкода народному господарству. Тому вирішення проблеми охорони природного довкілля потребує мобілізувати увесь інтелектуальний потенціал народу України, усіх наявних можливостей держави, в тому числі і законодавчих.

У контексті вимог щодо подальшого опрацювання, вдосконалення та розвитку екологічного законодавства України, а також відповідно до рекомендацій Всеєвропейської стратегії збереження біологічного та ландшафтного різноманіття, 21 вересня 2000 року затверджена законом України (№1989 -111) Загальна програма формування національної екологічної мережі України на 2000–2015 роки.

За останні роки в Україні сформовано цілу мережу природно-заповідних територій (5350 територій і об'єктів) загальною площею 1 млн га, яка значно більша порівняно з минулим, але все одно становить всього близько 2,5 % територій України [4, 122]. Для нормального функціонування й самовідновлення біосфери будь-якого регіону необхідно 10–15% площі, зайнятої заповідниками (за еколого-економічними розрахунками).

Метою прийнятої програми є збільшення площі земель країни з

природними ландшафтами до рівня, достатнього для збереження їх різноманіття. Одними з основних завдань її є резервування та подальше надання статусу заповідних територій, багатих на різноманіття; екологічне оздоровлення природних територій та акваторій шляхом створення захисних смуг уздовж берегів водних об'єктів, особливо крутосхилих ділянок; поліпшення охорони природних комплексів водоохоронних зон водних об'єктів.

Керуючись завданням загальнодержавної програми формування екологічної мережі та здійснення цільових заходів [5, 4-7], що відповідають потребам збереження степових, прибережноморських типів екосистем, ми робимо спробу запропонувати деякі території Північно-Західного Причорномор'я (а саме на території Одеської області) для заповідування.

Одеська область характеризується особливими природними умовами, які обумовлені її приморським розташуванням. Інтенсивна господарська діяльність, нераціональне господарювання, нехтування законами природи спричинили тяжкі, часто незворотні зміни в природному середовищі регіону.

Деградують цінні унікальні причорноморські лимани (Хаджибейський, Куяльницький, Тилігульський), які утворилися в результаті відносного занурення прибережних частин суші; на берегах цих рідкісних геологічних утворень тисячоліттями формувалася унікальна флора і фауна. Лікувальні грязі Куяльницького лиману визнані еталонними за їх лікувальними властивостями, а на березі лиману розташований курортний комплекс міжнародного значення.

Значної деградації зазнали приморські рекреаційні зони, перш за все унікальні пляжі, де здійснюється несанкціонована забудова базами відпочинку (селища Затока, Кароліно-Бугаз, Санжейка, Приморське та інші) та приватними будинками. Ділянки закладів відпочинку, всупереч архітектурно-планувальній документації та сучасним вимогам природоохоронного законодавства розміщуються в межах берегової зони поблизу від зрізу води, 100-метрова водоохоронна зона не витримується [6, 229].

Безсистемний техногенний вплив позначився на генофонді флори і фауни на берегах лиманів та в прибережній смузі Чорного моря. Зараз збереглося 50% природної рослинності, яка перебуває на різних етапах стадії трансформації. Особливу тривогу викликає

стан генофонду рідкісних і таких, що знаходяться під загрозою зникнення, видів тварин і рослин.

Незважаючи на кризовий стан берегів лиманів та прибережної смуги Чорного моря, лише в цих місцях зберігається можливість зустрітися з степовими та прибережно-морськими типами екосистем, де відношення адвентивних видів рослин до аборигенних є 50% на 50% [7, 234], де зростає достатня кількість видів рослин і тварин, занесених до Червоної книги України, де знаходяться ще великі запаси лікарських та декоративних рослин.

Правовою основою формування Екологічної Національної мережі на берегах причорноморських лиманів та прибережної смуги є Закони України “Про охорону навколишнього природного середовища”, “Про природно-заповідний фонд України”, “Про тваринний світ”, “Про рослинний світ”, “Про карантин рослин”, “Земельний кодекс України”, “Водний кодекс України”, “Про Червону книгу України” [Див.Л-ру: п. 8,9,10].

Керуючись названими міжнародними договорами України, береги причорноморських лиманів можна розглядати і як перспективи для заповідування, як природні ділянки міжнародного значення: Конвенція про водно-болотні угіддя, що мають міжнародне значення головним чином як середовища існування водоплавних птахів (1971), — Конвенція про охорону біологічного різноманіття (1994), — Конвенція про охорону дикої флори і фауни і природних середовищ існування в Європі (1979), — Всеєвропейська стратегія збереження біологічного та ландшафтного різноманіття (1995), — Конвенція про захист Чорного моря від забруднення (1992) [Див. Л-ру: п. 11, 12, 13].

Таким чином, до територій, які ми рекомендуємо внести до Загальнонаціональної екологічної мережі, відносяться ділянки прибережної смуги Чорного моря і ділянки берегів причорноморських лиманів, які не ввійшли до складу природно-заповідного фонду Одеської області (Буджацька зона, лиманів — Хаджибейського, Куяльницького, Тилігульського), але мають велику рекреаційну та біосферну цінність. Їх стан та використання повинні чітко регулюватися відповідним законодавством, а державні екологічні та правоохоронні структури більш активно та пильніше слідкувати за його виконанням.

Література

1. Див.: Конституція України. Прийнята Верховною Радою України 28 червня 1996 р. К.1996. — 128 с.
2. Див.: Андрейцев В., Ланчук П. Екологічна безпека та її конституційне забезпечення // *Голос України*. — 1994. — 15 квітня.
3. *Чорноморські новини*. — 2002 . — 26 січня.
4. Конвенція про водно-болотні угіддя, що мають міжнародне значення головним чином як середовища існування водоплавних птахів // *Вісник Верховної Ради України*. — 1996. — №50. — С.279.
5. Див.: Закон України “Про загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000–2015 роки” // *Голос України*. — 2000. — № 209, 14 листопада. — С.4-7.
6. Білявський Г.О., Подум М.М., Фудрій Р.С. Основи загальної екології. — К., 1995. — 368 с.
7. Петрик С.П., Корлюк С.С. Екологічна ситуація на берегах Хаджибейського лиману на прикладі його флори та пропозиції щодо її охорони // Сб. научных статей. Экологические проблемы городов, рекреационных зон и природных территорий. — Одесса: ОЦНТЭИ, 2000. — С. 228-234.
8. Див.: Закон України “Про карантин рослин” // *Урядовий кур’єр*. — 1993, 19 липня.
9. Див.: Закон України “Про природно-заповідний фонд України” // *Вісник Верховної Ради України*. — № 34. — С.502.
10. Закон України “Про тваринний світ” // *Вісник Верховної Ради України*. — 1993. — № 18. — С.191; “Про Червону книгу України”// *Голос України* — 2002. — № 48, 14 березня. — С.4.
11. Конвенція про біологічне різноманіття // *Вісник Верховної Ради України*. — 1994. — № 49. — Ст.433.
12. Конвенція про охорону дикої флори та фауни і природних середовищ існування в Європі // *Вісник Верховної Ради України*. — 1996. — № 50. — Ст.278.
13. Конвенція про захист Чорного моря від забруднення // *Вісник Верховної Ради України*. — 1994. — №23. — Ст.172.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ЗАКОНОДАВСТВА СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ

Дослідження правового регулювання економічних відносин та перспектив розвитку економічного законодавства дало можливість:

1) визначити співвідношення права і економіки та напрями їх взаємодії, встановити, що право впливає на економіку,

по-перше, як чинник упорядкування економічних відносин та економічних процесів;

по-друге, як інструмент здійснення економічної політики, як зі сторони держави, так і зі сторони господарюючих суб'єктів;

по-третє, право закріплює економічні відносини, що складаються в державі, гарантує їх стабільність;

по-четверте, право стимулює формування нових економічних відносин;

по-п'яте, право підтримує і охороняє економічні відносини, а, отже, праву належить провідна роль у становленні соціально орієнтованої ринкової економіки.

2) охарактеризувати сутність економічних відносин, як предмета правового регулювання та визначити, у зв'язку з цим, зміст правового регулювання та механізм його впливу на суспільні, включаючи і економічні, відносини;

3) відзначити, що правове регулювання економічних відносин має забезпечувати становлення в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки;

4) визначити співвідношення державного регулювання економічних відносин та регулювання економічних відносин за допомогою ринкових механізмів;

5) запропонувати систему фінансово-економічних важелів регулювання економічних відносин, а також підкреслити, що держава, здійснюючи нормативно-правове регулювання економічних відно-

син, має діяти відповідно до повноважень, визначених Конституцією та законами України;

6) охарактеризувати основні методи правового регулювання економічних відносин, показати важливу роль у регулюванні економічних відносин методів, які мають міжгалузевий характер, зважаючи на багатогранність та багатоаспектність економічних відносин;

7) запропонувати розширення сфери застосування договорів у правовому регулюванні економічних відносин;

8) запропонувати необхідність посилення ролі законів у нормативно-правовому регулюванні економічних відносин;

9) охарактеризувати основні перспективи удосконалення економічних відносин, вказавши, що головним напрямом удосконалення економічного законодавства має стати подальший розвиток економічного законодавства на основі прийнятого Цивільного кодексу та низки законів України, які мають забезпечити становлення в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки.

Особливості правового регулювання економічних відносин та тенденції їх вдосконалення полягають у наступному:

1. Розширення застосування міжгалузевих методів у правовому регулюванні економічних відносин, що є необхідною умовою здійснення ринкових перетворень в економічній сфері, забезпечення їх соціальної спрямованості.

2. Посилення ролі і значимості загальнодозвільних методів правового регулювання економічних відносин.

3. Стимулювання господарюючих суб'єктів до більш активної участі у здійсненні ринкових перетворень в нашому суспільстві через використання методів рекомендацій та заохочень у правовому регулюванні економічних відносин.

4. Особливістю правового регулювання економічних відносин є розширення сфери договірно-правового регулювання економічних відносин, що є цілком виправданим наслідком розширення правосуб'єктності господарюючих суб'єктів.

5. Відшукання збалансованого застосування різних міжгалузевих методів правового регулювання економічних відносин, а отже, вирішення проблеми достатності, необхідності та повноти правового регулювання в економічній сфері.

6. Посилення ролі законів в правовому регулюванні економічних відносин.

Розгляд перспектив удосконалення економічного законодавства дав можливість зробити висновки щодо:

1. Визначення сутності економічного законодавства, як системного правового явища і його складових елементів, виходячи з загальнотеоретичного розуміння терміну “законодавство” та особливостей правового регулювання економічних відносин на сучасному етапі.

2. Подальшого посилення ролі законів у правовому регулюванні економічних відносин, посилення ролі та значення процесів систематизації та кодифікації економічного законодавства.

3. Забезпечення розвитку економічного законодавства України на основі принципів та норм, які визначені Конституцією України та міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

4. Посилення ролі наукової, економічної та правової експертизи проєктів актів економічного законодавства на предмет їх відповідності чинному законодавству України, тенденціям розвитку економічних відносин, цілям, які мають бути досягнуті в разі набрання чинності зазначених документів.

5. Прийняття Законів України “Про нормативно-правові акти”, “Про Кабінет Міністрів України”, які б чітко визначили правовий статус та юридичну силу актів законодавства України. Це стосується також статусу правових актів Верховної Ради України. Тому необхідним є прийняття Закону України “Про закони та законодавчу діяльність”.

6. Прийняття закону про принципи, методи регулювання економічних відносин та управління ринковою економікою, який має окреслити сутність економічного законодавства, розкрити основні елементи цього правового явища, межі та форми управління та регулювання державою економічних процесів.

Системний і багатофакторний підхід (метод) сучасної науки про суспільство, що відкидає й ідеалістичний, і матеріалістичний (економічний у тому числі) детермінізм у дослідженні соціальних явищ, процесів і систем, дозволяє трактувати право як складний соціальний феномен. Право являє собою насамперед діалектичну єдність

суб'єктивного й об'єктивного права, правовідносин і норм права. Характер еволюції права залежить, у кінцевому рахунку, від ходу всієї історії. В даний час відбувається переворот в історичному русі, що виявляється у підвищенні значимості свідомого фактора розвитку (науково пізнаних об'єктивних закономірностей і тенденцій) над колишньою стихійністю еволюції соціуму, його економіки, права, ідеології, політики тощо. Саме право призначене логічно і методологічно бути інститутом, покликаним упорядковувати волю, додавати їй визначеності і забезпеченості, а звідси — людський зміст, людська цінність. Право має настільки ж фундаментальний, наріжний для суспільства характер, як і свобода.

О. П. Подцерковний

кандидат юридичних наук,

доцент кафедри адміністративного та підприємницького права

економіко-правового факультету

Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова

НОВЕЛИ ГОСПОДАРСЬКОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

1. Прийняття Господарського кодексу — практичне вирішення давньої науково-правової суперечки

У період, коли становлення національної правової системи проходить етап упорядкування й удосконалювання, не можна не відзначити позитивні тенденції правотворчості, коли практично існуюча роздільність цивільного й господарського законодавства втілена в прийнятті Верховною Радою України 16 січня 2003 року двох самостійних Цивільного і Господарського кодексів.

Ідея прийняття Господарського кодексу України нарівні з Цивільним кодексом виникла в результаті усвідомлення того моменту, що господарське законодавство вимагає не тільки приватноправового, але й публічно-правового регулювання, що організаційні та майнові відносини в сфері господарювання існують нерозривно один від одного. А тому немає більш оптимального шляху, ніж виділити й організувати це сполучення в самостійному кодифікованому акті. Не можна “розмивати” його в товщі приватних споживчих, сімейних, спадкоємних і інших правовідносин, закріплених у ЦК, тому

що це не дозволяє представити специфіку господарського механізму. Крім того, у рамках ЦК державний вплив на економіку залишається неупорядкованим, що волоче, як показує сучасність, його мимовільне розростання і безсистемне існування.

Раніше, при розробці ГК України, його супротивники, зокрема, цивілісти А. Підпригора, С. Головатий, А. Довгерт, Я. Шевченко та інші, безперестану повторювали, що такий акт призведе до відходу від ринкових умов господарювання, повернення до командно-адміністративної системи управління економікою. Аналіз змісту прийнятого ГК України показує, що він цілком відповідає загальносвітовим ринковим механізмам і вагому, як того і вимагає життя, місцеві держави в цих процесах.

Прийняття Господарського кодексу в Україні — належна відповідь науково-правовим школам Російської Федерації, що під впливом прийняття “усеохоплюючого” ЦК РФ не тільки зайняли позицію неможливості кодифікації господарського законодавства, але й намагаються вихолостити саме поняття господарського права, замінюючи його поняттям “галузь підприємницького і комерційного права” (див., наприклад, роботу К.К. Лебедева “Предпринимательское и коммерческое право: системные аспекты”. — Спб. Изд-во “Юр.Ц.П.”. — 2002). Останнє містить надумане науково-методологічне обґрунтування, яке ігнорує існування некомерційної господарської діяльності.

2. Про позитивні аспекти кодифікації господарського законодавства

Господарський кодекс — результат багаторічної роботи вчених-господарників і практикуючих юристів. Їм вдалося систематизувати розрізнене, неупорядковане господарське законодавство України, що роздирається суперечливими і найчастіше невідомими суб’єктам нормативними актами.

Господарський кодекс служить своєрідним “древом” всього економічного законодавства, дозволяє легко орієнтуватися в ньому, що корисно не тільки для його практичного освоєння, але і для подальшого науково-обґрунтованого удосконалювання. Позитивні моменти кодексу виявляються у виробленні загальних граней зіткнення господарського законодавства з цивільним і податковим законодавством, у виробленні розумного механізму державного контролю

над здійсненням господарської діяльності, в інших численних прогресивних новаціях.

Господарський кодекс зміг врегулювати ті відносини в сфері господарювання, що невіддільні Цивільному кодексу: порядок державної реєстрації суб'єктів господарювання, ліцензування і патентування господарської діяльності, дозвільні процедури торгової й іншої господарської діяльності, систему державного упорядкування цін, антимонопольну політику, заходи щодо стандартизації і сертифікації продукції, відносини по державних закупівлях, механізм застосування дотацій та індикативного планування, обмеження контрольних функцій державних органів в сфері господарювання тощо.

ГК відокремив господарську діяльність, що носить систематичний, професійний характер, у рамки самостійного правового механізму, відмінного від механізму здійснення загальноцивільних прав. Варто визнати — цей механізм містить істотне число публічно-правових встановлень. Однак їхня наявність продиктована багатогатністю господарської діяльності, її впливом на основи економічної безпеки держави і громадян, нарешті, запропонованим у ст. 13 Конституції України правилом про соціальну орієнтованість економіки. Корисність ГК у тім, що він припускає “прозоре” публічну участь в економічних процесах, але не уникає його згадування, а піддає активній і плідній регламентації.

З прийняттям ГК скасовані Закони “Про підприємництво” та “Про підприємства в Україні”, норми яких не виправдано перетиналися і дублювалися. Поняття суб'єкта підприємницької діяльності, що прогресивно, представлено в кодексі складовим поняття суб'єкта господарської діяльності. Це дозволило уніфікувати “правила гри” в економіці поза залежністю від організаційної, комерційної чи іншої характеристики суб'єкта. Необхідність останнього назріла тенденціями не тільки господарсько-правового, але й фінансово-правового, адміністративно-правового і кримінально-правового законодавства. Адже господарська діяльність, що не носить комерційного характеру, “випадала” раніше з поля правового регулювання.

Прогресивне значення має концентрація в Господарському кодексі мір відповідальності, що можуть застосовуватися до суб'єктів господарювання. Уперше санкції за правопорушення в сфері господарювання представлені в цілісному вигляді, що охоплює як го-

ризонтальні, так і вертикальні відносини. Тобто ГК вийшов далеко за рамки ЦК, систематизувавши не тільки диспозитивні санкції, що застосовуються суб'єктами господарювання один до одного, але й імперативні санкції штрафного, організаційного й іншого характеру, що застосовуються державними органами. Крім того, ГК розв'язав науково-правову суперечку про правову природу оперативного-господарських санкцій, закріпивши їх серед мір господарсько-правової відповідальності. Тим самим, на законодавчому рівні визнане існуюче де-факто становище, коли такі санкції застосовуються при відсутності прямого державного втручання, але існують у вигляді охоронюваного державою права уповноваженої особи на позбавлення правопорушника певних благ у встановлених законом випадках і порядку.

3. Про недоліки Господарського кодексу

Незважаючи на видатне значення Господарського кодексу України, його зміст не позбавлений недоліків.

Наприклад, в абзаці 2 частини 1 статті 4 ГК передбачено, що не є предметом регулювання кодексу майнові відносини, які регулюються Цивільним кодексом України. Однак таке правило не враховує, що по певних питаннях, зокрема, у сфері регулювання правового режиму майна і договірних відносин, ГК є спеціальним по відношенню до ЦК. Тут предмет регулювання кодексів взаємно доповнюється, але не виключається. Тому вірніше було б вивести з предмета регулювання ГК лише майнові відносини негосподарюючих суб'єктів.

У частині 1 статті 63 ГК України передбачений такий вид підприємства, як засноване на колективній власності. Проте таку форму власності не передбачає ЦК України. Виникає непояснена прогалина, яку важко тлумачити. Задля внесення ясності щодо правового режиму колективної власності доцільніше статтю 93 ГК доповнити частиною 3, якою визначити критерій віднесення того чи іншого підприємства до підприємства колективної власності: "Жо-ден з членів колективу, яким утворено підприємство колективної власності, не може мати статутні переваги перед іншими членами колективу щодо права на управління таким підприємством". Саме ця характеристика дозволить відмежувати підприємства колективної власності, до яких ГК відносить кооперативи, підприємства гро-

мадських та релігійних організацій тощо, від інших юридичних осіб зі спільним засновництвом (наприклад, господарські товариства).

Позначаючи окремі недоліки Господарського кодексу, яких не позбавлений і новий Цивільний кодекс, хочеться відзначити, що помилки неминучі на шляху здійсненої масштабної кодифікації. Нерозумно сподіватися, що одного часу можна прийняти законодавчі акти сучасного економічного регулювання, які виключать будь-які прогалини, колізії та суперечливості. Навіть діючі класичні кодифікації, приміром, Німецькі цивільне та торгове уложення, протягом понад ста років постійно удосконалюються, доповнюються та змінюються.

Варто враховувати, що Господарський кодекс буде завжди в більшому ступені тяжити до змін, ніж Цивільний кодекс. Це пов'язано з тим, що господарському праву властиві космополітизм та уніфікація, постійний пошук найбільш ефективних форм регулювання економіки, орієнтир на єдине регулювання в рамках регіону й усього світу. Навпроти, цивільному праву властиві націоналізм і своєрідність, вплив національних особливостей та історичних традицій (див., наприклад, роботу О. Багатих "Гражданское и торговое право: от древнеримского к современному российскому. — М. — 2000 — с. 16). Тут виявляється ще одне позитивне значення самостійного Господарського кодексу — його існування створює умови для стабільності Цивільного кодексу, що вкрай важливо для успішної реалізації прав і свобод пересічними громадянами України.

ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВОЇ ФОРМИ ВИЯВУ БЕЗПОСЕРЕДНЬОЇ ДЕМОКРАТІЇ В УКРАЇНІ

Місцеве самоврядування сьогодні виступає важливим фактором демократизації суспільного життя, децентралізації управління та являється необхідною передумовою становлення громадянського суспільства, наближення влади до її джерела — народу.

Самоврядування стає дійсним лише тоді, коли воно опирається на:

1. відповідну матеріально-фінансову базу, яка в першу чергу формується за рахунок володіння визначеним майном, незалежним власним бюджетом та джерелами його виникнення;
2. можливість прийняття самоврядувальними органами нормативно-правових актів, які ураховували б регіональний, місцевий рівень, були зрозумілими рядовим громадянам, реальними відносно умов їхнього виконання;
3. можливість формувати відповідні служби самоврядувальних органів компетентними, висококваліфікованими спеціалістами.

Однак правове регулювання місцевого самоврядування в Україні знаходиться ще не на належному рівні, залишається ще багато проблем, які являються нині джерелом конфліктів між місцевим самоврядуванням і місцевими органами державної виконавчої влади, між органами самоврядування різних рівнів та які потрібно вирішити насамперед на державному рівні.

Одна із найгостріших проблем — відсутність комплексного профільного законодавства про місцеве самоврядування. Базовий закон “Про місцеве самоврядування в Україні”, галузеві законодавчі акти, які визначають окремі повноваження органів місцевого самоврядування, виборче законодавство належним чином не врегулювали ряд важливих питань організації життя територіальних громад, формування й діяльності органів місцевого самоврядування,

зокрема це стосується статусу комунальної власності, бюджетних відносин, взаємовідносин органів і посадових осіб місцевого самоврядування з відповідними органами державної влади та їх посадовими особами, організаційних форм взаємодії різних територіальних громад, їх співробітництва з реалізації спільних проєктів, статусу муніципальних службовців та ін.

Варто відзначити, що розвиток місцевого самоврядування стримується відсутністю реального суб'єкта місцевого самоврядування — самодостатньої територіальної громади, яка володіла б необхідними матеріальними і фінансовими ресурсами, мала б належні внутрішні джерела формування доходної частини місцевого бюджету; недостатнє правове забезпечення значного масиву питань організації і функціонування місцевого самоврядування; існування в суспільній свідомості, в свідомості значної частини політичних, державних, муніципальних діячів старих стереотипів сприйняття місцевого самоврядування; відсутність нових механізмів взаємовідносин органів місцевого самоврядування з територіальними громадами та її підрозділами, громадськими організаціями приватного сектору і недостатній рівень саморегуляції територіальних громад.

Неврегульованість цих питань суттєво ускладнює хід адміністративної та муніципальної реформ, значну частину яких доцільно регулювати на місцевому рівні в рамках нормативно-правових актів, що видаються в системі місцевого самоврядування в межах повноважень, визначених Конституцією та законами України.

Друга проблема — створення фінансово-економічної основи місцевого самоврядування. Нині фінансово-матеріальними ресурсами не забезпечені в певній мірі всі рівні самоврядування, тому основною задачею являється пошук необхідних засобів та їх раціональний розподіл між органами державної влади та органами місцевого самоврядування на основі розподілу між ними функцій та повноважень.

Однією з проблем являється те, що процес становлення та функціонування системи в нашій державі — це, перш за все, традиційний процес боротьби з всевладністю чиновництва, бездушністю бюрократизму, відсутністю належної уваги до людей, їх інтересів, повсякденних проблем та потреб. Протягом останніх років йшло по-

стійне прирощення влади, як центральної, так і “середніх”, “проміжних” ланок, “виконавчої вертикалі”.

Загроза втрати привілейованого стану активізувала опір чиновництва реалізації закону, який вводить систему місцевого самоврядування, і, перш за все, це було помічено при проведенні місцевих виборів. Процес торпедування виборів місцевих самоврядувальних структур здійснюється із самих різних приводів і в різних формах, а затягування виборів виправдовується тим, що вибори в самоврядувальні органи політичних опонентів керівництву державних органів України розхитують або порушують “упорядковану вертикаль”. Особи, які знаходяться при владі, стверджують, що на сьогоднішній день тільки вони мають все необхідне для упорядкування розвитком країни та регіонів, а деякі керівники намагаються довести, що коли провести вибори органів самоврядування і дати їм право самостійно розпоряджатися бюджетом, власністю, господарством, то настануть анархія та хаос. Звідси випливає висновок, що прихильники такого підходу прагнуть будь-якою ціною монополізувати владу в своїх руках та зберегти всі привласнені повноваження.

На наш погляд, однією з проблем розвитку самоврядування в Україні є й те, що воно народжується у винятково складних умовах сучасного українського суспільства та його ще несформованої політичної організації. Це зумовлено перш за все могутнім бюрократичним тиском державних чиновників на сформовані інститути місцевого самоврядування і відставанням місцевого і регіонального законодавства від об’єктивних потреб розвитку публічної влади на місцях, а також і відносною невідповідністю населення до нових політичних і соціально-економічних реалій.

Розвиток процесів демократизації в Україні й інших державах Співдружності Незалежних Держав, децентралізація в них системи територіального управління, підвищення самостійності органів місцевого самоврядування, безпосередньої демократії та її форм на рівні міст та регіонів у вирішенні соціально-економічних завдань, приход до влади на місцях великої кількості нових людей, які зацікавлені у розвитку сіл, селищ, міст з урахуванням нагромадженого у світі досвіду, зміни загальних умов у відносинах між державами, не тільки СНД, але й держав, які раніше належали до антагоністичних блоків,

дозволяє дійти висновків про актуальність та насущну необхідність розвитку та вдосконалення місцевого самоврядування в Україні.

Р. С. Притченко

*старший викладач кафедри загальноправових дисциплін
та міжнародного права економіко-правового факультету
Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова*

СУДОВА ПРАКТИКА ЯК ДЖЕРЕЛО ПРАВА

Аналізуючи наукову літературу радянського періоду, робиш висновки про те, що погляди вчених на проблему визнання судової практики як джерела права розділилися. Одні вважають, що судова практика не є джерелом права, але при цьому допускають можливість визнання її як джерела права у вигляді роз'яснень Пленуму Верховного Суду [1, 2], інші — відстоюють точку зору про визнання за судовою практикою функцій джерела права [3, 4].

Підтримуючи точку зору останніх, вважаю, що в наш час ця проблема набула значного теоретичного і практичного значення. Необхідність нового осмислення ролі судової практики в створенні правових норм витікає, по-перше, з потреби реалізації положень Конституції України, яка поклала на суд задачу захисту прав і свобод людини і громадянина і тим самим надала цьому органу влади великі повноваження, в тому числі й у сфері перевірки відповідності нормативних актів Конституції України і чинному законодавству; по-друге — у виникаючій необхідності подолання прогалин у чинному законодавстві.

Можна говорити про те, що причини негативного ставлення до судової практики як джерела права варто шукати у базових положеннях теорії права радянського періоду. Дійсно, рамки нормативістського підходу до розуміння права не дозволяли поставити судову практику в один ряд з радянським законом, прийнятим вищим законодавчим органом країни. Ґрунтуючись на марксистській формулі — “право є зведена в закон воля пануючого класу”, академік Вишинський А.Я. казав, що право — це сукупність правил людського співжиття, встановлених державною владою, як владою пануючого в суспільстві класу” [5]. Однак законодавець не справлявся з покла-

деним на нього обов'язком врегульовувати людське співжиття шляхом прийняття законів. У теорії права була створена концепція широкого розуміння законодавства, відповідно з якою, в зміст законодавства тепер включалися й акти органів виконавчої влади. Тим самим, галузі законодавчої і виконавчої влади були дещо порівняні. Верховна влада відмовилася від базових положень концепції права, але все-таки, не поставила судову практику в ряд з іншими творцями права. Причина цього складається в не прийнятності для тодішнього режиму незалежного і правотворчо здатного суду, як органу влади. Декларована рівність гілок влади в дійсності оберталась відведенням для судової влади підлеглої і другорядної ролі [6].

В даний час ситуація міняється. На зміну єдиному нормативістському підходу прийшов плюралізм думок з приводу того, що необхідно розуміти під правом. Цілком обґрунтованим є твердження, висловлене ще у XVIII столітті представниками школи природного права [7], про поділ понять “право” та “закон”. Під правом зараз розуміється не тільки сукупність нормативних правил поведінки, але й свобода поведінки особистості, закріплена всередині будь-якої норми права. З теоретичних позицій закон перестав бути єдиним вираженням і втіленням права. Якщо судова практика реалізується через гуманістичні і справді правові засади, то і відпадають теоретичні передумови заперечення її як джерела права.

Практичний аспект розглянутої проблеми розвивається, насамперед, у зміні відношення до суду. Запрацював механізм, що забезпечує значно більший авторитет суду в суспільстві. Суду надані повноваження, що відповідають його конституційному положенню в державі. Головним чином, ці зміни полягають у можливості судової перевірки нормативних актів різного рівня. Так, Конституційний Суд України наділений повноваженнями визначати відповідність різних нормативних актів до Конституції України, що може послужити підставою для їхнього скасування. Крім того, рішення різних органів державної влади можуть бути оскаржені в суди загальної юрисдикції і скасовані відповідним рішенням. Суд перестає бути тільки органом вирішення суперечок, його компетенція поширилася і на сферу нормотворчості. Не видаючи нових норм, суд, скасовуючи акт органів державної влади, породжує нові права й обов'язки учасників правовідносин, що по суті є нормотворчістю. В продовження даних тез, го-

ворячи про роль роз'яснювальної діяльності вищих судових органів, можна з упевненістю сказати, що вона має яскраво виражений нормативний характер. Також суди, створюючи правові норми, заповнюють прогалини в правовому регулюванні. Кількість таких прогалин досить велика. Причиною цього є і різні недоліки нормотворчої діяльності державних органів, від непрофесіоналізму до навмисного умовчання [8]. Суд, зустрівшись з прогалиною в законодавстві, при вирішенні конкретної справи, не може ухилитися від винесення рішення по даному питанню. Послатися на відсутність статті неможливо. Суд зобов'язаний вирішити суперечку і винести рішення, яким заповнюється прогалина. Суд у цьому випадку доповнює роботу законодавчої чи виконавчої влади. І ніяких теоретичних заперечень проти такої діяльності суду не виникає, тому що практична необхідність її очевидна.

Судову практику зближує з іншими джерелами права також опублікування керувальних роз'яснень, отриманих в результаті роз'яснювальної діяльності вищих судових органів, видання рішень Конституційним Судом України і, у деяких випадках, тих рішень суду, що винесені за результатами розгляду скарг громадян на дії і рішення державних органів чи посадових осіб. Опублікування актів — це одна з умов їхнього застосування, невід'ємна риса всієї процедури їхнього прийняття, зміст актів повинен бути завжди доведений до відома учасників суспільних відносин. У противному випадку, неопубліковане рішення залишається обов'язковим тільки для учасників даних відносин і не набуває необхідного нормативного характеру.

Наведені приклади дають привід визнати те, що сьогодні судами в Україні створюються нові норми права і те, що судова практика повинна розглядатися серед інших джерел права, які мають силу в нашій державі. Зростання ролі суду в суспільному житті визначає виконання судовою практикою нормотворчої функції.

Література:

1. Братусь С. Н. Судебная практика в советской правовой системе. — М., 1975. — С. 55.
2. Зивс С. Л. Источники права. — М., 1981. — С. 176.
3. Вильнянский С. И. Значение судебной практики в гражданском праве // Ученые труды ВИЮН. — М., 1947. — С. 244.

4. Авиліна І. В. Правороз'яснителна діяльність вищих судових органів. — Сов. Юстиція, 1988. — № 17. — С. 11.
5. Вышинский А. Я. Вопросы теории государства и права. — М., 1949. — С. 41.
6. Лившиц Р. З. Судебная практика как источник права. — М., 1997. — С. 4.
7. Радищев А. Н. Избранные философские сочинения. — М., 1949. — С. 43.
8. Лившиц Р. З. Судебная практика как источник права. — М., 1997. — С. 14.

С. В. Ромашкін

*старший викладач кафедри конституційного права та правосуддя
економіко-правового факультету
Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова*

ПРАВОПІЗНАННЯ ЯК ПРОБЛЕМА

До питання про поняття, сутність, витоки права та його функціонування в юридичній науці є ціла низка поглядів, думок, теорій. І. Кант відмітив, що право існує тисячі років, а юристи до теперішнього часу не в змозі домовитися, що таке право. Це відноситься і до нашої вітчизняної науки.

Плюралізм шкіл і теорій має свої причини. До них можна віднести:

– виникнення теорій на різних етапах розвитку суспільства, кожний етап висуває свої проблеми, які відображаються в теоріях права. Обставини міста, часу, і умов розвитку тих чи інших народів об'єктивно формували свої джерела права. Разом з тим на кожному окремому відрізку часу і при кожній специфічній ситуації в дію входило конвенційне начало, яке в числі інших суб'єктивних моментів сприяло єдності в уявленнях про право;

– обумовленість теорій національними релігійними традиціями, особливостями формування правових систем в тій чи іншій державі. У різних частинах світу, у групах держав або в окремій державі історично склалась своя система права. Громадяни при переїзді із однієї держави в іншу швидше адаптуються до життя, а юристи без великих зусиль можуть здійснювати суддівську діяльність, якщо правові системи цих держав поріднені. Єдине правопізнання сприяє економічній і культурній інтеграції народів Європи, зближенню народів різних континентів;

– школи і теорії можуть виражати інтереси різних соціальних

сил, змінюються інтереси — змінюються погляди на право. Так, буржуазія, ідучи до влади, підняла на щит теорію природного права, об'явила феодальні порядки неприпустимими до природного права. Прийшовши до влади, закріпивши своє положення, вона стала зацікавленою у стабільності буржуазних порядків. Теорія природного права була відсунута вбік. На перше місце виходить юридичний позитивізм, розглядаючий право як наказ держави. Поява в ХХ ст. тоталітарних режимів, посягаючих на основоположні цінності приватної власності і свободи підприємництва, призвело до відродження природного права, направленою вже проти тоталітаризму. Загострення класової боротьби призводить до появи солідаризму в праві.

Новий імпульс до пошуку того, що є (що являє собою) право, дає орієнтацію на побудову правової держави. Доктрина правової держави і теорія “держави і права” першочергово орієнтувались на установлення відповідності між законом і правом, на підлегле положення актів державної влади;

— однією з важливих передумов плюралізму теорій є складність механізму правового регулювання, який передбачає наявність різних елементів: норм права, юридичних фактів, правозастосовуючих актів, в тому числі і судових, вплив на право і правове регулювання правосвідомості, моралі з їх уявленням про добро і зло, справедливість, розумність, добросовісність та ін. Помітимо, що всі теорії страждають одноманітністю підходів. Однак кожна теорія створюється не на пустому місці, не у відриві від правового регулювання, але кожна з них бере за основу один-два феномени, які беруть участь у правовому регулюванні.

Можна сперечатися про те, що є право, яку реальність воно відображає, можна по-різному осмислювати походження права, розходитися в думках про сутність та призначення права та інше, але якщо питання ставиться в практичній площині, слід шукати єдину крапку відліку, єдиний погляд, єдину позицію. Насправді: якщо юрист-практик звертається до права для обрання вірного рішення, якщо право дозволяє вимірювати дії громадян та посадових осіб, якщо це загальний масштаб поведінки, то повинна бути повна визначеність хоча б в одному — до яких джерел слід звертатися, з яких джерел брати рішення.

Право втратило б свою цінність, перестало б виконувати свою

роль по стабілізації та упорядкуванню громадських зв'язків, якщо б розумілося всіма по-різному. Визначеність в розумінні права — похідне начало визначеності і порядку у громадських відносинах.

У ракурсі формування правової держави стає явним значення розглядаемого питання для практичної діяльності. Що охороняти, чому підкорятися і що ігнорувати — ці питання встають перед кожним практичним працівником. В загальній формі можна сказати одне: для правозастосовників та звичайних громадян мають значення прийняті у відповідному порядку, зберігаючи юридичну силу закони і підзаконні акти, правова доктрина (принципи), звичаї, юридичний прецедент та інші. Для суб'єктів правотворчості, для творців законів важливо знайти право.

Для глибокого пізнання права всі визначення, якщо вони відображають хоч якусь частину реалії, корисні. Для практичного використання придатне єдине розуміння права.

О. М. Садовська

кандидат юридичних наук,

доцент кафедри конституційного права та правосуддя

економіко-правового факультету

Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ТА ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО ЄС

Європейський союз багато в чому є унікальним явищем сучасного світу — і не тільки як об'єднання 15 держав континенту, які, не дивлячись на певні проблеми та спірності в минулому і в теперішньому, будують спільний європейський дім по прикладу конфедеративної держави для своїх громадян. Як відомо, стратегічною метою українського уряду є приєднання до процесу європейської політичної та економічної інтеграції, який проходить в рамках Європейського союзу. Певні події, пов'язані з тим, що Україна коли-небудь увійде до ЄС, породжують рішення Європейської Ради (до неї входять глави держав та урядів країн ЄС), які встановлюють принципи прийому в ЄС нових членів, головним чином з числа соціалістичних країн Центральної та Східної Європи. Так, на своїй

сесії у Копенгагені в 1993 р., Європейська Рада постановила, що країна-кандидат для вступу в ЄС повинна дотримуватися принципів демократії, мати функціонуючу ринкову економіку, здатну витримати ринкову конкуренцію в рамках Європейського Союзу, виконувати всі вимоги, які випливають із членства в ЄС. Крім того, вона повинна дотримуватися цілей політичного, економічного, валютного союзів. Країни-кандидати повинні привести своє національне законодавство у відповідність з загальним законодавством ЄС та його правилами.

Сьогодні вже проведені переговори з 10 країнами Центральної та Східної Європи, які подали заяву на входження в ЄС, і визначені країни першої та другої хвилі вступу. Україна, на жаль, не входить як претендент ні в першу, ні в другу. Відчутна активізація Україною відносин з ЄС з 1997–1998 рр. була в певній мірі неочікуваною для ЄС. Заява Прем'єр-міністра України 9 червня 1998 року в Люксембурзі про бажання нашої держави укласти угоду з ЄС по прикладу Європейської держави і стати членом ЄС стало логічною проявою такої активізації. Але вона вже привела до певної напруженості у відносинах між Україною та ЄС. Інерція сприйняття України як партнера в західноєвропейських столицях відобразилось в заявах “Відносини між Україною та ЄС, перш за все, засновані на УПС”. І ні одного слова про членство. Виникли розбіжності між бажанням України продовжити подальші відносини з ЄС і Євросоюзом — з нашою державою.

Ці розбіжності відчувались на протязі місії уповноваженого КМ України з питань європейської та трансатлантичної інтеграції Першого заступника міністра іноземних справ України А.Д. Бутейко по столицях країн — членів ЄС. Під час бесід з керівниками зовнішньополітичних відомств країн ЄС відчувалось явне бажання співбесідників зрозуміти: заява України про наміри вступити в ЄС — це черговий політичний лозунг, за яким можливо стоїть незнання того, що насправді являє собою членство в самому могутньому на сьогоднішній день економічному блоці держав, або ж Україна на самому ділі почала реальне просування до повернення своєї європейської ідентичності, до реалізації курсу на повну інтеграцію до європейських та Євро-атлантичних структур?

Така позиція західних лідерів пояснюється не тільки внутріш-

німи труднощами в ЄС, яка виникає у зв'язку з прийняттям нових членів, але й більшою частиною небажання основних держав союзу нести додаткові фінансові втрати при прийнятті не готових до інтеграції держав та ін.

У діяльності ЄС в майбутньому чітко визначаються дві тенденції: з одного боку — потяг до більш тісної інтеграції, з другого — конкретні національні інтереси держав-членів, які не так легко узгодити, підкорити колективній волі. Так, єдину валюту Євро з 1 січня 1999 року ввели одинадцять держав-членів ЄС, інші чотири держави з цим не поспішають. Тобто, держави рухаються з різною швидкістю до ще більш тісної інтеграції. Але навіть створення валютного союзу не виключає виникнення центробіжних тенденцій.

Введення єдиної валюти Євро, а також прийняття в ЄС нових членів з числа держав Центральної Європи обов'язково призведе до якісної трансформації ЄС. Неминучі якісні зміни в характері європейської інтеграції можуть мати не тільки позитивні, але й негативні наслідки, які потрібно враховувати при визначенні політичної та зовнішньоекономічної орієнтації України. Слід позбавитися від категоричної впевненості в тому, що входження України в ЄС (достатньо гіпотетичне) зв'язано тільки з економічними вигодами і не несе за собою ніяких негативних явищ. На самому ділі картина набагато складніша. Це можна прослідкувати на досвіді країн Центральної та Східної Європи.

Торговельні угоди були укладені таким чином, щоб збільшити експорт країн ЄС у країни Центральної та Східної Європи і одночасно скоротити їх експорт у Західну Європу. Також країни ЄС вимагають від соціалістичних в минулому країн Центральної та Східної Європи припинити виробництво в галузі важкої промисловості, приватизувати все, що можна приватизувати, тоді як Австрія, Німеччина, Франція підтримують через державні банки свої неефективні підприємства, де працює забагато зайвих робітників, субсидують своє сільське господарство.

Проводячи жорстку політику протекціонізму в інтересах своїх національних виробників, західні країни дають протилежні рекомендації своїм східним сусідам. Через це країни Східної та Центральної Європи майже відмінили державні субсидії своїй промисловості та сільському господарству, лібералізували режим зовнішньої

торгівлі. На ринках цих країн панівне становище зайняли сільськогосподарські та продовольчі товари з країн ЄС. Як відомо, країни ЄС підтримують своїх національних експортерів, виділяють субсидії фермерам. Передбачається перехід від системи підтримки фіксованих завищених цін на продукцію сільського господарства і прямого субсидування її експорту в системі компенсаційних платежів, які призначаються фермерам членів-країн ЄС, щоб компенсувати їм втрату частини прибутків через падіння цін на сільськогосподарську продукцію. У випадку прийому в ЄС нових членів з країн Центральної та Східної Європи (головним чином, 5 країн із “першої хвилі”) і розповсюдження на них системи компенсаційних платежів союз зазнає високих додаткових витрат. Тому висувається пропозиція не розповсюджувати принципи аграрної політики на майбутніх нових членів, принаймні на протязі десятирічного перехідного періоду. Іншими словами, “нові” члени будуть позбавлені тих переваг в галузі сільського господарства, які мають “старі” члени-країни ЄС.

Вільне пересування товарів і капіталів в рамках ЄС різко загострить конкуренцію на національних ринках нових членів, що може призвести до подальшого зачинення багатьох підприємств, загострення проблеми безробіття та міграції кваліфікованих робітників, професіоналів в більш розвинуті країни.

Новим членам ЄС буде потрібно “підтягнути” показники свого економічного розвитку до рівня інших партнерів, що потребує непопулярних мір жорсткої економії. Звісно, нові члени розраховують на підтримку з боку ЄС, головним чином, з боку так званих “структурних фондів” (Європейський фонд регіонального розвитку, Європейський соціальний фонд, Європейський гарантійний фонд для сільського господарства, Фонд об’єднання (для самих бідних країн-членів ЄС, до яких відносяться Греція, Іспанія, Португалія та Ірландія). Всі 4 країни, крім звичайної підтримки з інших структурних фондів, отримують з Фонду об’єднання достатньо відчутну фінансову підтримку. Безумовно, ці країни не без підстав побоюються, що нові члени будуть конкурувати з ними в праві розподілу коштів зі структурних фондів. В той же час основні країни ЄС (в основному Німеччина і Голландія), які є основними донорами, хотіли б скоротити свої внески.

Повертаючись до питання Україна — ЄС, можна відмітити, що

навіть укладення договору з ЄС про асоціацію не дає гарантії про вступ до ЄС на правах нового члена. Наприклад, Туреччина має статус асоційованого члена з 1964 року, але питання про її повне членство до цих пір відкрите. Іншими словами, Україні доведеться ще довго чекати, поки її запросять до ЄС. У всякому випадку ми мусимо тверезо дивитися на всі ті процеси, які будуть супроводжувати розширення ЄС, і не забувати, що дипломатія — це все ж таки мистецтво досягнення можливого.

Але й в цих умовах в Україні зберігаються шанси все таки стати членом ЄС. Для цього необхідно, на мій погляд:

1. Швидка та поступальна імплементація норм Європейського права у вітчизняне законодавство, їх адаптація до українських умов і адаптація українських права та економіки до їх прямої дії.

2. Чітко обумовити підстави і порядок участі України в прийнятті рішень наднаціональними європейськими інститутами, порядок проведення перших виборів в Європарламенти.

3. Визначити нові аспекти візового режиму громадян, режиму торгівлі з країнами ЄС і третіми країнами, режиму інвестування, пересування капіталів, послуг та робочої сили, які стосуються проведення загальних політик ЄС.

4. Змодельювати програму процесуального забезпечення і судового захисту прав юридичних і фізичних осіб, державних органів України у відносинах з європейськими інститутами і відповідними особами в країнах-членах ЄС.

5. Визначити на державному рівні методику та методологію професійної підготовки спеціалістів у галузі Європейського права.

6. Посилити розвиток освіти населення з питань інтеграції.

Взагалі, Україні вкрай необхідний чітко розроблений теоретичний механізм вступу її до ЄС, для чого потрібно розробити ряд законопроектів, які стосуються порушених питань і розповсюдити основні результати цього механізму серед державних структур.

торгівлі. На ринках цих країн панівне становище зайняли сільськогосподарські та продовольчі товари з країн ЄС. Як відомо, країни ЄС підтримують своїх національних експортерів, виділяють субсидії фермерам. Передбачається перехід від системи підтримки фіксованих завищених цін на продукцію сільського господарства і прямого субсидування її експорту в системі компенсаційних платежів, які призначаються фермерам членів-країн ЄС, щоб компенсувати їм втрату частини прибутків через падіння цін на сільськогосподарську продукцію. У випадку прийому в ЄС нових членів з країн Центральної та Східної Європи (головним чином, 5 країн із “першої хвилі”) і розповсюдження на них системи компенсаційних платежів союз зазнає високих додаткових витрат. Тому висувається пропозиція не розповсюджувати принципи аграрної політики на майбутніх нових членів, принаймні на протязі десятирічного перехідного періоду. Іншими словами, “нові” члени будуть позбавлені тих переваг в галузі сільського господарства, які мають “старі” члени-країни ЄС.

Вільне пересування товарів і капіталів в рамках ЄС різко загострить конкуренцію на національних ринках нових членів, що може призвести до подальшого зачинення багатьох підприємств, загострення проблеми безробіття та міграції кваліфікованих робітників, професіоналів в більш розвинуті країни.

Новим членам ЄС буде потрібно “підтягнути” показники свого економічного розвитку до рівня інших партнерів, що потребує непопулярних мір жорсткої економії. Звісно, нові члени розраховують на підтримку з боку ЄС, головним чином, з боку так званих “структурних фондів” (Європейський фонд регіонального розвитку, Європейський соціальний фонд, Європейський гарантійний фонд для сільського господарства, Фонд об’єднання (для самих бідних країн-членів ЄС, до яких відносяться Греція, Іспанія, Португалія та Ірландія). Всі 4 країни, крім звичайної підтримки з інших структурних фондів, отримують з Фонду об’єднання достатньо відчутну фінансову підтримку. Безумовно, ці країни не без підстав побоюються, що нові члени будуть конкурувати з ними в праві розподілу коштів зі структурних фондів. В той же час основні країни ЄС (в основному Німеччина і Голландія), які є основними донорами, хотіли б скоротити свої внески.

Повертаючись до питання Україна — ЄС, можна відмітити, що

навіть укладення договору з ЄС про асоціацію не дає гарантії про вступ до ЄС на правах нового члена. Наприклад, Туреччина має статус асоційованого члена з 1964 року, але питання про її повне членство до цих пір відкрите. Іншими словами, Україні доведеться ще довго чекати, поки її запросять до ЄС. У всякому випадку ми мусимо тверезо дивитися на всі ті процеси, які будуть супроводжувати розширення ЄС, і не забувати, що дипломатія — це все ж таки мистецтво досягнення можливого.

Але й в цих умовах в Україні зберігаються шанси все таки стати членом ЄС. Для цього необхідно, на мій погляд:

1. Швидко та поступальна імплементація норм Європейського права у вітчизняне законодавство, їх адаптація до українських умов і адаптація українських права та економіки до їх прямої дії.

2. Чітко обумовити підстави і порядок участі України в прийнятті рішень наднаціональними європейськими інститутами, порядок проведення перших виборів в Європарламенти.

3. Визначити нові аспекти візового режиму громадян, режиму торгівлі з країнами ЄС і третіми країнами, режиму інвестування, пересування капіталів, послуг та робочої сили, які стосуються проведення загальних політик ЄС.

4. Змоделювати програму процесуального забезпечення і судового захисту прав юридичних і фізичних осіб, державних органів України у відносинах з європейськими інститутами і відповідними особами в країнах-членах ЄС.

5. Визначити на державному рівні методику та методологію професійної підготовки спеціалістів у галузі Європейського права.

6. Посилити розвиток просвіти населення з питань інтеграції.

Взагалі, Україні вкрай необхідний чітко розроблений теоретичний механізм вступу її до ЄС, для чого потрібно розробити ряд законопроектів, які стосуються порушених питань і розповсюдити основні результати цього механізму серед державних структур.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗСЛІДУВАННЯ ВБИВСТВ, ПРИХОВАНИХ ІНСЦЕНІВКАМИ

У юридичній і спеціальній літературі є кілька визначень інсценівки злочину. Так, її визначають як “сукупність дій, направлених на приховання вини певної особи в здійсненні даного злочину шляхом створення помилкової видимості іншої події”¹.

О. Я. Баєв і А. С. Самотніх під нею розуміють “навмисне здійснення злочинцем доказів, які у своїй сукупності створюють обстановку, характерну для певного, бажаного злочинцем про події”². Р. С. Белкін пише, що інсценівка злочину є “створення обстановки, яка практично не відповідає події, що сталася на цьому місці, і ще може доповнюватися поведінкою і помилковими повідомленнями, як виконавця інсценівки, так і зв’язаних з ним осіб”³.

Розслідуючи справи про вбивства, замасковані інсценівкою, слідчий вже в процесі проведення першопочаткових слідчих дій застосовує спеціальні методи, найбільш ефективні для встановлення того, чи мало місце вбивство, чи смерть загиблого була викликана будь-якою іншою причиною.

Сутність цих методів виражається в наступному:

1. Співставлення картини смерті загиблого, даних від пояснення близьких, з об’єктивними обставинами, встановленими першопочатковими слідчими діями, зокрема, оглядом трупа на місці його виявлення і судово-медичною експертизою.

2. Співставлення кожної з виявлених об’єктивних обставин із звичайною обстановкою при смерті від причини, зазначеної в поясненнях близьких потерпілого, подій, що впливають з обстановки на місці.

¹ Руководство по расследованию убийств. — М., 1977. — С. 246.

² Расследование отдельных видов преступлений // Под ред. О. Я. Баева. — Воронеж, 1986. — С. 43.

³ Криміналістика. Под ред. А. Ф. Волынского. — М., 1999. — С. 246; Криміналістика. Под ред. В. А. Образцова. — М., 1999. — С. 594.

3. Виявлення обставин, зокрема, негативних, що вказують на те, що в обстановку внесені навмисні зміни, тобто зроблена інсценівка, або просто спростовують версію, висунуту близькими загиблого, і вказують на її свідомо помилковий характер.

4. Виявлення обставин, які прямо або побічно вказують на те, що смерть загиблого викликана вбивством, зокрема, навмисне зробленим ким-небудь з осіб, що висунули версію про нейтральну причинну смерті¹.

Перераховані засоби застосовуються при проведенні первинних слідчих дій, взаємозалежно і одночасно. Це забезпечує цілеспрямованість усієї діяльності слідчого, починаючи вже з початкових дій, спрямованих на встановлення дійсної причини і обставин смерті-потерпілого.

Мета інсценівки — підтвердити помилкову версію злочинця, нейтрально для нього пояснюючу причину, характер і обставини розслідуваної події.

Спосіб вбивства злочинець обирає вже з таким розрахунком, щоб застосування його створювало видимість смерті від іншої причини:

- А) самогубства,
- Б) нещасного випадку,
- В) вбивства, скоєного іншою особою (особами),
- Г) ненасильницької смерті,

Д) при безперечній їх причетності до вбивства — здійснення його в стані необхідної оборони, через необережність.

Інсценівка як спосіб приховування вбивства використовується злочинцем і в тому випадку, коли він знає чи припускає, що йому доведеться пояснювати, чому і як загинула вбита ним людина. Давати ж такі пояснення доводиться тільки вбивцям, більш-менш близько зв'язаним з потерпілим. Це, як правило, члени однієї родини, сусіди по квартирі, господиня квартири і мешканці, коханці і т. д.

І в тому випадку, коли злочинець намагається інсценівкою підтвердити свою версію про причину, обставини і винуватця смерті потерпілого, як і в тім, коли він обмежується одними поясненнями з цих питань, мета його завжди та сама — уникнути відповідальності за вбивство.

¹ Мудьюгин Г. Н. Расследование убийств, замаскированных инсценировками. — М., 1973. — С. 28-29.

Знання слідчим того, які фактори обумовлюють висунення злочинцем тієї чи іншої виправної версії, пов'язаної з інсценівкою, на що розраховують злочинці, вибираючи той чи інший вид інсценівки, і від чого залежить цей вибір, як взагалі поводить злочинець після вбивства в різних ситуаціях, — усе це вкрай важливо для аналізу поведінки обвинувачуваного (підозрюваного) і перевірки питання про його вину.

Література:

1. Посібник з розслідування убивств. — М., 1977. — С. 246.
2. Розслідування окремих видів злочинів // Під ред. О. Я. Баєва. — Воронеж, 1986. — С. 43.
3. Криміналістика. Під ред. А. Ф. Волинського. — М., 1999. — С. 246; Криміналістика. Під ред. В. А. Образцова. — М., 1999. — С. 594.
4. Мудьюгин Г. Н. Розслідування убивств, замаскованих інсценівками. — М., 1973. — С. 28-29.

М. О. Саракуци

*аспірант кафедри конституційного права та правосуддя
економіко-правового факультету
Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова*

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВИБІР УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ І СХІДНОЇ ЄВРОПИ У СВІТЛІ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Практично з самого початку існування України як незалежної країни, вона будувала свою зовнішню політику, враховуючи важливість “Європейського напрямку”. Стосунки з Європейським Союзом сприймаються у Києві не тільки як стимул економічного розвитку країни, але й як чинник забезпечення національної безпеки. Українське керівництво увесь час декларує отримання асоційованого, а потім і повного членства у ЄС як стратегічну мету своєї політики. Для України європейська інтеграція — це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій та вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС.

Проте для ЄС, незважаючи на набуття чинності у березні 1998 р. двосторонньої Угоди про партнерство та співробітництво та прий-

няття на Гельсінському саміті у грудні 1999 р. Спільної стратегії Союзу щодо України, ця країна не буде у більш-менш ближній час пріоритетним напрямком. Вітаючи європейський вибір України та висловлюючи готовність до співробітництва, ЄС не надає ніяких обіцянок щодо можливого приєднання до нього нового члена.

Згідно з оцінками експертів, у найближчі 10 — 15 років Україна навряд чи зможе у повній мірі відповідати проголошеним у Копенгагенській декларації 1993 р. критеріям, які визначають готовність країн-кандидатів на вступ до ЄС.

Перший критерій пов'язаний зі стабільністю інститутів, гарантуючих принципи демократії та законності у державі-кандидаті, дотримання прав людини та повагу прав національних меншин. Другий пов'язаний з присутністю ефективно діючої ринкової економіки. Третій — спроможністю країни вистояти у жорстких ринкових умовах у самому Євросоюзі. Четвертий критерій відноситься до відповідності кандидата вимогам політичного, економічного та валютного Союзу, у тому числі прийняття законодавчих актів Союзу, що складають майже 80 000 сторінок обов'язкового *acquis communautaire*. П'ятий критерій дозволяє вступ кандидата тільки тоді, коли це не загрожує Союзу втратою вже досягнутого рівня інтеграції.

У даній ситуації найкориснішим джерелом досвіду для України має стати успішна практика європейської інтеграції центрально- і східноєвропейських країн, які зараз прямують до ЄС та з успіхом здійснили складні ринкові перетворення.

3 травня 1995 р. ЄС затвердив Білу книгу, присвячену європейській інтеграції. Вона вмістила в собі приблизні рекомендації для бажаючих потрапити до Євросоюзу: це зміни у галузі законодавства, вимоги до конкуренції, соціальні та інші правила, які повинні виконати кандидати.

У процесі переходу від планової економіки до ринкового господарства у країнах центральносхідної Європи (ЦСЄ) з'явилися три базові сфери реформування:

1. Макроекономічна стабілізація — прагнення перемогти цінову нестабільність та нестабільність державного бюджету, з якими зіткнулися країни ЦСЄ на початку реформ.

2. Реформи на рівні мікроекономіки були націлені на забезпе-

чення конкурентоспроможності національної економіки через приватизацію підприємств, лібералізацію цін та відкриття економіки для міжнародної торгівлі.

3. Реформа інституційної структури. Невітня юридична база повинна була встановити право на приватну власність, діюче договірне право та закон про підприємства.

На цьому шляху багато з країн ЦСЄ досягли вражаючих успіхів, серед яких треба, поперед усе, підкреслити переорієнтацію зовнішньоекономічних зв'язків. Експорт Болгарії у ЄС піднявся від 29% (1992) до 52% (1999), Чехії — від 43% до 69%.

При формуванні стратегії переходу до ринкової економіки усі країни Центральної та Східної Європи на початковому етапі реформ реалізували повну лібералізацію торгівлі. Але в окремих випадках, щоб уникнути кризи, керівництва відновлювали державний контроль (захист національного виробника та ін.) Держава прийняла на себе вирішальну роль у рятуванні економіки, гнучко використовуючи як традиційні, так і новітні ринкові засоби управління. Це дозволило уникнути глобальної криміналізації і помітно пом'якшити соціальні наслідки перетворень.

У торговельній галузі угоди передбачали створення протягом 10 років зони вільної торгівлі між країнами ЦСЄ та ЄС шляхом поступової лібералізації митного режиму. Хоча країни ЦСЄ знижували торговельні бар'єри повільніше ніж ЄС, у січні 2000 р. експорт практично всіх промислових товарів з ЄС до країн ЦСЄ вже проходив без митного контролю.

Очевидно, що й зараз східноєвропейські країни мають багато перешкод, гальмуючих органічне приєднання до членів ЄС: це об'єм ВВП, що становить від 7% до 40% від середнього у ЄС, відмінності у життєвому рівні та заробітної платні у країнах ЦСЄ та Євросоюзу, проблеми аграрної політики. Але, у порівнянні з Україною, вони знаходяться на зовсім іншому рівні відносин з ЄС.

Зростанню позитивного інтересу до України заважають багато чинників. По-перше, існуюча в Україні нормативно-правова база практично зовсім відрізняється від загальних правил ЄС. По-друге, європейський ринок досить насичений товарами, які становлять пріоритетні галузі економіки України (сільське господарство, легка промисловість). По-третє, низький рівень конкурентоспроможності

загальної маси українських підприємств у разі застосування правил ЄС призведе до їх колапсу з відповідними соціальними наслідками. І, нарешті, Україна зараз не спроможна, навіть у середньотерміновій перспективі, нести тягар фінансових внесків у ЄС.

Крім того, хоча ЄС є найбільшим торговельним партнером України після колишніх радянських республік, торговельні стосунки між ними достатньо незначні: на частку ЄС припадає лише 18 % зовнішньоторговельного обороту України, у той час, як частка ЄС у зовнішній торгівлі Угорщини, Польщі, Чехії та Словенії дорівнює від 60 до 70%.

Таким чином, аналізуючи сучасний стан справ, можна зробити такий висновок: Україні ще бракує багато для визнання її як країни з ринковою економікою, та, відповідно з цим, для вступу до ЄС. Треба реалістично оцінювати можливості та розуміти, що український шлях до Європи буде складнішим і важчим, ніж у більшості центрально- та східноєвропейських країн. Зараз доцільним стає шлях сприйняття досвіду країн ЦСЄ з оглядом на українські реалії та пошук альтернативних методів подолання проблем української економіки. Лише впорядкувавши власну домівку, Україна буде в змозі знайти можливості поширити співробітництво з ЄС, котрі, у випадку їх відповідного використання, відкриють Україні двері до "європейського братерства".

А. Смітюх

*аспірант кафедри адміністративного та підприємницького права
економіко-правового факультету
ОНУ ім. І. І. Мечникова*

ПРИНЦИПИ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ДОГОВОРІВ УНІДРУА ЯК ЗАСІБ НАДАННЯ НАЦІОНАЛЬНОМУ СУДОЧИНСТВУ МІЖНАРОДНОГО ВИМІРУ

Принципи міжнародних комерційних договорів, затверджені УНІДРУА у 1994 р. (далі — Принципи УНІДРУА) є міжнародним документом неміждержавного походження. Його автори — вчені та судді з різних країн, знавці з питань зобов'язального права та практики міжнародної торгівлі діяли не від імені вітчизняної держави, а в особистій якості. Принципи УНІДРУА призначені врегу-

лювати питання укладення, тлумачення та змісту, порядку виконання та наслідків невиконання міжнародних комерційних договорів, тобто договорів, які укладають підприємці, якщо відносини, що виникають з таких договорів ускладнені іноземним елементом.

Принципи УНІДРУА втілили ґрунтовні ідеї *lex mercatoria* — заснованої на практиці міжнародної торгівлі позанаціональної системи договірної права, що самовідтворюється міжнародним діловим співтовариством та складає позанаціональний сегмент права міжнародної торгівлі.

За час, який сплинув після затвердження Принципів УНІДРУА, склалась певна практика застосування цього документа міжнародними комерційними арбітражами та державними судами — відомо більш ніж 70 рішень, прийнятих з посиланням на Принципи.

Отже, Принципи УНІДРУА застосовуються:

1.1. цілком автономно (спір вирішується виключно відповідно до норм Принципів):

1.1.1. за погодженням сторін як належне право;

1.1.2. як належне право, коли арбітраж визнає принципову незгоду сторін обрати національне право, що підлягає застосуванню, вповноваженням вирішувати спір відповідно до норм позанаціонального походження (так званий “негативний вибір”);

1.1.3. коли арбітраж у провадженні *ex aequo et bono* вирішить визначати засади справедливості, виходячи з положень Принципів;

1.2. разом з джерелами іншої правової природи:

1.2.1. за попередньою домовленістю сторін норми Принципів УНІДРУА доповнюють відсутні положення національного права чи міжнародної конвенції, або навпаки положення національного права чи міжнародної конвенції доповнюють норми Принципів;

1.2.2. через норми Принципів суд, або арбітраж за власною ініціативою здійснює тлумачення міжнародної конвенції, або доповнює відсутні норми національного права;

1.2.3. додаткове посилання на норми Принципів УНІДРУА підтверджує (легітимізує) обрання арбітражем одного з кількох можливих варіантів вирішення проблеми відповідно до норм національного права;

1.2.4. положення Принципів УНІДРУА визначають засади тлумачення застереження договору про належне право.

Втім, значення Принципів УНІДРУА не треба перебільшувати — вони не повинні розглядатись як виключне джерело права міжнародної торгівлі, бо обмеженість властива будь-якому документу, будь якій системі — як національного, так і позанаціонального походження.

Етосом культури модернізму є нав'язування себе світу, в той час як постмодерністська етика полягає в тому, щоб вписуватись у контекст.

Те саме можна сказати про право, притаманне періодам модерну та постмодерну. Принципи УНІДРУА як феномен постмодерністського права неможливо розглядати однозначно як конкурента традиційних регуляторів міжнародного комерційного обороту, бо міжнародні конвенції мають втілювати та значною мірою втілюють ті ідеї, на яких базується *lex mercatoria*. Принципи УНІДРУА, міжнародні неофіційні кодифікації звичаїв, звичаї, що не зазнали кодифікації, міжнародні конвенції з питань матеріального та колізійного права, національні кодекси та колізійні норми мають різну природу та саме тому можуть доповнювати одне одного. Генеральний секретар ООН ще у своїй історичній доповіді 1966 р. “Прогресивний розвиток права міжнародної торгівлі” зауважив, що передумовою розвитку права міжнародної торгівлі може бути лише поєднання різних засобів уніфікації.

Всі джерела права міжнародної торгівлі мають єдину мету — забезпечити задовільне регулювання міжнародного комерційного обороту. Кожне з них має свої вади та переваги. Арбітражі та суди можуть вирішувати окремі спори відповідно лише до Принципів УНІДРУА, або згідно з міжнародними конвенціями, або використовуючи колізійні норми та національне матеріальне право певної країни. Але якщо за обставинами справи задовільне вирішення проблеми можливе лише завдяки комплексному застосуванню зазначених джерел — повинно мати місце комплексне застосування.

Принципи УНІДРУА є ефективним засобом подолання національної обмеженості судочинства та надання йому у справах з міжнародних комерційних договорів справді міжнародного виміру. Цілком автономне застосування Принципів УНІДРУА повинно бути скоріше винятком, ніж правилом, бо превалювати повинно не протиставлення національного права та *lex mercatoria*, а їх взаєм-

не узгодження; треба не замінити одну систему норм, яка не враховує міжнародної специфіки відносин іншою, яка не враховує національної специфіки, а застосувати їх разом.

І. В. Спасибо-Фатєєва

доктор юридичних наук,

професор кафедри цивільного права

Національної юридичної академії України ім. Ярослава Мудрого

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ВІДНОСИН КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

1. Корпоративні права включають передусім право на управління, яке означає доступ до управління господарським товариством (далі — ГТ). Особливо на сучасному етапі становища ГТ та фондового ринку не склалося задіяння ефективних механізмів реалізації майнових складових корпоративних прав — на отримання частини прибутку ГТ у вигляді процентів або дивідендів, від змін курсової ціни акцій. Тому основною метою набуття корпоративних прав є надання внаслідок цього можливості брати участь в управлінні ГТ. В свою чергу, саме це покликане забезпечити й дієвість майнових прав суб'єктів корпоративних правовідносин.

Право на участь в управлінні при цьому може розглядатися багатогранно:

— як підстава виникнення правовідносин по здійсненню безпосередньої участі в кожному етапі управління ГТ (щорічних загальних зборах);

— як сама участь в управлінні із виникненням і реалізацією відповідних прав (бути присутнім на зборах, голосувати, обирати та бути обраним, на інформацію тощо).

Потребує уточнення само по собі поняття об'єкта такої участі — чи це буде само ГТ, чи його органи. Останнє, в свою чергу, припускає необхідність з'ясування, в яких саме органах ГТ може брати участь носій корпоративних прав — у всіх чи лише у вищому. За загальним правилом, приватноправовою природою корпоративних відносин обумовлюється право участі у вищому органі ГТ. Але якщо має місце змішане приватно-публічне регулювання цих відносин, на-

приклад, щодо участі в управлінні акціонерним товариством (далі — АТ), створених внаслідок приватизації, це право стосується й участі в інших органах АТ — наглядовій раді, виконавчому органі, що обумовлюється порядком виникнення права власності держави на акції та формування відповідних органів АТ.

Розглядуване право припускає наявність досвіду в управлінні, але сам досвід не передається разом із корпоративними правами, бо є невід’ємним (особистим немайновим) правом фізичної особи. Навіть тоді, коли корпоративні права придбаються юридичною особою, реалізація участі в управлінні відбувається лише фізичними особами, які знаходяться з юридичною особою в певних відносинах (трудових або цивільно-правових).

2. Важливим і нагальним аспектом впливу корпоративних відносин на правовий статус юридичної особи і режим її майна є перетворення речевих відносин (точніше, квазіречевих) на відносини корпоративного управління. Якщо за ЦК УРСР і законами “Про підприємства в Україні”, “Про господарські товариства” приватні та дочірні підприємства пов’язані зі своїми засновниками речевими правовідносинами та, як правило, залишалися власниками майна приватних та дочірніх підприємств, то за новим цивільним законодавством такі відносини повинні перетворитись на корпоративні. Засновники будуть впливати на управління залежних товариств або товариств однієї особи не тому, що вони є власниками їх майна, а тому, що закумулювали всі або достатню частку корпоративних прав.

Доцільність саме таких відносин демонструється їх започаткуванням вже в останні часи, тобто до набуття чинності новим ЦК. Це знайшло свій прояв у поширенні поняття продажу корпоративних прав на приватні та дочірні підприємства. Суттєве значення має саме розуміння наявності корпоративних правовідносин між засновником і дочірнім підприємством при банкрутстві.

3. Вищенаведене свідчить про важливість виявлення змісту відносин корпоративного управління, оцінки корпоративних прав, а також механізму їх набуття.

Змістом права корпоративного управління є правомочності по участі в органах управління ГТ. Певні складнощі має *оцінка* навіть не корпоративних прав, що надаються акціями (відповідні підходи

тут вже існують і опрацьовані), а прав, що обумовлюються участю в товаристві з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Це пов'язане з тим, що вони посвідчують не лише право на частку в статутному фонді ТОВ, а й в його майні. Для права на управління це не має значення, а для майнових прав (вимоги виплати частки вартості майна ТОВ) є суттєвим. Ще складнішим є оцінка таких прав в приватних підприємствах, особливо коли в них немає не тільки статутних фондів, а й майна. Проте привабливість такого підприємства внаслідок попиту на перехід управління ним до іншої особи вже обумовлює, що воно чогось варто.

Механізм набуття корпоративних прав поєднує поряд із цесією (як загальною конструкцією відносин), укладання договору (купівлі-продажу та ін.), що обумовлюється й вимогами податкового законодавства, а також внесення змін до установчих документів і їх державну реєстрацію. Важливим для переходу корпоративних прав є додержання вимог про згоду учасників ТОВ на їх відчуження або запропонування придбання акцій ЗАТ іншим акціонерам чи самому ЗАТ за умов, якщо це передбачено його статутом.

4. Порушення набуття корпоративних прав, що мають місце внаслідок недодержання вказаних вище вимог приводять до порушень як прав їх носіїв, так і інших учасників корпоративних відносин — учасників ГТ і самих ГТ. Прикладом може слугувати порушення вимоги про державну реєстрацію змін до установчих документів ТОВ, учаснику якого, що вибув з товариства, була виплачена вартість його частки та здійснені інші виплати. Зі спливом певного часу цей учасник потребував проведення з ним додаткових розрахунків, мотивуючи це тим, що він залишився учасником ТОВ, оскільки зміни до установчих документів не були зареєстровані. Формально наявність підстав для цього він має. Однак розглядання сутності корпоративних відносин, що ґрунтуються на “союзі капіталів” дає змогу стверджувати, що його капітал не працював при отриманні прибутку ТОВ в подальшому, після проведення виплат цьому учаснику, внаслідок чого він не має права вимагати сплати йому частки такого прибутку.

Такого роду спори доводять необхідність з'ясування природи корпоративних відносин та її прояву при реалізації тих чи інших прав учасниками для запобігання винесення невиважених і неспра-

ведливих рішень судами і забезпечення захисту прав суб'єктів корпоративних правовідносин.

Р. Стефанчук

кандидат юридичних наук,

завідувач кафедри цивільно-правових дисциплін

Хмельницького інституту регіонального управління та права

ПРАВО НА ЗДОРОВ'Я ЯК ОСОБИСТЕ НЕМАЙНОВЕ ПРАВО

Прийняття ЦК України [1] розширює сферу суспільних відносин, які піддаються регулюванню та охороні нормами цивільного законодавства. Одним з таких видів суспільних відносин, відповідно до ст.1 ЦК України, є особисті немайнові відносини.

Досліджуючи особисті немайнові відносини, потрібно зауважити, що попри нібито загальну рівність суспільних відносин, які регулюються цивільним правом, пріоритетними з них необхідно визнати саме ті, що направлені на реалізацію та охорону відповідних прав, об'єктами яких є життя та здоров'я людини та інші блага, визнані вищими соціальними цінностями, відповідно до ст.3 Конституції України [2]. Одними з таких правовідносин є ті, що спрямовані на реалізацію і охорону права на здоров'я.

Право на здоров'я на сьогодні не передбачено ні Конституцією України, ні Цивільним кодексом, ні жодним іншим нормативно-правовим актом. Натомість, законодавець визнає лише право на охорону здоров'я (ст.49 Конституції України, ст.283 ЦК України, ст.6 Основ законодавства про охорону здоров'я [3]) та деякі інші подібні права, що на нашу думку, не відповідає сутності відносин та суттєво обмежує відповідні повноваження особи. Річ в тім, що буквальне тлумачення поняття "охорона" в юриспруденції означає діяльність уповноваженого чи компетентних державних органів по застосуванню до правопорушника правоохоронних заходів державно-примусового характеру (заходів відповідальності та заходів захисту), що направлені на визнання чи відновлення оспорюваного чи порушеного суб'єктивного цивільного права, яке здійснюється в рамках лише охоронних правовідносин [4].

Однак, на нашу думку, особа має особисте немайнове право не

лише на охорону здоров'я, але й на інші, не пов'язані з порушенням, загрозою порушення, оспоренням, невизнанням чи запереченням цього права повноваження. Так, наприклад, навряд чи хто буде заперечувати, що особа може покращувати своє здоров'я, проводити його діагностику та профілактику тощо, що аж ніяк не пов'язано з поняттям охорона здоров'я. І тому, слід вести мову про більш широке особисте немайнове право, а саме, право на здоров'я, яке включало б в себе такі основні особисті немайнові права:

а) право на підтримання здоров'я в існуючому стані або його покращання;

б) право на охорону здоров'я (ст.283 ЦК України, ст.6 Основ законодавства про охорону здоров'я);

в) право на медичну допомогу (ст.284 ЦК України), в тому числі і психіатричну [5];

г) право на інформацію про стан свого здоров'я (ст.285 ЦК України);

д) право на таємницю про стан свого здоров'я (ст.286 ЦК України);

е) право на усунення небезпеки, що загрожує здоров'ю (ч.2 ст.281, ст.282 ЦК України);

є) право на донорство (ст.290 ЦК України).

Зрозуміло, що даний перелік повноважень є далеко не виключним, і законодавець може наділяти особу і іншими повноваженнями, реалізація яких спрямовується на здійснення чи охорону її права на здоров'я.

Окремі питання виникають також і стосовно об'єкта особистого немайнового права на здоров'я. Не втягуючись в одвічний спір щодо тотожностей чи відмінностей між поняттями "об'єкт права" та "об'єкт правовідносин" вважаємо, що об'єктом даного права є саме здоров'я, як особисте немайнове благо. Як визначається законодавством, під поняттям здоров'я слід розуміти стан повного фізичного, душевного та соціального благополуччя, а не тільки відсутність хвороб і фізичних дефектів (ст.3 Основ законодавства про охорону здоров'я). Проте, таке поняття є доволі ідеалістичним, оскільки, слідуючи логіці законодавця, відсутність стану "повноти" будь-якого із зазначених компонентів свідчитиме про відсутність здоров'я в цілому, що суперечить сутності цього особистого немайнового блага. Таке

законодавче закріплення, на нашу думку, є недоцільним внаслідок його цілковитої практичної непридатності. Натомість, здоров'я доцільно було б визначати як особисте немайнове благо фізичної особи, що визначає стан її фізичного, душевного та соціального благополуччя, а також характеризується цілою низкою кількісних та якісних показників.

Право на здоров'я належить виключно фізичним особам. А з огляду на специфічну природу саме даного різновиду прав, вони і повинні здійснюватись саме цією фізичною особою (ст.272 ЦК України). Однак законодавець зазначає, що в інтересах малолітніх, неповнолітніх, а також повнолітніх фізичних осіб, які за віком або за станом здоров'я не можуть самостійно здійснювати свої особисті немайнові права, їхні права здійснюють батьки (усиновлювачі), опікуни, піклувальники. Це загальне положення знаходить своє відображення і в цілій низці спеціальних норм. Так, замість фізичних осіб у віці до 14 років, а також тих, які визнані у судовому порядку недієздатними, право надання згоди чи відмови від медичної допомоги може реалізовуватись їх батьками, усиновителями чи опікунами. Однак в окремих випадках законодавець може передати право реалізації права на здоров'я іншим особам, незалежно від волі ні фізичної особи, ні його законних представників. Так, наприклад, у невідкладних випадках, за наявності реальної загрози життю фізичної особи, медична допомога надається без згоди фізичної особи або її батьків (усиновлювачів), опікуна, піклувальника (п.5 ст.284 ЦК України). Окрім цього, слід звернути увагу і на те, що право на здоров'я, попри визнання об'єкта цього права вищою соціальною цінністю, не є абсолютним і підлягає відповідним обмеженням в процесі його здійснення. Обмеження здійснення встановлюються як загальними нормами, наприклад, ст.13 ЦК України, так і спеціальними нормами — ч.5 ст. 284, ч.3 ст.285 ЦК України тощо.

При цьому, фізична особа — носій права на здоров'я, не є єдиним учасником відповідних правовідносин, змістом яких є зазначене право. Адже здійснення та захист права на здоров'я гарантується системною діяльністю державних та інших організацій, передбаченою Конституцією та законом. До органів державної влади слід відносити Верховну Раду України, Президента України, Кабінет

Міністрів України та інші органи державної влади, які формують державницьку політику в галузі охорони здоров'я та забезпечують її виконання. Безпосередніми ж учасниками даних правовідносин по забезпеченню здійснення права фізичних осіб на здоров'я є санітарно-профілактичні, лікувально-профілактичні, фізкультурно-оздоровчі, санаторно-курортні, аптечні, науково-медичні та інші заклади охорони здоров'я.

Охорона права на здоров'я здійснюється цілою низкою гарантованих державою способів захисту, що передбачені ст.ст.15-23, 275-280, 1195-1208 ЦК України та іншими нормативно-правовими актами. Беззаперечно, що основна спрямованість цих способів захисту повинна бути спрямована на відновлення порушеного права. Однак в окремих випадках, коли відновлення цього права є фактично неможливим, то спрямування цивільно-правової охорони зводиться до відшкодування завданої цим порушенням шкоди.

Література:

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. // ОВУ. — 2003. — №11. — Ст.461.
2. Конституція України від 28 червня 1996 р. // ВВРУ. — 1996. — №30. — Ст.141.
3. Основи законодавства України про охорону здоров'я від 19 листопада 1992 р. / ВВРУ. — 1993. — №4. — Ст. 19.
4. Шевченко А.С. Охранительные правоотношения в механизме защиты субъективных гражданских прав // Механизм защиты субъективных гражданских прав. — Ярославль, 1990. — С.36.
5. Про психіатричну допомогу: Закон України від 22 лютого 2000 р. // ОВУ. — 2000. — № 12. — Ст. 444.

К ПОНЯТИЮ ОБЪЕКТА ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ В НОВОМ ГРАЖДАНСКОМ КОДЕКСЕ УКРАИНЫ

Согласно ст.177 ГК Украины объектами гражданского права являются вещи, в том числе деньги и ценные бумаги, иное имущество, имущественные права, результаты работ, услуги, результаты интеллектуальной, творческой деятельности, информация, а также иные материальные и нематериальные блага. Анализ приведенной статьи показывает, что законодатель включил в нее перечень лишь основных объектов гражданских прав. Такой перечень следует признать открытым, поскольку в число объектов может быть включено и “иное имущество”, а также результаты интеллектуальной деятельности, не обозначенные прямо в указанной норме.

Среди объектов гражданских прав закон выделяет “имущественную” группу, обозначая ее рамки исходными понятиями “вещи”, “деньги и ценные бумаги”, “имущество”, “имущественные права”, “иное имущество”. В дальнейшем законодатель конкретизирует эту группу объектов посредством терминов “недвижимое имущество”, “недвижимая вещь”, “недвижимость”, “сложные вещи”, “неделимые вещи” и т. д. Обращает на себя внимание то обстоятельство, что в данном перечне имущественных объектов гражданских прав основную нагрузку, на наш взгляд, несут такие правовые категории, как имущество, вещь и товар.

Статья 190 ГК Украины закрепляет, что имуществом как особым объектом считаются отдельные вещи, совокупность вещей, а также имущественные права и обязанности. Представляется целесообразным конкретизировать, когда то, или иное значение “имущества” применяется в гражданском обороте.

Нередко под вещами понимают любые материальные предметы внешнего по отношению к человеку окружающего мира. Такие вещи относят и к материальной, и к духовной культуре. Главное, что делает их объектами гражданских прав, — это способность удовлетво-

рять те или иные потребности людей. (См. Гражданское право: Учебник. Ч. 1. / Под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого., М., 2001. — С. 222).

Следует подчеркнуть, что юридическое понимание вещей не совпадает с обыденным представлением о них. С точки зрения гражданского законодательства вещами признаются не только традиционные предметы быта, средства производства и т. п., но и живые существа (например, дикие и домашние животные), сложные материальные объекты (например, промышленные здания и сооружения, железные дороги и т. п.), различные виды подвластной человеку энергии (например, тепловой, электрической, атомной и т. п.), жидкие и газообразные вещества (например, вода и газ в резервуарах, трубопроводах и т. п.).

Вещами в гражданском праве могут быть те материальные и культурные (интеллектуальные) ценности, которые имеют стоимость и по поводу которых возникают имущественные отношения как предмет гражданского права, а также собственно гражданские правоотношения. Вещами могут признаваться предметы естественного мира или же результаты (продукты) человеческой деятельности, участвующие в товарном обороте. Предметы, изъятые из оборота, сбрасывают с себя “товарную маску”, переставая тем самым быть вещами в гражданско-правовом смысле. По поводу таких предметов обычно складываются государственно-правовые, административно-правовые и иные отношения, но не юридические связи, регулируемые нормами гражданского права.

Во многих случаях, особенно в обиходе, между вещами и имуществом ставят знак равенства, встречаются такие синонимичные словоупотребления и в специальной юридической литературе. (См., например, Краснов Н.И. О соотношении земельного и гражданского права при переходе к рыночной экономике // Государство и право. — 1994. — №7. — С.58). Действительно, понятие “вещь” как товарное “тело” является фундаментом всех производных понятий имущественной группы объектов гражданских прав. Имущество в “первозданной” форме есть вещь. Все остальные приведенные формы являются производными от вещной своей основы. Имущественное право — это потенциальная вещь или стоимостной ее эквивалент, имущественная обязанность при ее исполнении ведет к умень-

шению активов должника. Однако оснований для отождествления вещей с имуществом не дают ни текущее законодательство, ни наука гражданского права.

По широте охвата статике вещей и разнообразию механизмов использования с понятием “имущество” нельзя сравнивать какой-либо иной термин. Имущество — широкое понятие, которое включает в себя вещи или их совокупности (316 ГК Украины), деньги и ценные бумаги (ч. 1 ст. 388, ч. 1 ст. 509 ГК Украины), имущественные права (ст. 26 ГК), имущественные обязанности (ч. 1 ст. 111 ГК Украины). Легальное закрепление видов имущества в действующем законодательстве есть момент позитивный: оно создает, конечно, некоторые отправные точки для анализа, но не исчерпывает проблемы имущества как центральной категории не только системы объектов гражданских прав, но и всей системы гражданского права как отрасли.

Наряду с вещами, предметами гражданского права являются лишь имущественные права (вещные, обязательственные, исключительные), а также передаваемые, и тем самым аналогичные имущественным, права участия. Распорядительные сделки возможны лишь в имущественном обороте.

Юридическое своеобразие имущественных прав состоит в том, что они являются предметами сделок. Этим они и отличаются от личных неимущественных прав, которые предметами сделок не являются и не могут являться. Сделка не может быть основанием ни их возникновения, ни их переноса. Имущественные права оборотоспособны, личные неимущественные права — необоротоспособны.

Анализируя формулу видов объектов гражданских прав, приведенную в ст. 177 ГК Украины, можно обнаружить стремление отечественного законодателя представить эти объекты в определенной взаимосвязи и логической последовательности.

Так, наиболее общим понятием выступает понятие объектов гражданских прав, которое можно рассматривать как обладающее наибольшей степенью обобщения существенных признаков всех и любых объектов гражданских прав и выступающее по отношению к последним в качестве общего (родового) понятия. Особые (видовые) понятия объектов представлены имуществом; результатами

работ; услугами; результатами интеллектуальной, творческой деятельности; информацией; нематериальными благами.

В свою очередь видовое понятие имущества раскрывается через называемые законодателем подвидовые объекты: вещи и иное имущество, а подвид объектов — результаты интеллектуальной деятельности уточняется ссылкой на исключительные права (интеллектуальную собственность). Внешне эта структура выглядит в достаточной степени организованной и упорядоченной, однако необходимо обратить внимание на то, что только в отношении вещей и иного имущества законодатель применяет смысловое расширение непосредственно в тексте рассматриваемой нормы, относя к вещам деньги и ценные бумаги, а также включая в иное имущество имущественные права. Думается, что это не случайно. Ведь в принципе юридическая техника позволяет расширить содержание ст. 177 ГК Украины уточнениями и иных видовых объектов. Так, не было у законодателя никаких формальных препятствий к тому, например, чтобы указать хотя бы главнейший подвид информации — служебную и коммерческую тайну или же перечислить конкретные разновидности неимущественных благ (ст. 201 ГК Украины) непосредственно в базовой норме — ст. 177 ГК Украины. Тем не менее, законодатель не пошел по такому пути, что совершенно оправданно.

Исключение, сделанное для имущества, отражает принципиальную важность относимых к нему объектов для всего предмета регулирования гражданского права.

В. В. Трутьень

кандидат юридичних наук,

старший науковий співробітник ІМВ

Київського національного університету ім. Т. Шевченка

ІДЕЯ НОВОЇ ПАНДЕКТИСТИКИ

Пандектистика є інтелектуальною власністю не тільки Німеччини, але і твором всієї Європи, в т.ч. України. В пандектному праві “вкладена праця, духовний розвиток і наука майже всієї сучасної Європи” [1]. Наведені в лапках слова належать Брунсу (Bruns, † в

1884 році), відомому, насамперед, за “*Fontes iuris Romani antiqui*” (“Джерела римського античного права”) німецькому романістові. Прикладом монографічного дослідження українського автора, яке не пасує перед аналогічними німецькими, є, наприклад, “Право і факт в римському праві” [2] професора університету Св. Володимира Йосипа Олексійовича Покровського († 1920), який навчався після закінчення юридичного факультету в Києві також в Німеччині [3]. У Львові (Leopoli) опублікована Хаймбергером (Haimberger) в 1829/1830 рр. IV томна монографія латинською мовою “*ius rom. privatum idque purum*” (німецькою у Відні у 1835 році), при цьому книга побудована з відступом від інституційної системи. Хаймбергера можна вважати першим оригінальним вітчизняним українсько(-австрійським) пандектологом. В Чернівецькому університеті Євген Ерліх (Ehrlich, † 1922) гіперкритично ставився до пандектистики. (Ерліх прославився як засновник соціології права /”Заснування соціології права” [4] — “вільне знаходження права”, “живе право” тощо/, і менш відомий як професор-романіст та автор “Юридичної логіки”, в якій данина сучасному римському (пандектному) праву належно віддана [5]. “Юридична логіка” — це критика пандектистики як змістовної логіки, а не посібник з формальної логіки для юристів). Одеса була тоді представлена такими іменами романістів, як: Д. О. Азаревич, Ю. С. Гамбаров, К. К. Диновський, М. Л. Дювернуа, І. Г. Табашников та ін., які “інтерактивно” аналізували проблеми пандектного права, яке в Україні в той час (частині Російської імперії) мало значення ідеального та нормального субстрату приватного права.

Отже, пандектистика захопила й Україну у свій час (XIX ст.), тим більше, що німецьке право тут відоме задовго до 1801 року. Згадаймо *usus modernus pandectarum* (так називалася книга Штріка (Stryk, † 1710), яка появилася у світ в 1690 році, і власне німецька рецепція римського права в XVI–XVIII ст.) та представника цієї практичної рецепції римського права Бенедикта Карпцова (Benedikt Carpzov, † 1666), чії праці стали, як вважається [6], однією із складових глухівського законопроекту “Права, за якими судиться малоросійський народ” (1743 рік). Згадаймо і половинки цілого — “Саксонське свічадо” Ейке фон Репгова (1238 рік) та Магдебурзьке право (1240 рік), пам’ятник якому на київському Подолі символізує,

зокрема, славне 500-ліття феномену знайомства киян з цим німецьким правом. (Загальне право Саксонії цікаве хоча б тим, що Саксонський ЦК 1863 першим сприйняв (акципував) пандектну систему — за 33 роки до загальнонімецького ЦК 1896 року.) Княгиня Ольга (чудовий експресивний пам'ятник якій поблизу Михайлівського собору в Києві) спілкувалася ще в X ст. із засновником Священної римської імперії (германської нації) Оттоном I, а в той же час і з імператором візантійським ("ромейським") [7].

* * *

Пандектистика розуміється у вузькому та широкому значенні. У вузькому сенсі, який є традиційним, вона ототожнюється з пандектологією — переважає думка, що це одне і те ж, звідси "пандектолог" і "пандектист" синоніми. З цим можна було б погодитися, але ми пропонуємо іншу ідею — ідеал нової пандектистики: пандектистику в широкому сенсі. В цьому разі остання включає такі складові:

- пандектне право як субстрат;
- субсумцію як логічну форму застосування норм пандектного права, чи юридичну логіку;
- пандектну систему як структуру;
- пандекти як навчальний курс, чи догму (доктрину) абстрактного приватного права;
- пандектологію як методологію;
- німецький ЦК як завершальну модифікацію пандектного права [8].

Інципіт пандектної — в 1807 році у Хайзе (Heise, † 1851) в праці "Grundri? eines System des gem. Civilrechts" [9]. В загальному ідея пандектної системи запропонована Густавом Гуго (G. Hugo, † 1844) — її суть розкривається в запозиченні, з однієї сторони, концепції Дома (Domat, † 1696) про видозміну інституційної системи [10], а з іншої, на наш погляд більш авторитетної, — абстрагування від легального порядку викладу Дигестів (Пандектів) як частини С.і.с. Йдеться про те, що пандектний порядок є продовженням легального порядку. Як відомо, 50 книг Пандектів ділилися на 7 частин, із них: *prwta* (1-4), *de iudiciis* (5-11), *de rebus* (12-19), *umbilicus* (20-26), *p. V (de testamentis, 27-37)*, *p. VI (38-44)*, *p. VII (45-50)* [11]. Зміст цих частин в порядку слідування нагадує пандектну систему по Хайзе:

загальна частина, речове право, зобов'язальне право, сімейне право, спадкове право, але, звичайно, з певними застереженнями, особливо щодо наявності особливої частини в Дигестах. Навряд чи книги 1-4 можна вважати аналогом останньої, скоріше тут йдеться про процесуальні питання компетенції (підсудності), які потрібно аналізувати, приймаючи до уваги синкретичну природу римського права, тобто ad hoc єдність матеріального і процесуального аспекту цього права. Цей синкретизм є дивним (незвичним) для українського юриста насамперед тому, що пандектолог Віндшайд (Windscheid, † 1892) у відомій монографії “Actio римського цивільного права з погляду сучасного права” [12] від 1856 року здійснив доктринальний поділ римського позову на матеріальну і процесуальну частину [13]. Матеріальна — це правіж [14] (NB — В.Т.), а процесуальна — власне позов.

Отже, пандектна система сучасного римського права — це продовження легального порядку, який домінував у праві, та був елімінований логікою трансформації інституційної системи.

Пандектологія, в нашому розумінні, відрізняється від пандектистики як рід та вид — пандектологія є частиною пандектистики. Пандектистика — це абстрактне поняття, методологією для утворення якого є пандектологія. Пандектологія — це, в першу чергу, вчення про способи всеосяжної побудови системи пандектного права, за виключенням чисто формально-логічного та філософсько-правового аспекту, які є самостійними. До таких способів можна віднести:

- утворення особливої частини приватного права (нова систематизація по Хайзе);
- ідею логічної закритості правової системи (Брінц, Пухта);
- монографічне дослідження пандектного права (поступове утворення догми (доктрини) пандектного права);
- відмова від синкретизму матеріального і процесуального чистого римського права (Віндшайд);
- практицизм, тобто необхідність обґрунтування застосування судами пандектного права (звідси, так само, як і з першого та другого пункту бере свій початок логічна субсумція (модус *barbara* першої фігури категоричного силлогізму як логічне обґрунтування процесу застосування правової норми));
- конкуренція пандектистики з германістикою;

– конфлікт “юриспруденції понять” (Пухта, Віндшайд, пандектистика, нормативна (чиста) теорія права) з “юриспруденцією інтегресів” (Геринг, соціологія права, правовий реалізм, прагматизм тощо), а пізніше — з “юриспруденцією оцінки”;

– початкове домінування абстрактного правового зв’язку (S-O — володіння, спадок, O-O — предіальний сервітут, S-S — договір, шлюб) та поява соціолого-позитивно-правового впливу на конструкцію правового зв’язку у формі тільки S-S (парадокс курсу пандектів Віндшайда до 3 видання і після) [15]. Перелік залишимо сьогодні відкритим.

Німецький ЦК є вершиною чи завершенням пандектистики. Після нього можна говорити тільки про ідею пандектистики після пандектистики, або про відродження пандектистики, або про нову пандектистику, або про пандектистику чисту (абстрактну). В будь-якому разі пандектистика ХХ та ХХІ ст. і в Німеччині втрачає одну із своїх сторін (практичне застосування пандектного права судами), але зберігає всі інші. Пандектистика стає виключно навчальним курсом, який має форму ЦК Німеччини. Приватне право Німеччини, яке історично є найбільш ак- та реципованим з поміж інших в Україні, може вивчатися як *ante*, так і *post* ЦК Німеччини 1896 року. *Ante* — це насамперед пандектистика, *post* — це сучасне приватне право Німеччини за майже 100 років дії ЦК. Нео пандектистики полягає в інверсійному абстрагуванні від контексту будь-якого ЦК. Інверсію ми розуміємо не як різні індуктивні форми рефлексії, а як, насамперед, апріорні у стилі Канта і неокантіанців (Коген, Наторп, Касіпер etc) форми юридичної апроксимації.

* * *

Пандектистика після пандектистики (нео-, нова пандектистика) — це ідея, яка не має, як і будь-яка абстракція національних і часових меж. Її відродження може бути заперечене не практичними застереженнями, а тільки тим, що може колись появитися щось оригінальніше, про що можна буде сказати — це нова концепція права. Ми допускаємо, що в третьому тисячолітті така своєрідна ідея може стати “переворотом Коперніка” в праві, якщо для цього буде відповідний стимул. Поки що пандектистика справляється зі своїми чотирма основними завданнями:

- 1) модифікацією (ак-, а потім рекодифікацією) приватного права в Європі;
- 2) оновленням університетського навчального курсу приватного права;
- 3) коментуванням (тлумаченням) ЦК;
- 4) застосуванням аргіорі приватного права (кваліфікація).

Ми вважаємо, що сфера приватного права — це область ідеального:

- 1) ідеальної системи;
- 2) ідеального змісту у формі кодексу, навчального курсу та коментарю приватного права;
- 3) формальної логіки (субсумції) застосування а ргіорі приватного права, чи просто права [16].

Такою ідеєю і ідеалом якраз і є пандектистика від Хайзе до Віндшайда etc, якій має бути приділена особлива увага в контексті сучасного європейського приватного права та цивілістики України.

Література:

1. Bruns/ Mitteis, Das Pandektenrecht // Encyklopedie der Rechtswissenschaft in systematischer Bearbeitung / Begr. Dr. F. von Holtzendorff. I Bd. — 6, neubearb. erste Aufl. — Leipzig/Berlin: Dunker & Humblot u. Guttentag, 1904. — S. 292.
2. Покровский И.А. Право и факт в римском праве. Ч. I. Право и факт, как материальное основание исков (Actiones in jus et in factum conceptae). — К.: Тип. Императорского Унив. Св. Владимира, 1898. — 145 с.; Ч. II. Генезис преторского права. — К.: Тип. Императорского Унив. Св. Владимира, 1902. — 209 с.
3. Див.: Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права. — М.: Статут (в серии "Классика российской цивилистики"), 1998. — С. 7-8.
4. Ehrlich E. Grundlegung der Soziologie des Rechts / von Eugen Ehrlich. ? 4. Aufl. / durchges. u. hrsg. von Manfred Rehbinder. — Berlin: Dunker und Humblot, 1989. ? 441 S. — (Schriftenreihe zur Rechtssoziologie und Rechtstatsachenforschung; Bd. 69.)
5. Ehrlich E. Juristische Logik. — 2., photomechanisch gedr. Aufl. — Tuebingen: Verlag von J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), 1925. — 335 S.
6. Права, за якими судиться малоросійський народ 1743 р./ Відп. ред. акад. НАН України Ю. С. Шемпученко. — К.: АТ "Книга", 1997. — С. 21.
7. Див. детальніше: Греков Б.Д. Киевская Русь. — М.: Учпедгиз. — С. 454, 482-483.
8. etc ?
9. Heise A. Grundriss eines Systems des gemeinen Civilrechts zum Behuf von Pandecten-Vorlesungen / von Arnold Heise. — Heidelberg: Mohr; Zimmer, 1807. — 105 S. (Екземпляр наявний у фондах наукової бібліотеки Чернівецького університету)
10. Див. детальніше: Новгородцев П.И. Историческая школа юристов. — СПб.: Изд-во "Лань", 1999. — С. 50.

11. Bruns / Lenel, Geschichte und Quellen des römischen Rechts // Encyklopedie der Rechtswissenschaft in systematischer Bearbeitung / Begr. Dr. F. von Holtzendorff. I Bd. — 6. neubearb. erste Aufl. — Leipzig/Berlin: Dunker & Humblot u. Gattentag, 1904. — S. 159.
12. Windscheid B. Die Actio des römischen Civilrechts, vom Standpunkte des heutigen Rechts / von Bernhard Windscheid. — Dusseldorf: Buddeus, 1856. — IV, 238 S. З повним текстом цієї книги, а також іншими працями по пандектистиці можна познайомитися на сайті німецького інституту Макса Планка європейської правової історії: <http://dib-pr.mpier.mrg.de/index.htm>. Всього тут 4313 томів, 1 351 223 (!!! — В.Т.) сторінок повних текстів монографій з німецького, австрійського і швейцарського приватного і цивільного процесуального права XIX ст.
13. Див.: Шап Я. Основы гражданского права Германии / Учебник. — М.: Изд-во БЕК, 1996. — С. VIII, XI-XV та власне всю книгу.
14. Ми пропонуємо ввести в українську мову (поновити в правах) термін ПРАВИЖ в значенні, яке відповідає німецькому слову "Anspruch", російському — "притязание". Цей термін відомий раніше (в дещо іншому значенні слововжиток див., наприклад, в такому контексті: "Правила п р а в і ж у (розрядка наша. — В.Т.) за векселями див. Цивільний Процес" (Ділові папери: Практичний посібник для складання актів, договорів, зобов'язань, заяв, скарг і ділових паперів у цивільних, кримінальних, торговельних, земельних, житлових, родинних, подружніх, опікунчих, трудових, податкових та інших справах / склали В. Натансон та Е. Городецький. — Х.: Юрид. вид-во Наркомюсту УСРР, 1928. — С. 58), крім того правіж має таке історичне значення — "насилницьке стягування податку шляхом катувань" (Новий тлумачний словник української мови в чотирьох томах. Т. 3. ОБЕ-РОБ / Укладачі проф. В.В. Яременко, к. філ. н. О.М. Сліпущко. — К.: Вид-во "АКОНІТ", 2000. — С. 658) і походить від багатозначного дієслова "правити", семантика якого включає також і значення "вимагати з кого-небудь щось (здебільшого податок, борг і т. ін.)" (Новий тлумачний словник української мови в чотирьох томах ... — С. 658)). Запропонована новела дозволить побудувати (відбудувати) правоправіжну систему приватного права в Україні ("правоправіж" — це допустимий плеоназм, який відповідає німецькому "Rechtsanspruch", російському — "правопритязание". Допустимість аргументується тим, що хоча обидві складові терміну мають одну й ту саму основу, але все ж таки різні значення.), яка необхідна для кращого уявлення смислу цього права. Див., також: Німецько-український словар / Зладили В. Кміцикевич і Спілка. — Чернівці: Накладом "Української накладні", 1912. — С. 35: "Anspruch m вимога, правіж, правіжка (гроший)".
15. На наш погляд, перший (чистий) тип юридичного зв'язку є більш раціональним і в українській правовій дійсності, де панує соціологічний підхід стосовно визначення так званого "предмету правового регулювання".
16. Правом можна вважати тільки приватне право, все інше, що претендує (= правити) називатися правом, — це nihil: vanitas vanitatum et omnia vanitas.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРАКТИКИ ЗАСТОСУВАННЯ ІНОЗЕМНОГО ПРАВА В МІЖНАРОДНОМУ КОМЕРЦІЙНОМУ АРБІТРАЖІ

Міжнародний комерційний арбітраж — це сфера, де іноземне право застосовується найчастіше. Воно не обов'язково буде іноземним для арбітра, але практично у всіх випадках буде іноземним для однієї із сторін процесу. Саме в рамках міжнародного комерційного арбітражу в Україні формується судова практика застосування іноземного права. На жаль, практика міжнародного комерційного арбітражу (Міжнародного комерційного арбітражного суду та Морської арбітражної комісії) при Торгово-Промисловій палаті України є недоступною (вона конфіденційна і не публікується), тому ми змушені для наукового аналізу звернутися до практики Міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-Промисловій палаті РФ. Це доречно із-за того, що закони про міжнародний комерційний арбітраж в РФ і Україні побудовані на основі одного й того ж типового закону ЮНСІТРАЛ.

Судові справи можна розглянути за такими характеристиками: як вирішується питання нижчої критики; як вирішується питання вищої критики, зокрема попередні та побічні питання та пристосування; як вирішується питання констатації іноземного права; як вирішуються питання кваліфікації іноземного права; як вирішуються питання констатації іноземного факту; як вирішуються питання кваліфікації іноземного факту.

Питання нижчої критики можна дослідити, розглянувши справу № 152/1996 [1], в якій застосовувалися субсидіарно положення німецького права (п. 1 пар. 352 німецького торгового кодексу) в частині сплати річних процентів з основного боргу. З викладу справи можна зробити висновок, що при застосуванні іноземного права міжнародним комерційним арбітражем питання нижчої критики не знайшло своє відображення в самому рішенні, хоча воно, звичай-

но, ставилося. Аналіз інших справ також свідчить про те, що в жодній з них питання про визначення автентичності тексту іноземної правової норми також не знаходило відображення в тексті самого рішення арбітражу. Це пояснюється тим, що це питання належить до компетенції самого арбітражу, а не сторін і не стосується прямо суті справи. Не відображається питання нижчої критики і у тому випадку, коли сторони допомагали арбітру визначити автентичний текст іноземної правової норми.

Питання вищої критики, зокрема попередні та побічні питання та пристосування, можна дослідити на прикладі іншої справи № 76/1997 [2]. Спір виник між російською організацією і алжирською фірмою з контракту на поставку відповідних товарів. По справі застосовувалися положення ст.ст. 86, 119, 351, 352, 361, 367 и 371 ЦК АНДР. Всі згадані вище норми стосуються лише основного колізійного питання, тоді як жодна норма, яка стосується попереднього питання (питання дієздатності) в рішенні не згадується. Побічні питання тут не виникали, як і в більшості комерційних за характером справ. Не згадувалися в судовому рішенні і інші питання вищої критики (дія іноземного закону у просторі, часі та у відношенні кола осіб, конституційність відповідних статей ЦК АНДР тощо).

Питання констатації іноземного права можна пояснити на прикладі справи № 195/1997 [3]. Позов був заявлений японською фірмою до російської організації в зв'язку з частковою оплатою товару, поставленого за контрактом, який був укладений на території Росії в лютому 1994 року. Застосовувалася ст. 522 Торгового кодексу Японії 1898 року. В тексті рішення немає свідчень про те, як було встановлене існування і зміст цієї статті. Йдеться про строк позовної давності, який, відповідно, у Японії складає п'ять років. Зміст цієї статті, текст якої визначений на основі нижчої критики, а її юридичне існування — вищої, визначається шляхом консультування зі сторонами та японськими юристами. При цьому може бути прийнятий до уваги існуючий на російській мові підручник "Цивільне право Японії" [4].

Питання кваліфікації іноземного права пояснимо на прикладі справи № 331/1996, рішення від 09.09.98 року [5]. Польською стороною був заявлений позов до російської організації у зв'язку з

неплатою частини поставленого товару. Застосовувалися параграф 3 ст. 451; параграф 3 ст. 359 ЦК Польщі. Звичайно суд тлумачив це положення, керуючись принципом *lex causae*, тобто так, як тлумачив би ці статті відповідний польський суд.

Питання констатації іноземного факту, тобто його доведення, можна пояснити на підставі попередньої справи № 331/1996, розглянувши виклад мотивів рішення комерційного арбітражу. “При цьому Арбітражний суд прийшов до висновку, що оскільки поставки партій товарів, на які приходиться вказана сума, проводилась одночасно по двох контрактах та із наявних в матеріалах платіжних документів (наприклад, платіжного доручення № 3 від 2 лютого 1995 р.) неможливо визначити, до якого з цих контрактів вони відносяться, вказана сума повинна бути зарахована в рівних пропорціях в рахунок зобов’язань по обох контрактах і, відповідно, суд виходить із того, що в цій частині позовних вимог заборгованість позивача по спірному контракту складає половину цієї суми” [6]. Останні слова цікаві також тим, що тут йдеться про правову кваліфікацію певного спірного факту.

Дещо інакше вирішуються питання кваліфікації іноземного факту, коли йдеться про такі випадки, які згадуються в справі, в якій застосовуються принципи УНІДРУА. Питання кваліфікації тут співпадає за змістом з нормами, які містяться в Главі 4. Тлумачення Принципів міжнародних комерційних договорів (Принципи УНІДРУА) 1994 року [7]. Йдеться про тлумачення намірів сторін (ст. 4.1.) тощо.

Як висновок зазначимо, що вирішення проблеми застосування іноземного права міжнародним комерційним арбітражем є практичним орієнтиром для вирішення цієї проблеми іншими судами. Саме міжнародний комерційний арбітраж є піонером в цій справі також і в Україні, але неопублікування відповідної практики Міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-Промисловій палаті України служить перепоною для її врахування доктриною українського міжнародного приватного права.

Література:

1. Дело № 152/1996: Решение Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате РФ от 12.01.98. // Практика Международ-

- ного коммерческого арбитражного суда. Научно-практический комментарий / Сост. и автор комментария М.Г. Розенберг. — М.: Междунар. центр финан. — экон. развития, 1998. — С. 18-20.
2. Дело № 76/1997: Решение Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате РФ от 26.01.98. // Практика ... — С. 38-42.
 3. Дело № 195/1997: Решение Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате РФ от 30.06.98. // Практика ... — С. 138-140.
 4. Сакаэ Вагацума, Тору Ариидзуми. Гражданское право Японии: В 2-х книгах. — Кн. 1.: Пер. с японс. — М.: Прогресс, 1983. — 352 с.
 5. Дело № 331/1996: Решение Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате РФ от 09.09.98. // Практика ... — С. 152-156.
 6. Там само. — С. 155.
 7. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) 1994 года // Міжнародне приватне право. Міжнародні договори України. Том 1. / Від. ред. та упорядники А. Довгерт та В. Крохмаль. — К.: Port-Royal, 2000. — С. 591-592.

Г. Г. Харченко

*аспірант кафедри цивільно-правових дисциплін
економіко-правового факультету*

Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова

ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ ПОЛОЖЕНЬ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ДОВІРЧІ ТОВАРИСТВА В КОНТЕКСТІ ЦИВІЛЬНО- ПРАВОВОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

В Україні — в країні, де сьогодні йде цивільно-правова реформа, на жаль, не можна казати про наявність стабільного і повноцінного. в повному розумінні цього слова, законодавства, що регулює діяльність трастових компаній, особливо якщо врахувати той факт, що раніше, до проголошення незалежності України, цього законодавства як такого не існувало взагалі.

З моменту прийняття першого нормативного акта, що регулює в Україні діяльність трастових компаній, — Декрету Кабінету Міністрів України "Про довірчі товариства" [1], пройшло більше десяти років. За цей час у багато законів України. норми яких прямо чи опосередковано визначають правове становище трастових компаній, неодноразово вносилися відповідні зміни. Не винятком у цьому відношенні став і Закон України "Про господарські това-

риства”[2], а також і Цивільний кодекс УРСР, дія норм якого припиняється з 1 січня 2004 року через прийняття 16 січня 2003 року нового Цивільного кодексу України [3].

Зміни, проведені в цій сфері, сьогодні гостро вимагають внесення відповідних змін і доповнень і в Декрет Кабінету Міністрів України “Про довірчі товариства”, з обов’язковим врахуванням тих тенденцій, що обумовлені в українському законодавстві самим життям.

Так, приміром, з моменту вступу в силу норм нового ЦК України в 2004 році зміниться характер відповідальності учасників довірчого товариства за своїми зобов’язаннями. Це, зокрема, передбачено в статті 151 ЦК України, де в частині другій цієї статті зазначається, що учасники товариства з додатковою відповідальністю, а саме в цій організаційно-правовій формі заснуються довірчі товариства, несуть додаткову (субсидіарну) відповідальність за його зобов’язаннями своїм майном у розмірі, який встановлюється статутом товариства і є однаково кратним для всіх учасників до вартості внесеного кожним учасником вкладу. Більш того, кодекс визначає, що у разі визнання одного з учасників товариства банкрутом його відповідальність за зобов’язаннями товариства розподіляється між іншими учасниками товариства пропорційно їх часткам у статутному капіталі товариства. Таким чином, в наявності посилення відповідальності учасників довірчих товариств перед своїми довірцями, оскільки в 2004 році їхня відповідальність буде носити не субсидіарний характер, як це передбачено нинішнім Законом України “Про господарські товариства”, а субсидіарно-солідарний.

Вимагає свого прояснення з боку законодавця і ситуація, що виникне в майбутньому через те, що відповідно до змісту ч.2 статті 114 нового ЦК України, товариство з додатковою відповідальністю може бути створено однією особою і для його заснування зовсім не обов’язково потрібно укладення засновницького договору (ст. 151, 143 ЦК України), що на даний момент передбачає Закон України “Про господарські товариства”. У Декреті ж “Про довірчі товариства” нічого не говориться про мінімальну кількість засновників, однак згадується, що одним з установчих документів товариства поряд зі статутом є й установчий договір, який, як відомо, може бути підписаний як мінімум двома особами.

Давно застаріла і норма, що визначає розмір статутного фонду

створюваного довірчого товариства — не менш 1 млн карбованців. Прийнята на початку 90-х років ХХ століття практика встановлення розмірів статутних фондів господарських товариств у твердій грошовій сумі вже ні в якій мірі не може відповідати сьогодишнім реаліям ведення в нашій країні бізнесу. Внесені законодавцем у 1993 і 1999 роках зміни в Закон України “Про господарські товариства”, які передбачили визначення мінімального розміру статутного фонду товариств із додатковою відповідальністю шляхом його прив’язки до мінімальної заробітної плати, встановлюваної в нашій країні, на жаль, чомусь, не потягли за собою прийняття аналогічних змін і в Декрет Кабінету Міністрів України “Про довірчі товариства”. І якщо раніше співвідношення між розмірами статутних фондів звичайного товариства з додатковою відповідальністю і довірчим товариством як спеціального виду товариства з додатковою відповідальністю складало 1 до 20, то розумно було б припустити, що нинішній статутний фонд довірчого товариства сьогодні повинний був би складати як мінімум не менше 2000 мінімальних заробітних плат.

За аналогією до подібних висновків можна прийти й у питанні про необхідність внесення адекватних сьогодишнім реаліям життя змін щодо вимог, висунутих законодавцем до формування статутного фонду довірчих товариств. Сьогодні, приміром, норми Декрету встановлюють у цьому відношенні більш жорсткі правила в порівнянні з аналогічними нормами, що стосуються простих товариств із додатковою відповідальністю. Так, скажімо, у Законі України “Про господарські товариства” сьогодні передбачається, що до моменту реєстрації товариства з додатковою відповідальністю кожен з учасників зобов’язаний внести в статутний фонд товариства не менше 30 відсотків вказаного в установчих документах вкладу, у той час як для учасників довірчого товариства ця цифра відповідно зростає до 50 відсотків. Однак із прийняттям нового ЦК України така диспропорція буде усунута. Отже, виходячи з логіки законодавця, цілком очевидним було б очікувати і внесення відповідних змін у цьому питанні й до Декрету “Про довірчі товариства”, з урахуванням тенденції посилення вимог, які передбачені новим ЦК України, щодо формування статутного фонду звичайних товариств із додатковою відповідальністю.

Хочеться сподіватися, що після прийняття нового Цивільного кодексу України від 16 січня 2003 року, процес формування й удосконалення трастового і корпоративного законодавства знайде свій подальший прояв уже найближчим часом. Практика засвідчила, що воно поки ще, на жаль, далеке від досконалості, а тому робота в цьому напрямку має бути ще довга і кропітка. А правознавці вже зараз пропонують зробити конкретні кроки по усуненню тих архаїзмів і недоліків, що все ще існують у цій сфері в законодавстві України.

Література:

1. Декрет Кабінету Міністрів України “Про довірчі товариства” від 17 березня 1993 р. // Відомості Верховної Ради України. — 1993. — № 19. — Ст. 207.
2. Закон України “Про господарські товариства” від 19 вересня 1991 р. // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 49. — Ст. 682.
3. Цивільний кодекс України. — К.: Атіка, 2003. — 416 с.

П. Г. Харченко

*аспірант кафедри адміністративного та підприємницького права
економіко-правового факультету
Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова*

КОНКУРЕНЦІЯ — СЕРЦЕВИНА РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах трансформації ринкової економіки до найважливіших чинників стабільного економічного розвитку країни відноситься створення та розвиток системи вільної та добросовісної конкуренції. В Україні створення та розвиток такої системи ґрунтується, перш за все, на статті 42 Конституції України [1], яка встановлює конституційний обов’язок держави бути гарантом захисту конкуренції у підприємницькій діяльності та визначає принцип вільної конкуренції, при цьому наголошується на неприпустимість недобросовісних конкурентних дій в економічній діяльності.

Приєднання України до Паризької конвенції про охорону промислової власності та прийняття Закону України “Про захист від недобросовісної конкуренції” [2] засвідчило факт зацікавленості суспільства в установленні чесних та добросовісних взаємовідносин між суб’єктами господарювання, а також в захисті інтересів

споживачів шляхом правового регулювання недобросовісної конкуренції. Захист добросовісної конкуренції залишається в інтересах суспільства, бо недобросовісна конкуренція ставить під загрозу успіх ринкової економіки.

Добросовісна конкуренція, на нашу думку, передбачає наявність у підприємницькій діяльності суб'єкта господарювання принципу добросовісності, що виступає важливим фактором врегулювання на упорядкованій основі конфліктів інтересів, а також взаємного узгодження зустрічних інтересів і претензій.

З проходженням етапів становлення принципу добросовісності в конкуренції та встановлення правопорядку виключно на основі верховенства і примата права, торгових і чесних звичаїв, принцип добросовісності, на наш погляд, повинен перерости в нову якість у добросовісній конкуренції — високий ступінь довіри.

З утвердженням принципу добросовісності у своїй новій якості підприємці будуть керуватися у своїх конкурентних відносинах один з одним усвідомленням абсолютного пріоритету права, торгових та інших чесних звичаїв у підприємницькій діяльності, в основі чого буде лежати установлюваний між ними високий ступінь довіри. Рух до добросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності суб'єктів господарювання і до його нової якості “високого ступеня довіри” настільки ж природний, наскільки природне прагнення міжнародного співтовариства до досконалості, законності та справедливості в її вищому прояві.

Визначення поняття “добросовісна конкуренція” на законодавчому рівні, на жаль, в Україні немає, але як представляється в статті 42 Конституції України мова йде саме про підтримку добросовісної конкуренції. Адже з погляду відповідності закону, торговим та іншим чесним звичаям, приватним і суспільним інтересам, соціальним функціям підприємництва можна оцінювати конкуренцію як добросовісну (підприємницька діяльність, що заохочується державою) і недобросовісну (підприємницька діяльність, що не заохочується державою). У зв'язку з цим виникає питання: що українське законодавство вкладає в поняття “добросовісна конкуренція”?

На наш погляд, поняття “добросовісна конкуренція” та критерії до нього можна вивести при ретельному аналізі конкурентного за-

конодавства України і таких термінів як “конкуренція” та “недобросовісна конкуренція”. Отже, на нашу думку, до критерію добросовісної конкуренції можна віднести:

1. відсутність у окремого суб'єкта господарювання можливості визначати умови обороту товарів на ринку;

2. здобуття суб'єктом господарювання переваг над іншими суб'єктами господарювання у конкуренції завдяки власним досягненням;

3. додержання у підприємницькій діяльності правил, торгових та інших чесних звичаїв.

З наведених критеріїв в умовах сучасного розвитку конкурентного законодавства України особливу увагу приковує останній критерій добросовісної конкуренції, якому притаманий елемент суб'єктивізму.

Стаття 33 “Правила професійної етики” в Законі України “Про захист від недобросовісної конкуренції” (далі — Закон) служить відправною крапкою для формування та втілення цих правил, торгових та інших чесних звичаїв в Україні.

Ця стаття є запозиченням основних принципів правил чесної торгівлі американського законодавства та конкурентних правил німецького законодавства. Оскільки думка щодо того, що має розглядатися як недобросовісна конкуренція, на наш погляд, може варіювати в межах однієї галузі, і це можливо особливо в Україні, де підприємства до нещодавна не мали досвіду роботи з конкурентним законодавством, ця норма повинна надати підприємствам можливість розробки правил професійної етики для конкуренції. В цьому мають взяти участь також і Торгово-промислова палата України та економічні об'єднання. На практиці саме вони володіють ініціативою у складанні таких правил.

Однак правила, згідно зі статтею 33 Закону, потребують погодження з Антимонопольним комітетом України. Метою такого регулювання є контроль за тим, щоб правила насправді обмежувалися тільки випадками недобросовісної конкуренції та не містили б положень, які в результаті призводили б до обмеження конкуренції. В останньому випадку Антимонопольний комітет України повинен відмовити у погодженні правил, а правила не можуть бути застосованими.

Визнані Антимонопольним комітетом України правила, на наш погляд, не є обов'язковими з юридичної точки зору ні для підприємств-членів об'єднань, ні для підприємств, які до них не входять. Але вони можуть бути використаними для визначення того, що по загальному розумінню у відповідній галузі вважається чесним звичаєм. Проте це не стане на перешкоді органам Антимонопольного комітету України або судам для перевірки у ході справи окремих правил на предмет того, чи вони справді відповідають домінуючим в галузі уявленням та, що важливо, чи не містять в собі нечесних звичаїв.

Антимонопольний комітет України, на жаль, до сьогоднішнього часу не розробив процедуру складання та погодження з ним таких правил.

Однак існування таких внутрішньогалузевих правил ще не є абсолютним доказом того, що врегульовані ними дії є добросовісною конкуренцією, бо в галузі можуть траплятися випадки зловживання, які з огляду на інтереси інших учасників ринку або ж з огляду на інтереси суспільства не можуть бути визнані добросовісними. Через це порушення внутрішньогалузевих правил не обов'язково повинні розглядатися як порушення проти закону, ці порушення є тільки непрямим доказом недобросовісних дій — що є, однак, дуже важливим.

На сьогоднішній день постає питання, як Антимонопольний комітет України та суди в кожному конкретному випадку можуть визначити, що є звичаями порядних суб'єктів господарювання. Тому що неможливо скласти заздалегідь перелік таких дій, бо вони різняться в залежності від галузі та можуть змінюватися протягом часу. Такий каталог був би не тільки дуже об'ємним, але й повинен був би постійно доповнюватись. Але загалом Торгово-промислова палата України чи господарюючі об'єднання обізнані з традиціями та звичаями в окремих галузях економіки, так що вони, з нашої точки зору, можуть висловити свою експертну думку в конкретних випадках. Іншим шляхом є консультування у експертів і наукових інститутів та інших осіб, що мають багаторічний досвід. Коли ні вони, ні господарюючі об'єднання не зможуть дати чіткої відповіді, залишається остання можливість: опитування значної кількості суб'єктів господарювання відповідної галузі. Таке опитування може

бути проведеним інститутами, які працюють в Європі вже протягом багатьох років та мають значний досвід. Подібні інститути повинні бути засновані і в Україні.

Література:

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 30. — Ст. 141.
2. Закон України “Про захист від недобросовісної конкуренції” // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 36. — Ст. 164.
3. Закон України “Про захист економічної конкуренції” // Відомості Верховної Ради України. — 2001. — № 12. — Ст. 64.

В. М. Черниш

*Президент Української нотаріальної палати,
кандидат юридичних наук, доцент, завідувач кафедри нотаріату
Київського університету туризму, економіки та права*

ПРО ПРОБЛЕМИ НОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ПРО НОТАРІАТ

Діяльність нотаріату в Україні є необхідною умовою розвитку громадянського суспільства. Цей процес супроводжується частковим роздержавленням деяких соціальних та правових інститутів, зокрема нотаріату. Таким вимогам відповідає латинський нотаріат, в рамках якого нотаріус здійснює свою діяльність у формі вільної професії, і в той же час виконує привселюдну соціально-правову функцію, отримавши делеговані йому державою публічні повноваження.

Латинський нотаріат організований у формі Міжнародної спілки латинського нотаріату — неурядової організації, яка заснована 2 жовтня 1948 р. у м. Буенос-Айресі (Аргентина), там же розташована її штаб-квартира. Ця Спілка нині об'єднує нотаріати більш як 70 країн світу. Найближчі перспективи вступу до Спілки мають такі країни, як Україна, Албанія, Корея та ін. Спілкою поставлені цілі поширення у всіх країнах ідей латинського нотаріату, в т.ч. приведення національних законодавств про нотаріат у відповідність з принципами такого нотаріату. Існування нотаріату в цивільно-правових системах латинського (римського) походження є елементар-

ною основою всеохоплюючого цивільного правопорядку, і, крім того, частиною державної конституції з яскраво вираженою орієнтацією на правову і соціальну державу.

В Україні впроваджується нотаріат латинського типу, однак цей перехідний процес ще не завершений, і тому сьогодні у нас тимчасово співіснують два типи нотаріату — державний та приватний. Однак таке положення, коли в одній країні існує дві системи нотаріату, неможливе.

Отже, слід визначити основні проблеми реформування нотаріату в Україні та напрямки погодження засад українського нотаріату з принципами нотаріату латинського типу.

В даний час підготовлено декілька концепцій гармонізації законодавства України про нотаріат з принципами Міжнародної спілки латинського нотаріату, тобто з принципами латинського нотаріату. Це — Концепція судово-правової реформи в частині нотаріату, Концепція Української нотаріальної палати та ін.

На основі цих концепцій підготовлена нова редакція Закону України “Про нотаріат”, яка ґрунтується на таких, зокрема, засадах: єдина, вільна професія нотаріуса без розподілу нотаріусів на державних і приватних; нотаріус як юридичний радник; більш жорсткий допуск до нотаріальної діяльності; підвищення відповідальності нотаріуса; нові підстави для припинення нотаріальної діяльності тощо.

В умовах демократизації суспільства правова політика держави передбачає, що нотаріальна діяльність — це передусім самоврядна діяльність. Саме тому передбачається реформування Української нотаріальної палати як громадської організації в професійну корпорацію з обов'язковим членством у ній всіх осіб, які отримали дозвіл на заняття нотаріальною діяльністю. Члени Української нотаріальної палати сплачують внески, які спрямовуються у вигляді певних відрахувань від свого прибутку на виконання статутних вимог та утримання апарату палати.

Як видно з наведеного викладу деяких концептуальних положень, вони відповідають принципам латинського нотаріату, а саме така відповідність є необхідною умовою вступу України до Міжнародної спілки латинського нотаріату.

Після такого вступу постануть нові задачі. До них ми відносимо,

зокрема, приведення українського законодавства у відповідність з тими принципами латинського нотаріату, які не будуть сприйняті законодавцем при новелюванні вітчизняного законодавства про нотаріат. Це може мати місце і тому, що самі принципи нині будуть уточнюватися, але, на жаль, Україна в цьому не може брати участь, оскільки не є членом Міжнародної спілки латинського нотаріату. Після приєднання до Спілки український нотаріат братиме активну участь у програмах діяльності цієї міжнародної організації. Йдеться про участь у конференціях, які регулярно проводяться Міжнародною спілкою, входження у вже існуючі програми та ініціювання нових, використання можливостей Міжнародної спілки в практичній діяльності нотаріусів України, участь у формуванні єдиного цивільно-правового поля в Європі, створення системи правової безпеки та нотаріального супроводу громадянина — (сімейний нотаріус), а також — про уніфікацію техніки складання юридичних документів і вчинення нотаріальних дій в межах країн, членів згаданої Спілки, розробку пракселогічних аспектів нотаріальної діяльності через формули: нотаріус — партнер, нотаріус — юридичний радник, нотаріус — юрист, визначення актуалітетів нотаріальної практики через входження в систему міжнародної нотаріальної практики: електронний підпис, проблемні питання виконавчої сили нотаріального акту, автентичності нотаріального акту, входження українського нотаріату в міжнародну систему перепідготовки та підвищення кваліфікації нотаріусів, створення наукового центру нотаріату України та вищої спеціалізованої школи, впровадження єдиних стандартів організації діяльності нотаріальної контори, прийняття та впровадження в практику стандартів деонтології Міжнародної спілки латинського нотаріату: проблеми реклами, дотримання тарифних вимог, доступності до нотаріальних послуг тощо.

Отже, згаданий проект закону, який враховує ці проблеми і тенденції, можна розглядати, як рішучий крок до розв'язання існуючих і постановки нових задач українського нотаріату, тобто до формування *communis opinio doctorum* на основі погодження головних принципів діяльності вітчизняного нотаріату з принципами нотаріату європейського типу.

В кінцевому рахунку, нотаріат — це правовий інститут, який є

системою позасудового забезпечення охорони та захисту прав і законних інтересів громадян, підприємств, установ, організацій, органів місцевого самоврядування та держави, заснований на єдиних принципах, формах та методах організації і здійснення нотаріальної діяльності, а також державного контролю за цією діяльністю. Нотаріальна діяльність має здійснюватися на принципах незалежності, самостійності, професійної неупередженості, гарантії легальності, матеріальної відповідальності нотаріусів за заподіяну з їх вини шкоду.

Надані нотаріусу повноваження по відправленню превентивної юстиції є виявом турботи держави про своїх громадян, тому нотаріус у своїй діяльності виконує державні функції.

Прийняття нової редакції Закону України "Про нотаріат" на основі принципів Міжнародної спілки латинського нотаріату має прискорити реформування не тільки нотаріату як такого, але і всієї системи суспільних відносин, активізувати економічну активність в країні, зробити привабливим в ній інвестиційний клімат.

Ю. В. Яковлев

кандидат юридических наук,

*доцент кафедри административного и предпринимательского права
экономико-правового факультета*

Одесского национального университета им. И. И. Мечникова

НОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО УКРАИНЫ О ПРЕКРАЩЕНИИ КОММАНДИТНОГО ОБЩЕСТВА

Преращение юридического лица, коим безусловно является коммандитное общество, это совокупность юридических фактов, при наступлении которых юридическое лицо прекращает свое существование как субъект права [1,194].

При этом, в соответствии с ч.1 ст.104 нового ГК Украины, юридическое лицо прекращается в результате передачи всего своего имущества, прав и обязанностей другим юридическим лицам — правопреемникам (слияние, присоединение, раздел, преобразование) или в результате ликвидации [2].

Статья же 59 Хозяйственного кодекса Украины почти полностью повторяет редакцию статьи 104 нового ГК Украины, однако,

вместо указания на передачу прав и обязанностей правопреемника — прямо указывает, что это “реорганизация”, а также дает перечень оснований “ликвидации” [3].

Основаниями прекращения юридических лиц (субъектов хозяйствования по ХК Украины) являются определенные обстоятельства, с наступлением которых Закон связывает возникновение, изменение и прекращение правоотношений.

Способы прекращения названных субъектов — это предусмотренный законодательными актами порядок осуществления такой процедуры, которая начинается в добровольном порядке (по собственной инициативе предпринимателя) либо в принудительном порядке (по решению суда, хозяйственного суда) [4,83;5,139].

К формам прекращения этих же субъектов относятся приемы, с помощью которых эта процедура осуществляется.

В теории гражданского права и в действующем законодательстве (ст. 37 ГК Украины, ст.34 Закона Украины “О предприятиях в Украине”, ст. 19 Закона Украины “О хозяйственных обществах”)[7,8,9], а также указанными нормами новых Гражданского и Хозяйственного кодексов Украины предусмотрено две правовые формы прекращения субъектов права гражданского (хозяйствования): реорганизацию и ликвидацию [6,127]. Кроме общих оснований прекращения вышеуказанных субъектов, относительно командитных обществ предусмотрены особенности, которые обусловлены юридической сущностью такой организационно-правовой формы и наличием двух категорий участников — полных участников и вкладчиков, правовой статус которых существенно отличается. Командитное общество как бы представляет из себя гибрид полного общества и общества с ограниченной ответственностью. На полных участников возлагаются обязанности по управлению обществом, ведению от его имени предпринимательской деятельности, они несут (дополнительную) ответственность (солидарно) по обязательствам общества всем своим имуществом. Функции же вкладчиков ограничиваются предоставлением обществу капитала в обмен на участие в прибыли [1,264], также никакого участия в деятельности общества они не принимают.

В соответствии со статьей 83 действующего Закона Украины “О хозяйственных обществах”, командитное общество, кроме основа-

ний, указанных в статье 19 этого же Закона, прекращается также и в случаях выбытия всех полных участников. Это же самое, но с предписанием ликвидации указано в статье 139 ч.1 нового ГК Украины. Полные участники могут выбыть из состава общества в случае смерти или признания их умершими — при отсутствии наследников, либо в случае признания недееспособными, ограничения их гражданской дееспособности либо признания безвестно отсутствующими (объективные причины), а также по собственному желанию (субъективные причины).

В таком случае выбывает жизненно важное для внутренней структуры командитного общества звено, чем может быть подчеркнута его правосубъектность, поскольку она аккумулируется только у полных участников.

С выбытием из командитного общества всех полных участников оно лишается внутренних основ своей деятельности и гарантий исполнения своих обязательств перед кредиторами, поскольку никто другой не может представлять такое общество и гарантировать выполнение им юридических (возложенных или принятых) обязанностей.

Проблема прекращения командитного общества особенно обостряется в случае, когда полный участник в командитном обществе один. Представим, что он умирает, становится ограниченно или полностью недееспособным, либо признается без вести отсутствующим. Ни действующее законодательство ни нормы новых ГК и ХК Украины не предусматривают правового решения такой “патовой ситуации”. Правопреемство в данном случае не может быть применено, поскольку оно относится лишь к имущественной сфере, а к неимущественной и управленческой (организационной) — нет. Итак, возникает “патовая ситуация” в которой командитное общество не может быть прекращено, поскольку некому выполнить все необходимые для этого действия, но это общество должно быть прекращено в соответствии с указанием Закона из-за отсутствия в его составе полных участников. В такой ситуации вкладчики представлять командитное общество не могут, поскольку для этого у них нет законных полномочий. Они имеют лишь права требований (статья 79 Закона Украины “О хозяйственных обществах” и статья 137 нового ГК Украины).

К сожалению ни в действующем законодательстве, ни в новых ГК и ХК Украины не предусмотрен (а это следовало бы обязательно предусмотреть) порядок прекращения командитного общества в случае смерти единственного полного участника. По моему мнению, таким правом (представлять общество в возникшей ситуации) должны быть наделены наиболее заинтересованные в законном прекращении командитного общества лица — вкладчики. В связи с этим полагаю целесообразным и необходимым дополнить ч.1 статьи 139 нового ГК Украины абзацем следующего содержания: “В случае смерти единственного полного участника, признания его в установленном порядке ограниченно или полностью недееспособным, а равно без вести отсутствующим, при прекращении командитного общества, его вправе представлять вкладчики. При наличии нескольких вкладчиков, они на своем собрании избирают ответственного представителя, которого наделяют полномочиями по управлению делами командитного общества до момента его полной ликвидации”.

В действующем законодательстве (статья 83 Закона Украины “О хозяйственных обществах”) предусмотрена необходимость прекращения командитного общества в случае выбытия всех участников с полной ответственностью. При выбытии же всех вкладчиков, участники с полной ответственностью вправе вместо ликвидации командитного общества преобразовать его в полное общество. В новом ГК Украины (статья 139) также предусмотрена ликвидация командитного общества в случае выбытия всех вкладчиков и право полных участников в такой ситуации преобразовать командитное общество в полное. Там же указано, что командитное общество не обязано ликвидироваться, если в нем остается хотя бы один полный участник и один вкладчик.

Как было уже указано выше, командитное общество как бы “состоит” из двух составных частей: полного общества и общества с ограниченной ответственностью. И если, при выбытии всех вкладчиков, действия полных участников по преобразованию командитного общества в полное являются вполне логичными и обоснованными, то указания в Законе о необходимости ликвидации командитного общества при выбытии всех полных участников, при наличии оставшихся вкладчиков — представляется не до конца проду-

манным и логичным. Полагаю, что на законодательном уровне вполне целесообразно предоставить возможность вкладчикам такого командитного общества, при обязательном условии полного расчета командитного общества с кредиторами, преобразовать его в общество с ограниченной ответственностью (поскольку для полного расчета с кредиторами вполне может оказаться достаточно имущества командитного общества). При этом конечно опять же следует предусмотреть полномочия вкладчиков (ответственного вкладчика) на управление делами командитного общества до момента его преобразования.

Таким образом, может быть сохранено успешно осуществлявшее свою финансово-хозяйственную деятельность юридическое лицо (субъект хозяйствования), сохранены его хозяйственные связи, деловая репутация, рабочие места и так далее. И конечно в таком случае (изменение организационно-правовой формы) должно быть изменено название созданного на базе командитного — общества с ограниченной ответственностью и внесены соответствующие изменения в учредительные документы.

Литература:

1. Кибенко Е.Р. Корпоративное право. Учебное пособие. — Х. Эспада. — 1999. — 473 с.
2. Гражданский кодекс Украины (новый) // Голос Украины № 45-46 от 12.03.2003 года и № 47 — 48 от 13.03.2003 года.
3. Хозяйственный кодекс Украины // Голос Украины № 49-50 от 14.03.2003 года.
4. Предпринимательское право в вопросах и ответах. Учебное пособие под редакцией д.ю.н. Савиахметовой. — Х., Одиссей. — 2000. — С.83.
5. Кибенко Е.Р. Корпоративное право Украины. Учебное пособие. — Х., Эспада. — 2001год — С.139.
6. Предпринимательское право Украины. Учебник под редакцией Р.Б. Шишки. — Х., Эспада. — 2001. — С.127.
7. Гражданский кодекс Украины (в редакции 1963 года). // Ведомости Верховного Совета УССР — 1963 — № 30 — ст. 463.
8. Закон Украины “О предприятиях в Украине” // Ведомости Верховной Рады Украины. — 1991 — № 24 — ст. 272.
9. Закон Украины “О хозяйственных обществах” // Ведомости Верховной Рады Украины. — 1991 — № 49 — ст. 682.

ДО ПИТАННЯ ПРО МОМЕНТ ВИНИКНЕННЯ ПРАВА ВЛАСНОСТІ НА АКЦІЇ

1. Загальне правило щодо моменту виникнення права власності у набувача майна за договором встановлює ст.336 проекту цивільного кодексу України. У відповідності з цією статтею право власності у набувача майна за договором виникає з моменту передання майна, якщо інше не встановлено договором або законом. Переданням майна вважається вручення його набувачеві, перевізникові, організації зв'язку тощо для відправлення, пересилання набувачеві майна, відчуженого без зобов'язання доставки. До передання майна прирівнюється вручення коносаменту або іншого товарно-розпорядчого документа на майно. Право власності на майно за договором, який потребує нотаріального посвідчення, виникає у набувача з моменту такого посвідчення або з моменту набрання законної сили рішення суду про визнання дійсним договору, не посвідченого нотаріально. Якщо договір про відчуження майна підлягає державній реєстрації, право власності у набувача виникає з моменту такої державної реєстрації. Диспозитивність цієї норми, таким чином, дозволяє встановлення виключень із цього правила або на законодавчому рівні або у договорі.

2. Особливості виникнення права власності на акції визначаються нормами як загального законодавства (ЦК України), так і спеціальними нормативними актами (Законами України "Про цінні папери та фондову біржу", "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні", Положенням про розрахунково-клірингову діяльність тощо).

Аналіз чинного законодавства свідчить про те, що виникнення права власності на акції при формуванні статутного капіталу акціонерного товариства та при їх подальшому обігу має суттєві особливості.

Невизначеним у чинному законодавстві є питання щодо того, з

якого моменту виникає право власності на документарні цінні папери при створенні акціонерного товариства. Аналіз норм чинного законодавства дозволяє зробити висновок про те, що до моменту повної оплати вартості акцій та їх отримання у безпосереднє володіння акціонери не набувають права власності на вказані цінні папери. До цього моменту правовідносини, об'єктом яких є акції, носять суто зобов'язальний характер. Акціонерне товариство має право вимагати повної оплати акцій протягом року після його створення (ч.1 ст.33 Закону України "Про акціонерні товариства") і зобов'язане на вимогу акціонера видати йому належні йому цінні папери при виконанні ним його обов'язку щодо їх оплати. Акціонер, маючи право вимоги передачі йому оплачених ним акцій, зобов'язаний здійснити їх оплату у повному обсязі та своєчасно. Це обґрунтовується положеннями ст.33 Закону України "Про акціонерні товариства", яка передбачає право акціонерного товариства на стягнення за час просрочки оплати вартості акцій 10 відсотків річних від суми простроченого платежу .

Статті 30 і 31 Закону України "Про господарські товариства" передбачають можливість часткової оплати вартості акцій. Це правило поширюється на всіх учасників процесу створення акціонерних товариств. Акції до моменту їх повної оплати залишаються у володінні акціонерного товариства. Інакше реалізувати їх без попереднього витребування з володіння акціонера було б неможливо. Оскільки в законі мова про попереднє витребування не йде, законодавство виходить із того, що до моменту їх оплати акції залишаються у володінні акціонерного товариства, яке є їх емітентом.

З цим висновком цілком узгоджуються положення ч.3 ст.8 Закону України "Про цінні папери та фондову біржу", у відповідності з якою акції можуть бути видані одержувачу (покупцю) тільки після повної оплати їх вартості . Вказана стаття у буквальному розумінні не визначає момент переходу права власності на акції. Але виходячи із її назви ("Придбання акцій") її зміст складають положення щодо придбання права власності на акції, а не якогось іншого майнового права.

3. Особливий порядок придбання права власності на акції поширюється не тільки на документарні, але і на бездокументарні цінні папери з врахуванням їх особливостей. Загальні особливості

переходу і реалізації права власності на цінні папери у національній депозитарній системі встановлюються ст.5 Закону України "Про національну депозитарну систему і особливості електронного обігу цінних паперів в Україні". У відповідності з ч.2 вказаної статті при відчуженні бездокументарних або знерухомлених цінних паперів право власності переходить до нового власника з моменту зарахування їх на рахунок володільця у зберігача. При виконанні клірингу та розрахунків за угодами щодо цінних паперів у відповідності з Положенням про розрахунково-клірингову діяльність та при проведенні операцій емітента щодо випущених ним цінних паперів зміни на рахунках у цінних паперах і на грошових рахунках повинні вноситися одночасно. Розрахунок взаємних зобов'язань за угодами щодо цінних паперів здійснюється депозитаріями на підставі розрахункових документів, наданих клієнтами депозитарію відповідно до договорів, що передбачають перехід права власності на цінні папери, або розрахункових документів, наданих організаторами торгівлі відповідно до укладених на цих організаційно оформлених ринках угод щодо цінних паперів.

4. Чинне законодавство України про цінні папери, визначаючи момент та порядок переходу права власності на акції, встановлює особливі правила. Загальне правило диспозитивного характеру, встановлене ст. 336 проекту ЦК України відносно цінних паперів, конкретизується у спеціальному законодавстві, що регулює їх випуск та обіг. Право власності на документарні акції переходить з моменту їх передачі набувачу. Право власності на бездокументарні акції переходить з моменту одночасного з оплатою їх вартості зарахування їх на рахунок одержувача у цінних паперах. Таким чином, стосовно бездокументарних акцій, чинне законодавство пов'язує момент переходу прав на них з двома юридичними фактами, які у сукупності повинні розглядатися як юридичний склад. Мова йде про факт попередньої оплати вартості акцій та факт одночасного з оплатою їх зарахування на рахунок у цінних паперах.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Д. В. Бердников
викладач кафедри економіки та управління
ОНУ ім. І.І. Мечникова

ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Розглядаючи механізм венчурного фінансування в умовах сучасної економіки України слід пам'ятати про наступні складові:

1. Необхідність у розгляді можливості застосування механізмів венчурного фінансування в умовах України.

Успіхи економічно розвинутих країн, їх домінування на світових ринках прямо зв'язані з розвитком інноваційного процесу в країні і здатністю комерціалізувати його результати, тобто впроваджувати інновації й успішно просувати їх на ринку. З огляду на те, що венчурний капітал є важливим джерелом фінансування нових знань та технологій у розвинутих країнах Заходу, виникає необхідність у вивченні можливості його застосування в Україні, тому що дотепер у країні не сформовані ефективні джерела фінансування інноваційного процесу [1].

2. Макроекономічні ефекти застосування механізмів венчурного фінансування.

Венчурний капітал сприяє підвищенню конкурентоздатності країни через фінансування промислового освоєння нових знань та технологій.

Венчурний капітал забезпечує переміщення фінансових потоків у ті види виробництва та технологій, від яких у першу чергу залежать висока продуктивність праці та конкурентоздатність у сучасній економіці.

Венчурне підприємництво дозволяє визначити нові напрямки в науці та виробництві, що надає можливість, як державі, так і окре-

ним підприємствам підтримувати перспективні напрямки й уникати тупикового розвитку. Це позначається на структурі суспільного капіталу таким чином, що відбувається збільшення вкладень у найбільш передові види виробництва.

Венчурний капітал стимулює інноваційну активність підприємств за допомогою посилення конкуренції між ними.

3. Ефекти застосування механізмів венчурного фінансування на мікрорівні.

Вплив венчурного підприємництва на мікрорівні відчуваємо за наступними напрямками: підвищується значення особистої ініціативи, зростає гнучкість у прийнятті ділових рішень; постійно підвищується значення нових продуктів, швидкості їхнього відновлення вимагають швидкої реакції на зміну ринкової ситуації, що, як наслідок, веде до зміни стилю та методів керування виробництвом [2].

Вибух підприємництва в ризиковій формі розглядається навіть як переломний пункт в економічній історії. На думку американського економіста Пітера Друкера, венчурний бізнес — це свідчення входження американської економіки у фазу підйому нового циклу Кондратьєва, що, на його ж думку, буде “періодом великих можливостей, швидкозростаючої зайнятості в різних сферах та інтенсивному загальному росту” [3].

4. Загальні умови становлення венчурного підприємництва в Україні.

Для того, щоб закласти основи для швидкого розвитку венчурного підприємництва, Україні необхідно забезпечити: стабільне зростання макроекономічних показників і удосконалювання структури народного господарства; відповідність міжнародним нормам та стабільність правової бази; легкість входу та виходу з ринку; відсутність бар’єрів на шляху руху товарів та факторів виробництва; повноцінне введення приватної власності на землю, включаючи право на її покупку/продаж нерезидентами країни; ефективну податкову систему з домінуванням її стимулюючої компоненти; стабільність політичної ситуації. Ці проблеми стримують розвиток всього українського ринку і венчурного, зокрема.

5. Проблеми венчурного фінансування в Україні.

Ринок будь-якого товару являє собою попит та пропозицію на нього. Не є, у даному випадку, виключенням і ринок венчурного

капіталу. Стосуючись проблем його становлення і розвитку в Україні, представляється доцільним проводити їхній аналіз по двох напрямках. З одного боку, варто розглядати проблеми, зв'язані з попитом на венчурний капітал (А), а з іншого, — з його пропозицією (В).

А. Проблеми попиту на венчурний капітал. Сучасний стан економіки країни не дозволяє інноваційному процесу функціонувати ефективно. Більше половини українських підприємств є збитковими [4]. Це означає, що вони вирішують тільки проблеми виживання на ринку, тобто не можуть забезпечити ефективний попит на венчурний капітал, тому що не є продуцентами нових знань та технологій, на комерціалізацію яких, насамперед, він орієнтований. Якщо раніше ці підприємства і випускали наукомістку продукцію, то в умовах зниження попиту відбувається переорієнтація на виробництво дешевих та менш технологічних аналогів. Знижується до мінімуму чи припиняється узагалі фінансування підприємствами власних фундаментальних досліджень і НДДКР. Усе це приводить до обмеження попиту на венчурний капітал у силу кризового стану економіки.

Відсутність ефективної законодавчої бази в галузі науки й інновацій також стримує розвиток попиту на венчурний капітал. Загальною проблемою більшості нормативних актів у цій галузі є їхній декларативний характер, відсутність діючих механізмів фінансування інноваційного процесу.

У ряді проблем, що вимагають якнайшвидшого розв'язання, слід зазначити і те, що держава не створила стимулів для розвитку інноваційної діяльності на підприємствах. Наука вимагає значних витрат і, якщо держава не в змозі забезпечити пряму фінансову допомогу інноваційним структурам, необхідно, принаймні, зацікавити підприємства в наукових дослідженнях, розробках, випуску наукомісткої продукції. Цього не відбувається і, як результат — зменшення попиту на венчурний капітал, переорієнтація підприємств на випуск менш наукомісткої продукції, що здатна принести швидкий тимчасовий прибуток.

В. Проблеми формування пропозиції венчурного капіталу. Основна проблема формування пропозиції венчурного капіталу в Україні складається в нерозвиненості як неформального, так і інсти-

туціонального ринків пропозиції венчурного капіталу, що обумовлено, насамперед, перехідним періодом, у якому знаходиться економіка країни. Ті ринкові інститути (такі, як банки, пенсійні фонди, страхові компанії), що на Заході добре розвинуті й успішно функціонують, у нас поки знаходяться в стадії становлення. Якщо врахувати той факт, що саме вони є основним джерелом пропозиції венчурного капіталу в західних країнах, стають очевидними проблеми венчурного фінансування в Україні.

Література:

1. Сесекин В. Механізми залучення ресурсів для інноваційної діяльності// Приватизація у Росії. — 2000. — № 11. — С. 33-35.
2. Wilson J.W. Op. cit. P. 207-208.
3. Druker P.E. Our Entrepreneurial Economy// Harvard Business Review. 1984. — Jan-Feb. P. 64.
4. Офіційний інтернет-сайт Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України// <http://www.me.gov.ua/showpage.php?id=113>

Е. Н. Головченко

*кандидат економічних наук,
доцент ОЮИ НУВД*

ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ В РАМКАХ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Проблема защиты интересов человека, общества и государства существовала всегда. Сегодня эта проблема приобретает особое значение для Украины, так как наше государство переживает сложный период — переход к новым экономическим отношениям. И роль государства со сменой права на собственность не ослабевает, а, напротив, усиливается в рамках национальной (государственной) безопасности.

Преыдущая модель безопасности была рассчитана на определенный тип экономических отношений. Со сменой этих отношений и безопасность должна быть иной, адекватной сегодняшней ситуации. Кроме того, необходимо учитывать, что рыночная среда, в которой уже приходится действовать государственным и негосударствен-

ным структурам безопасности, требует и новой “идеологии”, т.е. формирования иной системы политических, экономических и правовых взглядов.

Особую актуальность при переходе к новым экономическим отношениям приобретает проблема экономической безопасности государства. Экономическая безопасность может быть определена как состояние защищенности экономики от внешних и внутренних угроз. Естественно, возникает вопрос о том, что же может быть отнесено к внешним и внутренним экономическим угрозам.

Исследователи проблем экономической безопасности к внутренним угрозам относят следующие (по степени значимости): коррупция в органах власти; спад производства в наукоемких отраслях; резкий рост преступности; разрушение отечественных научных школ; невыполнение государством функций защиты субъектов хозяйствования.

Однако некоторые из перечисленных угроз нельзя отнести к сугубо экономическим, кроме того, этот перечень представляется далеко не полным.

Более детальная классификация основных внутренних экономических угроз может выглядеть следующим образом: низкий технологический уровень большинства отраслей; высокие затраты производства; низкое качество продукции; снижение научно-технического потенциала; высокий уровень монополизации экономики; усиление сырьевой направленности экономики; низкая инвестиционная активность; сокращение производственной сферы; усиление имущественного расслоения населения; несоответствие существующей финансовой, кредитной, денежной, налоговой систем требованиям рыночных отношений; рост государственного долга; криминализация экономики, рост коррупции и организованной преступности; негативная политика в сфере приватизации; несбалансированность и непоследовательность действий экономических структур.

К основным внешним угрозам относятся следующие: импортная зависимость Украины по многим видам продукции; сырьевая направленность украинского экспорта; дискриминационные меры отдельных стран и международных экономических организаций во внешнеэкономических отношениях с Украиной; рост внешнего долга

и, соответственно, бюджетных отчислений на его обслуживание; несовершенство таможенной политики.

Анализ экономической безопасности страны в наиболее важных сферах экономики свидетельствует о том, что наибольшую опасность для Украины представляют внутренние угрозы. Вместе с тем нельзя недооценивать внешнеэкономический фактор, который является важной составляющей всей проблемы экономической безопасности, особенно в условиях открытой экономики.

До сегодняшнего дня на государственном уровне, начиная с 1997 года, предпринимались попытки разработки проекта концепции экономической безопасности Украины, однако эта работа не была завершена. В то же время опыт западных стран позволяет проследить общие черты в многочисленных разработках концепции экономической безопасности.

На первом этапе такой разработки следует выбрать основную идею, на которой строился бы проект обеспечения экономической безопасности страны. Дело в том, что обеспечение экономической безопасности может осуществляться разными путями, и в зависимости от выбора основной идеи будут выбраны и способы обеспечения экономической безопасности, и, соответственно, проект и программа ее последующей реализации.

Проект системы экономической безопасности государства должен включать в себя три базовых элемента: интересы, угрозы и непосредственно защиту.

На современном этапе к основным экономическим интересам можно отнести: обеспечение экономического суверенитета Украины; создание правового демократического механизма государственного регулирования экономики; экономическое возрождение государства и улучшение благосостояния населения; развитие международных экономических отношений. Эти экономические интересы должны быть преобразованы в цели государственной экономической политики. Даже в странах с развитой экономикой всегда существует противоречие между экономическими интересами личности, общества, государства и других государств, однако в условиях процессов трансформации эти противоречия приобретают особую остроту. Кроме того, в переходном периоде это усугубляется несформированностью и нестойкостью всей системы экономи-

ческих интересов. Поэтому основным направлением в сфере обеспечения экономической безопасности на переходный период станет задача предотвращения попадания траектории развития общества и государства в зону повышенной опасности, которая может быть выявлена для всех уровней экономической безопасности государства.

В экономической сфере к показателям повышенной опасности относят: 1) утрату способности экономической системы государства к устойчивому развитию за счет внутренних резервов; 2) утрату возможности адаптации экономической системы к сокращению сырьевых и энергетических ресурсов; 3) структурный кризис промышленного производства; 4) рост производственных затрат и инфляционных процессов; 5) разрушение финансовой системы государства; 6) падение уровня ВВП и др.

Чтобы предотвратить появление конкретной угрозы, используется третий элемент концепции экономической безопасности — защита. Он включает в себя комплекс мер по предотвращению или локализации убытков, нейтрализации опасностей. Методы и меры по осуществлению защиты могут быть достаточно разноплановыми. Главная направленность таких мер — снижение уровня опасности. Методы защиты включают средства и способы их использования.

К основным принципам организации и осуществления защиты в сфере экономической безопасности государства можно отнести: системность, которая предполагает рассмотрение проблем защиты с учетом комплексного использования правовых, организационных и технических средств защиты; обоснованность, поскольку сложность задач, большой объем работ и ограниченность ресурсов требуют глубокого научно-технического обоснования решений; эффективность, которая предполагает соотношение эффекта и затрат, предотвращения излишних затрат, использование наиболее совершенных методов и способов защиты; оперативность в управлении, которая обеспечивает возможность немедленного реагирования с целью предотвращения возникновения угрозы либо ликвидации ее последствий.

Научно обоснованный проект концепции экономической безопасности Украины, построенный с учетом перечисленных принци-

пов и созданная на его основе государственная программа национальной экономической безопасности позволит разработать эффективную систему мер практического обеспечения экономической безопасности, реализация которых будет способствовать преодолению многих кризисных явлений в экономике Украины.

О. Л. Гура

аспірант Одеського державного економічного університету

МЕТОДОЛОГІЯ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ У БІЗНЕС-ПЛАНУВАННІ

Закордонний досвід розвитку підприємництва свідчить про величезну роль бізнес-планів в успішній реалізації інвестиційних проєктів. Бізнес-план являє собою документ, в якому детально влаштовується концепція призначеного для реалізації інвестиційного проєкту, приводяться основні характеристики і розрахунки його ефективності. Цінність бізнес-плану полягає в тім, що він дає можливість визначити доцільність створення нового підприємства і його життєздатність в умовах конкуренції; містить орієнтацію подальшого розвитку підприємства; служить інструментом одержання фінансової підтримки від вітчизняних і іноземних інвесторів [1, 2].

Одним з головних розділів бізнес-плану є фінансовий план. Цей розділ з'єднує матеріал попередніх частин та представляє їх у вартісному виразі.

В основі методології фінансово-економічного аналізу лежить діалектичний метод, тобто економічні явища, що вивчаються, аналізуються, розглядаються у їх зв'язку, взаємозалежності і розвитку. А розвиток, як відомо, — це боротьба протилежностей, котрі відображають об'єктивні закони дійсності. Діалектичному розвитку явищ у сфері фінансово-господарської діяльності підприємств властиві переходи кількісних змін у якісні, які супроводжуються виникненням нових якостей, запереченням, відмиранням старого і появою нового, прогресивнішого. Застосування діалектичного підходу до вивчення цих явищ викликає до життя такі найхарактерніші особливості методу аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств.

По-перше, це системний підхід до аналізу економічних явищ і процесів, який виявляється у комплексному вивченні взаємопов'язаних економічних, організаційних, технічних та інших факторів.

По-друге, це широке використання логічних методів, а саме: дедукції та індукції.

По-третє, вивчення причин, котрі спричиняють зміни тих чи інших явищ економічного життя, оскільки всі явища обумовлені причинно-наслідковою залежністю. Мистецтво аналітика полягає в умінні відшукати найсуттєвіші причини, які найбільшою мірою впливали б на той чи інший результат.

По-четверте, аналіз передбачає не тільки виявлення напрямків впливу різних причин (факторів) на той чи інший економічний показник, а й надання кожному з них конкретної цифрової визначеності і, по можливості, представлення характеру цього впливу у формалізованому вигляді, тобто математично, через певні функції, моделі.

І, нарешті, по-п'яте, матеріали фінансово-економічного аналізу повинні вміщувати інформацію, котра була б здатна служити базою для прийняття управлінських рішень, спрямованих на розробку проектних варіантів розвитку підприємства, на підвищення ефективності діяльності за рахунок мобілізації резервів, виявлених аналізом.

Реалізація наукового методу фінансово-економічного аналізу, його методологія найтіснішим чином пов'язана із сукупністю технічних прийомів, які дають змогу на практиці вивчати економічні явища, що аналізуються; за допомогою цих прийомів забезпечується ефективність самого методу аналізу.

Методика аналізу передбачає застосування традиційних прийомів і показників статистичного вивчення економічних явищ. Крім того, вона містить в собі низку прийомів і методів, за допомогою яких досягається вирішення основних завдань аналізу — виявлення факторів, які впливають на економічні явища як об'єкти аналізу, розрахунки ефективності мобілізації резервів, пошук оптимальних управлінських рішень.

Серед традиційних статистичних методів і прийомів, за допомогою яких здійснюється аналітична обробка в бізнес-плануванні, найпоширеніші такі:

- використання абсолютних і відносних величин,
- використання середніх величин,
- порівняння,
- побудова і аналіз рядів динаміки,
- групування,
- балансовий метод,
- індексний метод.

Особливістю об'єктів фінансово-економічного аналізу діяльності підприємств є їх формування під впливом безлічі факторів. Для того, щоб результати аналізу були предметними з точки зору можливості вживання певних конкретних заходів для підвищення ефективності роботи підприємства, необхідно виявляти відокремлений вплив на кінцевий результат аналізу певних факторів як таких, що зумовлюють цей результат. Тому задача виключення впливу одних факторів на об'єкт, що аналізується, з метою визначення впливу інших, є однією з центральних в аналізі. Вона має назву елімінування. За допомогою елімінування умовно усувається вплив усіх одночасно взаємодіючих факторів, крім одного, і таким чином послідовно визначається величина впливу кожного з них на кінцевий результат.

Якщо зв'язок між об'єктом, що аналізується, і факторами, котрі його визначають, представлений функціонально, тобто через формулу, то в аналітичній практиці бізнес-планування слід застосовувати такі прийоми елімінування:

- індексний метод;
- метод ланцюгових підстановок;
- метод різниць.

Для виявлення впливу факторів у фінансово-економічних процесах із стохастичними залежностями значне поширення має кореляційний аналіз. Його застосування у бізнес-плануванні дає змогу досягати досить точного (хоч і наближеного) аналітичного вираження зв'язку між факторами-ознаками і результативним показником. Кореляційний метод аналізу ґрунтується на нерозривному поєднанні якісного аналізу суті явищ, які вивчаються, з використанням засобів і методів математичної статистики.

Кореляційний аналіз полягає у побудові економіко-статистичної моделі у вигляді рівняння регресії, тобто у вигляді тієї чи іншої

функції, яка наближено виражає залежність середнього значення результативного показника від одного або кількох факторів (їдеться відповідно про парну або множинну кореляцію).

Розв'язання будь-якої аналітичної задачі із застосуванням кореляційного методу складається з п'яти етапів:

- 1) попередній (апріорний) аналіз;
- 2) збирання і обробка первинної інформації, включаючи оцінку тісноти зв'язків між показником, що аналізується, і факторами, залученими як аргументи цієї функції;
- 3) побудова моделі;
- 4) оцінка та аналіз одержаної моделі;
- 5) використання побудованого рівняння регресії з метою економічного аналізу факторів та прогнозування.

У цілому можна зробити висновок, що такі методи статистики дозволяють отримувати високоякісний фінансовий план в процесі бізнес-планування.

Література:

1. Егупов Ю.А., Купинец Л.Е. Бизнес-план: методика разработки и анализа. — Одеса: Оптимум, 2001. — 229 с.
2. Янковой А. Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA. Вып. 1 — Одеса: Оптимум, 2001. — 216 с.

Д. В. Завадська
асистент кафедри менеджменту
Одеського національного політехнічного університету

ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

Основна проблема розгляду фінансових звітів комерційних банків полягає в тому, що аналітики не мають та не можуть із вірогідністю отримати інформацію про ринкову ситуацію. Аналіз фінансових звітів включає систематичний розгляд й оцінку інформації для одержання достовірних висновків відносно минулого стану банку з метою передбачення його життєдіяльності у майбутньому. Такий аналіз дозволяє точно встановлювати найбільш важливі характеристики —

виробничі чи фінансові, що визначають вірогідність успіху чи банкрутство банку. Інформація із фінансових звітів має безліч застосувань всередині банківської установи.

А. Внутрішнє використання. Одним з найважливіших є оцінка продуктивності. Банки з численними відділеннями часто порівнюють роботу цих відділень за допомогою інформації з фінансових звітів.

А також планування майбутньої діяльності. Історична інформація з фінансових звітів вельми корисна для вироблення планів на перспективу та для перевірки реальності припущень, що були зроблені в таких планах.

Б. Зовнішнє використання. Фінансові звіти містять корисні дані для:

- осіб, що працюють у банку;
- постачальників короткотермінових і довготермінових ресурсів;
- потенційних інвесторів;
- прийняття рішень про надання кредиту новому клієнтові;
- оцінки головних конкурентів банківської установи.

Основна проблема аналізу фінансових звітів полягає сьогодні у відсутності вдосконаленої теорії, що могла б допомогти аналітикам визначати направляючі величини при виборі контрольних цифр. Другою проблемою, яка стає найбільш розповсюдженою, є розподіл основних конкурентів, у тому числі і інших держав. Тут виникає проблема відрізнєння закордонних фінансових звітів. Існування відрізнєння стандартів і процедури ускладнює порівняння фінансових звітів з різних країн. При переході до ринкових умов господарювання має місце перехід на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (наприклад, — GAAP) як підприємств, так і банківських установ. GAAP забезпечує розумну основу для проведення аналізу фінансових звітів, уведення яких дозволяє різним установам використовувати при обліку своєї діяльності однакові поняття.

М. А. Заєць
кандидат економічних наук, доцент

О. В. Захарченко
економіст

В. А. Ісайко
старший викладач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної
діяльності Одеського національного політехнічного університету

ШЛЯХИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Невід'ємною частиною фінансово-кредитної системи є банківська мережа, відповідно всі процеси, що відбуваються в банках та пов'язаних з ними фінансово-кредитних установах, безпосередньо позначаються на загальному стані економіки, формують макроекономічні тенденції розвитку народного господарства.

У контексті позитивних макроекономічних зрушень, досягнутих у 2000–2002 роках, та перспектив збереження динаміки економічного зростання в майбутньому особливої актуальності набувають питання щодо вимог, які ставить стратегія економічного зростання до банківської системи України та умов збереження позитивних зрушень в економіці у найближчій перспективі.

Специфіка економічної кризи останнього десятиліття в Україні свідчить, що у країні накопичено значний кредитно-інвестиційний борг перед усіма галузями економіки. Позитивна динаміка макроекономічних показників в останні два роки не супроводжувалася якісними структурними змінами в народному господарстві, що змусило в черговий раз звернути увагу на те, що головним джерелом забезпечення сталого економічного зростання України мають стати широкі інвестиції та технічне оновлення виробництва.

Але цілком очевидно, що стан технологічного та кредитно-інвестиційного потенціалу не забезпечує підстав для необхідних темпів економічного зростання. Його розвиток стримується через нестачу фінансово-кредитних ресурсів. Ключову роль в акумулюванні, перерозподілі та пропозиції грошових ресурсів відіграє банківська система. Вона активно впливає на розширення відтворення і має можливість безпосередньо впливати на економічне зростання. Тим

часом необхідно констатувати той факт, що вітчизняна банківська система не відповідає вимогам суспільства.

За станом на 01.01.2003 р. в Республіканській книзі реєстрації банків, їх філій та представництв, валютних бірж і фінансово-кредитних закладів зареєстровано 182 банки. З їх загальної кількості 2 банки — державні (Ощадбанк Україна і Укрексімбанк), 136 банків — акціонерні товариства (з них 94 — відкриті, 42 — закриті), 20 банків створені у вигляді товариств з обмеженою відповідальністю. В Україні зареєстровано 31 банк, створений при участі іноземного капіталу, що складає більше 15 % участі іноземного капіталу в банківській системі. Ліцензією на здійснення банківських операцій мають 157 комерційні банки, в т.ч. на здійснення операцій з валютними цінностями — 152. В останні роки просліджується тенденція зменшення кількості банків — окремі проблемні банки ліквідовані, або реорганізовані. За 2002 р. із реєстру банків виключено 12 банків; 10 — ліквідовано, а 2 стали філіями інших банків. На протязі 2002 року Національний банк України зареєстрував п'ять комерційних банків.

На 01.01.2003 р. 58 банків віднесено до категорії проблемних (32,3 % від загальної кількості банків в Україні). Серед них 24 банки знаходиться в стадії ліквідації.

Загальна сума капіталу (балансова) по банківській системі на 01.01.2003 р. склала 10049,1 млн грн, що складає біля 2,0 млн євро. В цілому банківська система недостатньо капіталізована, про що свідчать дані таблиці 1.

Таблиця 1

Капітал банків України в 1999–2003 рр.

Показники	1999	2000	2001	2002	2003
Капітал млн грн	5878	6450	7854	10049	11940
Капітал млн євро	1280	1348	1684	1943	2122
Сплачений статутний капітал млн грн	2914	3666	4576	5634	6011
Сплачений статутний капітал млн євро	635	765	981	1039	1067

За умов низького рівня капіталізації у кредитній політиці українських комерційних банків сформувалася чітко виражена тенденція надання кредитів галузям з найшвидшим оборотом коштів

(торгівля, зовнішньоекономічна діяльність, неінвестиційні операції тощо). Пріоритети банків у кредитуванні галузей зі швидким оборотом капіталу зумовлені, в першу чергу, особливостями структури ресурсної бази комерційних банків. Питома вага коштів населення і досі залишається незначною.

Незначний рівень капіталізації не дає змоги суттєво нарощувати обсяги кредитування. Проблема підвищення капіталізації повинна розв'язуватися за рахунок структурних перетворень, одним з шляхів її вирішення може бути злиття та приєднання банків.

Припинення діяльності комерційного банку відповідно до ст. 37 Цивільного кодексу України відбувається шляхом ліквідації або реорганізації. У разі реорганізації всі права та обов'язки банку переходять до правонаступника — іншої юридичної особи.

Порядок реорганізації комерційних банків визначений Законом України “Про банки і банківську діяльність”, а також документами НБУ — “Стратегією Національного банку України щодо реорганізації банків у стані фінансової скрути” від 01.12.1998 р. № 502 та “Положенням про застосування Національним банком України до банків та інших фінансово-кредитних установ заходів впливу за порушення банківського законодавства” від 26.05.2000 р. № 215.

Для одержання дозволу на реорганізацію банку до Національного банку подається заява з наданням необхідного обґрунтування та розрахунків, які б засвідчували настання позитивних наслідків для вкладників та інших кредиторів банку. НБУ не дає дозволу на реорганізацію банку у разі, якщо є достатні підстави вважати, що реорганізація загрожує інтересам вкладників та інших кредиторів.

Дозвіл чи відмова на реорганізацію банку надається протягом одного місяця з дня отримання заяви банку на реорганізацію.

Рішення про реорганізацію банку, крім перетворення, має містити інформацію по таких напрямках: строки проведення реорганізації; угоду про реорганізацію у разі злиття або приєднання; призначення персонального складу комісії для проведення реорганізації та ревізійної комісії по інвентаризації та ревізії матеріальних цінностей, що перебувають на обліку банку; призначення незалежного аудитора, що має сертифікат Національного банку України; склад Правління (Ради директорів) після реорганізації.

Банк вважається реорганізованим з моменту внесення Національним банком України змін до державного реєстру банків.

За останній період (1999–2003 рр.) найбільшого поширення в банківській системі України набули злиття та приєднання, про що свідчить інформація, подана в таблиці 2.

Таблиця 2

Злиття та приєднання комерційних банків України в 1999–2003 рр.

Назва банків	Дата	Отриманий результат
“Автокразбанк” – “Універсалбанк”	18.03.1999	Статутний фонд збільшився на 8,13 млн грн
“Надра” – “Київ- Печерський” – “Слобожанщина”	24.03.2000	Капітал банку збільшився на 16,0 млн грн
“Укргазбанк” – “Народний банк”	21.04.2002	Статутний капітал збільшився до 60,5 млн грн

Угода про злиття або приєднання укладається банком, що реорганізується, у письмовій формі. Вона набирає законної сили з моменту затвердження її більшістю у дві третини голосів акціонерів на загальних зборах кожного з банків.

Досвід реструктуризації та злиття українських комерційних банків свідчить, що найчастіше першими кандидатами на приєднання (поглинання) є банки, створені під певне підприємство чи галузь, у разі погіршення їх ринкової кон'юнктури. Ці банки також дуже вразливі в разі зміни політичної ситуації та загострення конкурентної боротьби.

Вирішальну роль у прийнятті рішення про злиття, окрім необхідної концентрації капіталу, відіграють три параметри: обсяг і якість активів, обсяг і якість пасивів, а також різниця між активами і пасивами, тобто фінансовий результат роботи банку.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ ИХ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

Попытки реформирования народного хозяйства Украины, принимаемые правительством в последние годы, имеют общую направленность на развитие рыночных отношений. Результатом перестройки хозяйственного механизма в промышленности стало значительное увеличение количества предприятий, получение ими финансовой и экономической самостоятельности, перенос всего спектра хозяйственных решений на уровень основного звена экономики — предприятия.

Наметившееся в последнее время незначительное улучшение экономического положения в стране нельзя с уверенностью считать устоявшейся тенденцией. Не достаточно разработанное экономическое законодательство, отсутствие развитой рыночной инфраструктуры, опыта современных руководителей по управлению предприятиями в условиях конкуренции и нестабильности рыночной среды — далеко не полный перечень обстоятельств, препятствующих становлению отечественной рыночной экономики.

Негативные тенденции не могли не отразиться на положении основного звена экономики — производственного предприятия. Социально-экономическая трансформация повергла отечественных производителей в глубочайший кризис, выход из которого оказался чрезвычайно сложным. В результате большинство хозяйствующих субъектов и их структура в целом понесли значительные потери, связанные с рядом серьезных проблем, падением спроса на продукцию как следствие общеэкономического спада, разрывом связей с партнерами; вызванным инфляцией недостатком оборотных средств, необходимостью самостоятельного поиска нового места в рыночной среде при отсутствии макроэкономических и отраслевых ориентиров и др.

В этих условиях современные отечественные предприятия нуждаются в серьезной помощи при принятии управленческих реше-

ний, реализуемых практически во всех сферах их деятельности, и, прежде всего, при выборе стратегий развития с учетом всех особенностей хозяйственной, административной и нормативно-правовой среды.

Анализ деятельности высокоэффективных зарубежных и отечественных предприятий дает основание сделать вывод о том, что их перевод в новое высокоэффективное качественное состояние может быть обеспечен лишь за счет новой целевой ориентации обеспечения их эффективного функционирования и развития на основе методологии реформирования деятельности предприятия. В этих условиях способность к реформированию выступает как базовая концепция, обеспечивающая поиск и эффективную реализацию способов адекватного реагирования на изменяющиеся условия среды функционирования предприятия и, в итоге как средство, обеспечивающее его эффективное функционирование и развитие.

В современных условиях процесс реструктуризации промышленного предприятия становится объективной необходимостью, обеспечивающей не только конкурентоспособность предприятия, но и его выживание. За последнее десятилетие практически ни одна ведущая корпорация в мире не смогла избежать рискованной и болезненной процедуры радикального реструктурирования.

Проблемы реструктуризации для отечественных предприятий еще более злободневны. Они вызваны необходимостью адаптации не только к быстро меняющейся внешней среде, но и к рыночной экономике в целом. Перед руководителями предприятий встает сложная задача разработки и реализации проекта реструктуризации, которая должна предусматривать принципиальное изменение их организационной структуры управления, способной обеспечить адекватное и гибкое реагирование предприятия на изменения рыночной среды.

Сегодня речь должна идти о необходимости полной трансформации организационно-экономической системы предприятий, об их адаптации к условиям структурного кризиса и динамично меняющегося рынка.

Реструктуризация предприятия может быть определена как структурная перестройка в целях обеспечения эффективного распределения и использования всех ресурсов предприятия, заключа-

ющаяся в создании объективных и действенных предпосылок преобразований на основе разделения, соединения, ликвидации (передачи) действующих и организации новых структурных подразделений, присоединения к предприятию других предприятий, изменению их организационных структур управления с целью наделения их возможностью гибкого и оперативного реагирования на изменения рыночной среды.

Реструктуризация является всего лишь частью общей программы реформирования предприятия, и, следовательно, ее можно рассматривать в качестве одного из ключевых механизмов реформирования, ведущих к повышению эффективности деятельности предприятия, обеспечению их устойчивого функционирования и развития.

В целом за счет реформирования эффективность работы предприятия без больших вложений дополнительных средств может увеличиться за первый год работы в новых условиях на 30–60% лишь за счет активизации внутренних возможностей и более серьезного учета факторов внешней среды. При этом может быть использовано несколько вариантов реформирования, наиболее подходящих для каждого конкретного предприятия.

Основными причинами, вынуждающими предприятия к реструктуризации, являются: усиление рыночной конкуренции; стремление к снижению производственных издержек; требования снижения рисков, опасностей и угроз, в том числе за счет диверсификации деятельности; централизация выполнения общей сбытовой функции (маркетинг, закупки, реклама, сбыт, получение товарных знаков и т.п.); повышение эффективности производства; расширение рынков сбыта; привлечение инвестиций; необходимость финансового оздоровления производства.

Для решения таких задач возникла необходимость разработать общую методику построения модели реформирования. В ее основу был положен принцип необходимости улучшения финансово-экономического положения предприятия и обеспечения его устойчивого функционирования и развития на основе концепции реструктуризации. Этот принцип непосредственно связан с потребностями хозяйственной системы и ее элементов в выживании и прогрессивном развитии.

Предлагаемый подход реформирования состоит из ряда после-

довательных мероприятий, которые позволяют вести корректировку целей, задач, а также формировать результирующие показатели экономического состояния предприятия: 1. Анализ организационно-экономического состояния предприятия, определение его производственно-технических и организационно-экономических резервов. 2. Исследование и формирование адекватных конкурентных преимуществ предприятия на рынке. 3. Определение интересов, целей и критериев оценки эффективности мероприятий, направленных на реструктуризацию предприятия. 4. Установление факторов внутренней и внешней среды и определение характера их негативного воздействия на функционирование предприятия и структуру управления им, затрагивающие экономические интересы и приоритеты как всего предприятия в целом, так и его отдельных структурных составляющих. 5. Разработка количественных показателей и изменений экономического состояния, ожидаемых в результате проводимых структурных преобразований. 6. Создание программы реформирования предприятия или бизнес-план реструктуризации. 7. Оценка результатов выполнения мероприятий по проведению реформирования и реструктуризации предприятия.

На основании проведенных исследований можно утверждать, что разработка и широкая реализация программ реформирования на базе концепции реструктуризации должна привести к перелому негативных тенденций в деятельности предприятий, повышению эффективности их деятельности за счет повышения устойчивости и способности адекватного реагирования на изменения рынка.

Н. Н. Корсикова
преподаватель ОНУ им. И. И. Мечникова

Т. Г. Иванова
АКБ "Ва-банк"

Д. В. Ноур
студент ЭПФ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕЗЕРВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Анализ и оценка конкурентоустойчивости предприятия предполагает системную организацию работ по установлению его рейтинга по параметрам, характеризующим внутреннюю и внешнюю деятельность. Эта работа выполняется по следующим модельным блокам показателей, которые составляют целостную систему экономических механизмов создания и совершенствования выпуска конкурентоспособной продукции.

В сфере **управление** отмечается: централизация власти; сложность структуры управления; возрастной состав руководящего персонала, его опыт деятельности; правильность оценки ситуации (конкурентов, будущие перспективы развития); наличие мотивации; способность привлекать и удерживать персонал; степень доверия персонала к руководителям; процентное соотношение руководства и персонала.

В сфере **информационные связи** отметить: своевременность получения заказов; запаздывание в реагировании на сбои в производстве; действенность автоматизации сбора информации; оперативность связей с поставщиками; эффективность АСУ подсистемами хозяйствующих субъектов.

В сфере **трудовые ресурсы** проанализировать: возрастную структуру; опыт работы; моральный уровень; физическую выносливость (здоровье), микроклимат; национальный состав; общее количество; структуры по специальностям; соответствие состава работающих требуемой специализации; уровень квалификации; текучесть кадров.

В сфере **социальные условия** представить: анализ оплаты труда (зарплата руководящего состава и персонала); условия жизни работающих и бытового обслуживания, отдыха работающих; систему

оплачиваемых услуг; режим работы; доставку работающих от места жительства; наличие коммунальных услуг, детских садов, учебных заведений, служб здравоохранения и экологии, диетического питания.

В сфере **оборудование** установить: срок службы; уровень автоматизации; гибкость технологии; уровень автоматизации контроля; долю отходов сырья; потери тепла (энергии); долю затрат на ремонт и обслуживание; наличие более прогрессивных аналогов техники; суммарную стоимость; долю амортизационных отчислений; перспективы обновления; АСУ системы планово-предупредительного ремонта.

В сфере **экология** установить: потребляемые виды и объемы природного сырья и энергоресурсов; выбросы в атмосферу и водоемы; отчуждаемую территорию; наличие источников радиации, шума, тепловых выбросов; состояние воздушной среды (запыленность, загазованность, влажность).

В сфере **поставщики** установить: долю в общем сбыте поставщика; монополизацию рынка поставщиком; наличие аналогов; перспективы поставок в будущем; соответствие требованиям заказчика и мирового рынка; сроки поставок; финансовую самостоятельность поставщика.

В сфере **запасы** определить: структуру запасов; длительность пролеживания; длительность эксплуатационного цикла; стоимость запасов; рациональность размещения складов; наличие АСУ материально-технического снабжения.

В сфере **выпуск, реализация продукции и товаров** определить: уровень рентабельности изделия; соответствие требованиям заказчика и мирового рынка; на каком этапе “цикла жизни” находится продукция; наличие конкурирующих видов продукции; перспективы спроса в будущем; темпы обновления продукции; прибыльность продукции; контролируемую долю рынка; полноту сервисного сопровождения; затраты на ремонт и обслуживание у заказчика.

В сфере **финансы** установить: оборот; валовую прибыль; нераспределенную прибыль; добавленную стоимость; структуру расходов; долги потребителей; долги поставщикам; структуру капитала; налоги; уровень рентабельности производства.

В сфере **государственное и общественное влияние** установить:

реальное использование основных влияющих законов на хозяйственную деятельность; участие в региональных программах; отношение с профсоюзом, с поддерживающими и спонсируемыми организациями.

Представленные блоки показателей позволяют системно и комплексно анализировать результаты маркетинговой, производственной, коммерческой, финансовой, бухгалтерской, управленческой и другой деятельности руководства предприятия, фирмы путем установления влияния наиболее важных характеристик их работы на конечные результаты.

Задача анализа и оценки предпринимательской деятельности заключается в разработке рекомендаций по совершенствованию организационной структуры управления предприятием с целью улучшения рекламной, маркетинговой, производственно-коммерческой деятельности фирмы на рынке в условиях конкуренции товаров, получения высокого эффекта синергизма.

На основании этих работ разрабатываются и принимаются конкретные мероприятия по введению целостной системы хозяйственных механизмов конкурентостойчивости деятельности предприятия.

В результате проведенного исследования для целей разработки целостной системы экономических механизмов управления конкурентостойчивостью предприятия рекомендуется такая последовательность работ:

1. Изучение поля применимости товарного ассортимента (ТА) с помощью маркетингового анализа с целью установления основных положений и понятий оптимизации конкурентоспособности данного типа рядов изделий как группы однородной продукции в сферах их производства.

2. Постановка задачи оптимизации рядов ТА изделий на основе их классификации, системности применения групп однородной продукции.

3. Сбор и обработка достоверной информации по техническим, качественным, стоимостным характеристикам и стоимостным показателям исходного ряда ТА в сферах экономики на этапах жизненного цикла.

4. Определение уровня качества, конкурентоспособности исходного, перспективного и оптимального рядов изделий.

5. Выбор и обоснование вычислительных методов для решения блоков задачи оптимизации рядов изделий по ранее рассмотренным целевым функциям с ограничениями.

6. Составление алгоритма, разработка программ решения задачи оптимизации ТА применительно к ЭВМ.

7. Проверка адекватности математической модели экономическому объекту оптимальному ряду ТА для условий производства, эксплуатации, транспортирования, с анализом точности решений, с последующей корректировкой модели и решения.

8. Экономическая оценка выбранного метода оптимизации рядов изделий с разработкой рекомендаций по организации предприятий, объединений в рыночных условиях с использованием реинжиниринга бизнеса нововведений в области техники, технологии, организации производства, создания предприятий нового типа.

9. Разработка мероприятий по осуществлению специализации производства по отдельным компонентам оптимального ряда продукции с обоснованием необходимости перераспределения программы выпуска ТА, с организацией новых, реконструкцией действующих предприятий, с разработкой автоматизированных систем управления предприятием, АО, объединением на принципах рыночной экономики.

Методические рекомендации по использованию целостной системы экономических механизмов создания конкурентоустойчивости предприятия сводятся к следующим:

– создание, организация производства конкурентоспособной продукции с расширением сферы рынка как внутри Украины, так и вне ее пределов;

– в процессе создания предприятий, основанных на использовании различных форм собственности, занимающихся бизнесом, решающее значение для их успешного функционирования имеет построение оптимальной структуры управления с включением блока управления — центра по анализу и оценке конкурентоустойчивости предприятия, конкурентоустойчивости продукции;

– для крупных предприятий и фирм характерно применение комбинированных систем управления с делегированием функций, прав, ответственности нижестоящим звеньям и подразделениям с

наделением их определенной самостоятельностью при принятии решений по возникающим вопросам и задачам бизнеса;

– для средних и малых предприятий характерно применение линейных и функциональных структур руководства с выявлением негативных последствий разбухания аппарата управления;

– в условиях перехода предприятий на условия рыночной экономики необходимо проведение работ по оптимизации систем управления, основанных на исследованиях в области маркетинга, менеджмента, с органическим включением этих служб в структуру предприятия для расширения сферы их коммерческой, производственной деятельности.

Представленная методология целостной системы экономических механизмов управления конкурентоустойчивостью предприятия является исходной базой для разработки и создания программных продуктов по анализу и оценке работ в области совершенствования деятельности предприятия по обеспечению его конкурентоустойчивости в рыночных условиях.

Таким образом, разработанная методика и рекомендации позволяют концептуально определить основные стратегические направления выявления резервов предприятия, направленные на повышение конкурентоспособности продукции.

С. А. Костромин
аспирант ОНУ им. И. И. Мечникова

Е. И. Масленников
аспирант Одесской национальной академии пищевых технологий

М. А. Акулюшина
аспирант Одесского национального политехнического университета

МОДЕЛЬ ПРОЦЕССА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

В работе (1) изложена постановка оптимизационной модели процесса финансирования инвестиционного проекта (ИП), осуществляемого на примере объединения предприятий типа промышленно-финансовой группы. Формирование и реализация модели выполне-

на в рамках НИР “Обоснование эффективности внедрения нововведений в промышленности и инновационной политики в регионе”, проводимой на кафедре экономики и управления ОНУ им. И. Мечникова. Объектом моделирования является ИП, реализуемый технологически взаимосвязанной совокупностью предприятий различных организационно-правовых форм и степеней хозяйственной зависимости и имеющий конечной целью освоение выпуска некоторого инновационного продукта на одном из них — финишном. Технологическая схема взаимосвязей (сырье — полуфабрикаты — комплектующие и т.д.) по производству финишного инновационного продукта задается графом типа “дерева”, в котором предприятия или их отдельные производства отображены “вершинами”, а “ветви” сходятся к “корню”. Совокупность мероприятий (техническое перевооружение, создание нового производства, организация дилерской или дистрибьюторской сети, подготовка научно-исследовательской базы и т.д.), проводимых на конкретном субъекте и необходимых для обеспечения достижения конечной цели ИП определяется как отдельный инвестиционный подпроект (ИПП).

Предполагается, что основное финансирование (в пределах сбалансированных производственных мощностей) осуществляется единым (с точки зрения распорядительной функции) инвестором. Поток финансов рассматривается как ограниченный и распределенный во времени ресурс. Финансирование каждого подпроекта ведется “порционно”, т. е. для его инициирования выделяется определенный “стартовый” объем инвестиций, размер которого определяется его спецификой. Процесс дофинансирования ведется по правилам, изложенным ниже. Весь срок реализации ИП разбивается на равные периоды с необходимой детализацией: недели, декады, месяцы, кварталы и т.д. Оптимальная степень детализации определяется параметрами инвестиционного потока, в первую очередь — с какой частотой (периодичностью) изменяется финансовый потенциал инвестора, и могут приниматься решения о распределении очередной “порции” инвестиций между участниками ИП.

Участники ИП, в том числе и инвестор, связаны целым набором взаимных договорных обязательств. Среди последних важнейшим и непреложным является обязательство: после полного завершения ИП в первую очередь в согласованных объемах (равных прин-

вестированной производственной мощности) и по согласованным (трансфертным) ценам обеспечивать поставки для производства финишного продукта.

Принципиальным является деление всех участников на две категории: товарные и нетоварные ИПП.

Товарные ИПП, производя некоторый, промежуточный по отношению к финишному продукт, имеющий спрос на внешнем по отношению к ИП рынке, получают при условии соблюдения основных обязательств право его реализации на сторону, в т. ч. и в случае временной не востребоваемости. Последнее может произойти при десинхронизации ввода в действие отдельных технологических цепочек генеральной технологической схемы производства финишного продукта. Такое же право возникает в случае наращивания производственных мощностей сверх запланированных за счет “внешних” по отношению к ИП источников инвестиций и согласования мощностных потенциалов с предшествующими по технологии предприятиями.

Нетоварные ИПП такого права не имеют, либо из-за принципиального отсутствия “внешнего” спроса, либо из иных соображений: закрытые разработки, оригинальные комплектующие ноу-хау, эксклюзивные коммуникации между участниками и т. д. и т. п.

Основной задачей на этапе стратегического планирования является определение параметров оптимального финансового графика (ОФГ) при реализации ИП. При этом предполагается, что инвестор исходит, прежде всего, из своих корпоративных целей. К ним явно относятся минимизация общего срока полной реализации ИП и минимизация объема “связанных” финансовых ресурсов на каждом этапе его осуществления.

Краткое изложение алгоритма построения ОФГ состоит в следующем:

Каждый ИПП имеет минимальную технико-технологически возможную продолжительность реализации, которая определяется величиной критического пути на сетевом графике его осуществления. Никакое дополнительное финансирование не может уменьшить эту, определяемую жесткой технологией величину. При априорном отсутствии ресурсных ограничений на финансирование можно определить его оптимальный график, т. е. отнесенные к гипотетичес-

кому стартовому периоду моменты и объемы поступления очередной “порции” инвестиций, которые обеспечили бы реализацию ИПП за минимально возможный срок.

Очевидно, что минимальная продолжительность ИП в целом определяется максимальной из всего множества ИПП продолжительностью реализации. Откладывая для каждого ИПП его продолжительность справа от завершающего момента ИПП с максимальной продолжительностью, получаем их оптимальные стартовые моменты, а также моменты (периоды) и объемы очередного “порционного” финансирования.

Суммированием по каждому периоду необходимых по всем ИПП объемов инвестиций получают оптимальный финансовый график, обеспечивающий выполнение всего ИП в минимально возможные сроки.

При возникновении на этапе стратегического планирования определенных ограничений, несовместимых с построенным ОФГ. Производится моделирование с целью минимизации затрат.

Известное состояние инвестиционного потенциала в украинском экономическом пространстве оставляет мало надежд на то, что оптимальное финансирование инвестиционного проекта осуществимо. Поэтому появление задержек в финансовом инвестировании практически неизбежно. Одной из самых сложных задач в модели является нахождение функциональных или иных зависимостей увеличения продолжительности реализации подпроекта и, соответственно, всего инвестиционного проекта от величин объемно-временных отклонений (задержек) реально осуществляемых графиков инвестиций от оптимальных подпроектов. Особенно актуальными эти задачи становятся на стадиях текущего и оперативного управления процессом реализации инвестиционного проекта. Последние осуществляются с использованием все той же модели с возможными изменениями целевых установок моделирования, более дезагрегированной информации и применением иных процедур локальной оптимизации.

Наиболее перспективными представляются процедуры, основанные на анализе форм разностей объемных и временных характеристик реального и оптимального графиков инвестиций. Исследовано, в частности, что итоговые параметры такого анализа значимо зависят от класса оптимального графика инвестиций: нисходящий,

квазиравномерный и восходящий. Безусловно, влияние соотношений начальных масштабов таких параметров инвестиционного под-проекта, как объем финансирования и продолжительность.

Модель реализуется как имитационная с элементами локальной оптимизации.

Литература:

1. Захарченко В.И. Экономический механизм процесса нововведений. — Одесса: ИРЭНТИГ. — 2000.

Е. А. Кравченко

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента*

Одесского национального политехнического университета

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ ПОСРЕДСТВОМ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Налоговую систему страны можно признать едва ли не самым действенным рычагом воздействия на рыночную экономику, так как она способна без прямого вмешательства в деятельность предприятий координировать экономические процессы.

Однако следует констатировать невыполнение основных функций системой налогообложения в Украине. Отсутствует стабильность, система постоянно корректируется, дополняется и уточняется, затрудняя процессы налогового планирования на предприятиях. Главная проблема современной налоговой системы страны состоит не столько в размере ставок самих налогов, сколько в порядке их начисления и администрирования.

Правительство, сознавая основные недостатки налоговой системы, начало ряд попыток для ее комплексного реформирования, что отразилось в создании проекта нового Налогового кодекса, основные положения которого состояли в следующем: уменьшение количества налоговых категорий с нынешних 36 до 13 национального значения и 10 местного значения; введение трех налоговых ставок за прогрессивной шкалой налогообложения в зависимости от ра-

мера налогооблагаемого дохода физического лица; постепенное уменьшение ставки налога на прибыль; введение комбинированной ставки НДС; уменьшение перечня подакцизных товаров до пяти подакцизных категорий.

Хотя предложения правительства можно рассматривать, как важный шаг в направлении улучшения налоговой системы, вряд ли следует ожидать значительного улучшения ситуации при взимании налогов.

Необходимо конструктивно изменить подход к налогообложению, упростить систему, сделать налоговую нагрузку не обременительной, найти рычаги стимулирования эффективности производства товаров и услуг. Предлагается:

- для предприятий промышленности перейти к единому налогу на капитал, в размере 10% стоимости совокупного капитала (валюта баланса);

- для предприятий торговли — на единый налог с оборота в размере 30% закупочной стоимости реализованной продукции (услуг);

- в сфере услуг — на единый 30% налог с валового дохода;

- в малом бизнесе использовать патенты с фиксированной ставкой платежа, дифференцированной для разных сфер деятельности, в зависимости от прибыльности;

- подоходный налог с граждан взимать соответственно разработанной в Налоговом кодексе прогрессивной трехступенчатой налоговой шкале.

Величина платы за капитал, который используется, не будет казаться такой большой, если сопоставить суммарную величину существующих платежей и стоимость используемого капитала.

Положительные моменты перехода на единый налог на капитал следующие:

- создаются условия для вывода из теневого оборота выручки от реализации;

- теряет значение занижение затрат предприятия, в том числе занижение величины оплаты труда;

- стимулируется эффективная деятельность, поскольку рост прибыли предприятия облегчает выплату налога;

- на рынке остаются сильнейшие предприятия, финансово слабые, неэффективно работающие испытают процедуру банкротства,

поменяют собственников, возможно, изменят направление использования капитала;

– облегчается система учета и контроля налогообложения;

– высвобождаются из системы обращения дополнительные средства, которые обеспечивают современные сборы и выплаты налога на добавленную стоимость;

– сокращается величина оборотного капитала, в том числе за счет отмены НДС, невыгодности завышения кредиторской и дебиторской задолженности, в частности, становится невыгодным взаимное кредитование предприятий, задержка платежей по обязательствам;

– наполнение бюджетных и внебюджетных фондов за счет налоговых поступлений осуществляется за счет экономического роста, которое предусматривает данный единый налог на капитал.

Налог на землю должен быть оставлен, пока земля не станет объектом купли-продажи, и будет считаться капиталом, и соответственно иметь свою балансовую стоимость, как во всем мире.

В отличие от производственных предприятий, в торговле обычно используется незначительный основной и оборотный капитал, поэтому базой исчисления налога нельзя брать стоимость капитала. Многие предприятия торговли берут на реализацию продукцию с недельной отсрочкой платежа, поэтому работают практически с весьма небольшой величиной оборотных средств. Единый налог в торговле целесообразно взимать ежемесячно в размере 30% от фактического оборота, выраженного в закупочной стоимости товаров на реализацию. Масштаб закупок для реализации определяет величину бизнеса и, следовательно, величину прибыли и величину налогов. Отпадает необходимость в сокрытии прибыли, в снижении величины затрат оборота, поскольку база налогообложения это закупочная цена товарно-материальных ценностей, которые реализуются. Данная система налогообложения будет оказывать содействие сокращению цепочек посреднической деятельности, будет больше случаев прямого снабжения. Ограничителем цепи посредников будет рыночная цена продукции, которая будет сдерживать рост цен.

В сфере услуг целесообразно также взимать единый налог — 30% от стоимости валового дохода. Если установить налог на прибыль, то прибыль будут занижать, как могут занижать и стоимость услуг.

Но занижение стоимости услуг лимитировано рыночными ценами на услуги. Если прибыль можно превратить в убыток, то цены — всем известны. Убыточные фирмы должны банкротиться и давать место более эффективным. Таким образом, налоговая система в рыночных условиях делает невозможным существование неэффективных предприятий.

Использование в малом бизнесе патентов и единого налога на капитал и с оборота полностью упростит расчеты. Патенты должны использоваться там, где легко можно утаить реальную величину оборота, например при торговле с лотков без расчетно-кассовых аппаратов. В других случаях целесообразно взимать единые налоги, рассмотренные раньше.

Единый налог и стоимость патентов должны быть базой для дальнейшего распределения поступлений в государственные и местные бюджеты, и во внебюджетные фонды.

Отчисления на социальное страхование необходимо отменить и перераспределять средства, полученные от подоходного налога граждан и из единых налогов на капитал и с оборота. В малых предприятиях (с количеством работающих до 5 человек) подоходный налог надо отменить, как не важный. Ведь не секрет, что именно в малом бизнесе можно бесконтрольно занижать ставки заработной платы, количество работников, объемы производства и реализации. Как альтернативу дополнительного пенсионного и медицинского обеспечения необходимо всячески содействовать формированию системы страхования по старости и по медицинскому обслуживанию.

Э. А. Кузнецов
кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой экономики и управления
экономико-правового факультета
Одесского национального университета им. И. И. Мечникова

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОЙ ПРИРОДЫ МЕНЕДЖМЕНТА

Развитие профессиональной системы менеджмента определяется корпоративной динамикой современных хозяйственных структур. Справедливым является тот факт, что *вне корпорации менеджмент не обладает ни функцией, ни содержанием*. Современные исследования корпоративной природы менеджмента продолжают доказывать необходимость более полного учета воздействия корпоративных отношений на систему менеджмента. Рассмотрим лишь некоторые проблемы развития этих сложных процессов современной управленческой деятельности.

1. *Совершенствования механизма корпоративного самофинансирования акционерных предприятий*. Приватизация экономики, определяя первичную структуру собственников акционерного капитала, подразумевает последующим актом развитие корпоративности, которая, в свою очередь, создает условия для поиска и привлечения финансовых средств для деятельности акционерных предприятий. Процесс управления увеличением акционерного капитала предприятия через периодически повторяющуюся эмиссию и продажу акций на фондовом рынке определяет содержание механизма корпоративного самофинансирования.

2. *Преодоление конгломератных форм производства и переход к управляемой стратегии диверсификации деятельности акционерных предприятий*. Диверсификация подразумевает собой процесс организационно-экономического объединения технологически не связанных между собой видов производства. Основой такого объединения выступает достигаемая финансовая устойчивость акционерного капитала в результате управляемой диверсификации. На смену хаотичному (конгломератному) выбору приходит осознанное управление дополняющими друг друга

направлениями деятельности, создающими эффекты дополнения и синергии.

3. Разработка адаптированных технологий управления финансовыми рисками акционерных предприятий. Современное управление является межотраслевым. Отраслевая специфика деятельности не является сегодня для менеджмента определяющей. В условиях диверсификации деятельности крупных корпоративных структур и инвестирования капитала в различные отрасли создаются возможности для уменьшения финансового риска. Различные отрасли имеют разный производственный цикл и скорость оборота капитала. Формируется отраслевая норма прибыли. Совокупная же величина прибыли стабилизируется и имеет тенденцию к увеличению. При этом, “усредняется” финансовый риск корпорации и укрепляется общая ее финансовая устойчивость.

4. Дальнейшая профессионализация управленческой деятельности современных корпоративных систем. Профессиональная система менеджмента получает в корпорации адекватную базу для своего развития. Сложность управленческих задач требует качественно новых подходов использования функциональной специфики, методов, структуры и коммуникаций менеджмента. Сегодня существует необходимость профессионального обучения менеджменту и постоянного совершенствования управленческих качеств на протяжении всей карьеры. При этом, определяющим является развитие научно-исследовательской базы менеджмента и сферы управленческого консультирования. Сегодня профессиональные знания в области менеджмента являются сферой интересов бизнеса.

Рассматривая проблемы корпоративной природы менеджмента, необходимо отметить также вопросы развития холдинговой организации менеджмента, процессы управления эмиссией корпоративных ценных бумаг, задачи по достижению эффекта организационной синергии корпоративных предприятий. Менеджмент, определяя свою принадлежность к корпоративным организациям, выступает сегодня результирующей силой создания предприятий новой инновационной экономики, где приоритетным ресурсом становится структурированный человеческий капитал.

Литература:

1. Забелин П.В. Основы корпоративного управления концернами. — М.: “Издательство ПРИОР”, 1998. — 176 с.;
2. Кашанина Т.В. Корпоративное право (Право хозяйственных товариществ и обществ). Учебник для вузов. — М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА, 1999. — 815 с.;
3. Ленский Е.В. Корпоративный бизнес. — Минск: “Армита -Маркетинг, Менеджмент”, 2001. — 480 с.;
4. Управление и корпоративный контроль в акционерном обществе: Практическое пособие / Под ред. Е.П. Губина. — М.: Юристъ. — 1999. — 248 с.;
5. Шейн В.И. и др. Корпоративный менеджмент: опыт России и США. — М.: ОАО “Типография “НОВОСТИ”, 2000. — 280 с.

Т. С. Кузьмина
ассистент

Л. А. Семко
аспирант ОНУ им. И. И. Мечникова

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

Происходящие в последнее десятилетие деструктивные процессы в экономике привели к резкому снижению инновационной активности промышленных предприятий, многократному сокращению объемов финансирования НИОКР и во многом объясняются нерешенностью проблем согласования экономических интересов потенциальных участников инновационной деятельности, неразработанностью механизма их мотивации к нововведениям.

В инновационной сфере экономические интересы возникают в процессе разработки научно-технической продукции, воплощения и распространения ее результатов в новшествах продуктового, технологического и социального типа. Носителями экономических интересов в инновационной сфере являются:

1) наемные работники (персонал, занятый исследованиями и разработками; промышленно-производственный персонал; персонал, занятый в организациях инновационной инфраструктуры;) 2) собственники предприятий и организаций (НИИ; КБ; промышленные предприятия; инжиниринговые, лизинговые и консультационные

фирмы; инкубаторы инноваций; иные структуры, содействующие созданию и распространению нововведений); 3) государство (в лице органов государственной власти республиканского уровня, региональных властей, местного самоуправления), выполняющее функции заказчика, гаранта и инвестора инновационных проектов и программ, а также осуществляющее регулирование и стимулирование инновационной деятельности.

Основным побудительным мотивом наемных работников (в 1998 г. работали по найму 95 % занятого населения) к осуществлению инновационной деятельности должна быть более высокая заработная плата, чем у работников, занятых выполнением рутинных операций. Движущей силой предприятий (организаций) к осуществлению нововведений является, например, необходимость удержаться на рынке, увеличить объем продаж и прибыли заданными темпами, снизить материалоемкость продукции и т. д.

Наименее разработанной в научном плане является проблема экономических интересов государства в инновационной сфере. Очевидно, что экономические интересы государства в процессе осуществления инновационной деятельности заключаются в необходимости повышения конкурентоспособности страны на мировом рынке, создания технико-технологической базы перехода экономики на инновационный путь развития, укрепления и наращивания ее социально-экономического потенциала, роста благосостояния населения. Участие государства в инновационной деятельности предполагает как прямое финансирование науки и инноваций из бюджета, так и косвенное регулирование и стимулирование процесса нововведений посредством льготного налогообложения и кредитования, ускоренной амортизации основных фондов и т. д.

Однако понятие государства в контексте субъекта какой-либо деятельности, в том числе инновационной, является достаточно абстрактным. В реальной жизни государство олицетворяется многомиллионной армией разного рода и уровня чиновников (президенты, спикеры, министры, депутаты, мэры и т. п.), близкими к ним деятелями науки и культуры, а также представителями криминала. Именно эта категория населения участвует в определении объемов и направлений финансирования научных, научно-технических, инновационных и инвестиционных проектов (программ), создании

хозяйственного механизма инновационного или антиинновационного характера. Причем каждый представитель указанной когорты, как физическое лицо, является одновременно носителем как государственного, так и личного интересов.

В методологическом плане основная трудность в исследовании проблемы экономических интересов государства, выразителями которых являются конкретные физические лица, состоит в отсутствии надежных и научно обоснованных измерителей их вклада в создание конечного валового инновационного продукта. В отличие от наемных работников и владельцев предприятий (организаций) их вклад не может быть определен ни затратами живого труда, ни объемами вложенных средств, причем государственных. Величина последнего напрямую зависит от качества принятого и своевременно реализованного управленческого решения.

Реализация экономических интересов государства станет возможной при:

- ликвидации диспропорций в системе отношений собственности, изменении социального статуса наемных работников;
- сокращении дифференциаций в оплате труда в государственном и коммерческом секторах экономики;
- создании благоприятного микроклимата хозяйствующим субъектам для осуществления инновационной деятельности;
- формировании разветвленной сети организаций инновационной инфраструктуры;
- использовании эффективного механизма отбора приоритетных направлений научно-технического развития, в максимальной степени учитывающего мировые тенденции и возможности науки решать поставленные проблемы.

Познание сущности экономических интересов, механизма их действия, разработка надежных путей практического использования, необходимых для того, чтобы достичь желаемых результатов инновационной деятельности, требуют анализа взаимосвязи содержания и форм реализации интересов, прогнозирования закономерностей их развития. Это необходимое условие для исследования новых форм экономических интересов как средства эффективного использования накопленного инновационного потенциала, его последующего наращивания за счет повышения инновационной ак-

тивності підприємств (організацій) к новим, більш досконалим, розробити нові засоби стимулювання носіїв економічних інтересів.

В цій зв'язі слід відзначити, що завдання економічної науки повинна складатися в виявленні і аналізі суперечностей між фактичним і бажаним рівнем науково-технічного і соціально-економічного розвитку, знанні їх природи, можливостей використання економічних інтересів як рушійної сили нововведень, розробці механізму їх органічного з'єднання і ефективного взаємодіяння для забезпечення цілісності і неперервності інноваційних процесів.

О. В. Лучина

аспірант Одеського державного економічного університету

ПРОГНОЗУВАННЯ КУРСІВ АКЦІЙ ЗА УМОВ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Для успішної роботи на фондовому ринку необхідно постійно виконувати поточний та перспективний аналізи ситуації на ринках, володіти методами моделювання та прогнозування зміни цін і доходності.

Існують два основних підходи до вирішення цього завдання: фундаментальний та технічний аналіз. У рамках фундаментального аналізу прогнозування ціни активу, що вивчається, відбувається на основі детального дослідження економіко-політичних факторів, котрі можуть впливати на кон'юнктуру фондового ринку, вивчення причин і взаємозв'язків різноманітних факторів.

Керований цілком логічною гіпотезою, що усі зовнішні фактори вже втілено у динаміці ціни активу, технічний аналіз полягає у вивченні історії зміни цін на ринку. Однак методи технічного аналізу можуть застосовуватися лише для ліквідного і високо конкурентного фондового ринку, де ціни на акції встановлюються в результаті стихійної "координації" попиту та пропозиції.

Ускладнює застосування добре відомих методів аналізу та прогнозування цін та доходності за умов фондового ринку України

його низька ліквідність і відсутність оперативної та достовірної інформації за достатньо довгий строк, що є однією з рис, притаманних фондовим ринкам усіх країн з перехідною економікою. За таких умов фондові індекси, які розраховуються щодня, стають чи не єдиним джерелом інформації про фондовий ринок.

Відомо, що більшість фондових індексів, зокрема, індекс ПФТС, який ми розглянемо, розраховуються за методом ринкового зважування, за формулою

$$I = \left(\frac{\sum_i MC_{i,t}}{\sum_i MC_{i,0}} \right) \cdot I_0$$

Тут $MC_{i,t}$ — ринкова капіталізація компанії i в момент часу t , тобто вартість усіх акцій компанії за ціною останньої укладеної угоди.

При прогнозуванні фінансових рядів динаміки дуже добре показали себе моделі авторегресії — ковзного середнього, які у загальному вигляді можуть бути записані як

$$\bar{x}_t = \varphi_1 \bar{x}_{t-1} + \varphi_2 \bar{x}_{t-2} + \dots + \varphi_{p,2} \bar{x}_{t-p} + \varepsilon_t - Q_1 \varepsilon_{t-1} - Q_2 \varepsilon_{t-2} - \dots - Q_q \varepsilon_{t-q},$$

скорочено — $\varphi(B)\bar{x}_t = Q(B)\varepsilon_t$, чи $\bar{x}_t = \varphi^{-1}(B)Q(B)\varepsilon_t = \frac{Q(b)}{\varphi(B)}\varepsilon_t$.

Тут x_t — значення ряду в момент часу t ;

B — оператор зсуву: $Bx_t = x_t - x_{t-m} = (1 - B^m)^{-1}$;

∇ — оператор різниці: $\nabla^m x_t = x_t - x_{t-m} = (1 - B^m)x_t$;

$\nabla^{-1} = S$ — оператор суми: $\nabla^{-1}x_t = Sx_t = \sum_{i=0}^{\infty} x_{t-i} = (1 + B + B^2 + \dots)x_t = (1 - B)^{-1}x_t$;

ε_t — гаусівський білий шум з дисперсією σ_ε^2 .

Однак, поставивши завдання прогнозування курсу акцій, за яким укладається угода купівлі-продажу, дослідник неодмінно стикається з проблемою побудови моделі ARIMA на основі даних з відсутніми спостереженнями. Хоча на сьогоднішній час розроблено дуже складні та трудомісткі методики вирішення цієї проблеми, у випадку українського ринку цінних паперів існує досить просте рішення.

Методикою розрахунку індексу ПФТС передбачено, що індекс розраховується на основі ціни останньої угоди, укладеної з акцією за певний період часу, якщо така ціна лежить в інтервалі між найкращою (найнижчою) ціною попиту і найвищою ціною пропозиції. Якщо ціна останньої угоди не задовольняє цій умові або угоди взагалі не було, індекс розраховується на основі середньої ціни попиту-пропозиції. Як показує практика, таке трапляється досить часто.

Отже, за умов українського фондового ринку доцільним є прогнозування саме середньої ціни акції, з метою запобігання надмірного ускладнення методології побудови прогнозу.

Але курси акцій, на основі яких розраховується фондовий індекс є системою взаємозв'язаних змінних. Це дозволяє прогнозувати курси усіх акцій, враховуючи зв'язок між ними на основі критерію балансу змінних, запропонованого у сімдесяті роки А. Г. Івахненко. Прогнозуючи курси акцій, паралельно прогнозуємо і значення фондового індексу, при чому порівнюємо прогнозні значення індексу із розрахованим на основі прогнозних значень середніх курсів акцій.

$$b_i = \hat{I}_i - I_i(\hat{q}_1, \hat{q}_2, \dots, \hat{q}_n)$$

Оптимальною прогнозною моделлю буде така, що мінімізує значення критерію балансу змінних:

$$B^2 = \left(\sum_n b_{1i}^2 + \sum_n b_{2i}^2 + \dots + \sum_n b_{ni}^2 \right) \rightarrow \min, t_1 \leq i \leq t_2$$

Така модель добре показала себе основі даних про щоденні ціни акцій у системі ПФТС у 2002 році, що дозволяє говорити про її високу ефективність та придатність для застосування за умов українського фондового ринку. Запропонована методика являє собою універсальну методикою для прогнозування фінансових рядів динаміки за умов становлення фондового ринку у країнах з перехідною економікою.

РОЛЬ НОВЫХ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Основное содержание переходного процесса в Украине заключается в переходе от системы, сформированной для обслуживания единого народнохозяйственного комплекса, который функционировал на директивно-плановой основе, к целостной экономической системе, которая функционирует на рыночной основе. Поскольку речь идет не об уничтожении одной системы и строительстве новой, а об изменении основания, переструктурировании и образовании новых форм развития, то весь процесс можно назвать “трансформационным”.

Структурное реформирование экономики Украины — важное стратегическое задание, решение которого требует неординарных методологических, больших практических усилий, касающихся обеспечения технологического обновления производственного потенциала, конверсии и диверсификации капитала, формирования новых высокопроизводительных хозяйственных образований и др. Исходя из оценки глобальности заданий и проблем, которые возникают в процессе трансформационных преобразований, можно прогнозировать длительность процессов радикальных изменений, которые касаются структурной перестройки экономической системы. Их осуществление не должно сопровождаться тем разрушительным эффектом во всех сферах хозяйственной и общественной жизни, который наблюдался в предыдущие годы. Взвешенность и научное обоснование концептуальных основ трансформации экономики, и, в первую очередь, ее структуры, выступают главной предпосылкой успешной реализации неотложных заданий и достижения поставленной стратегической цели.

Для обеспечения эффективных экономических преобразований большое значение приобретает распространение прогрессивных организационных структур рыночного типа, в том числе таких, как новые интегрированные структуры. Интегрированную структуру можно определить как объединение юридических лиц — хозяйствующей

щих субъектов производственного, финансово-кредитного, торгового, научно-технического и иных профилей на основе консолидации активов, прежде всего в договорной форме или на базе договорных отношений, для достижения общих экономических целей.

Исходная база типологии форм интегрированных структур определяется степенью жесткости взаимных связей хозяйствующих субъектов — участников структуры (корпорации). С этой точки зрения выделяются (по мере убывания “жесткости”): холдинги, концерны, финансово-промышленные группы, консорциумы, стратегические альянсы, технопарки, контрактные группы и др. В том случае, если участники таких интегрированных структур являются хозяйствующими субъектами разных стран, то это транснациональные корпорации.

В настоящее время наиболее распространенными структурами на территории СНГ и в Украине являются промышленно-финансовые группы и холдинги.

В соответствии с Законом Украины “О промышленно-финансовых группах в Украине” — это объединение, в которое могут войти промышленные предприятия, сельскохозяйственные предприятия, банки, научные и проектные учреждения, прочие учреждения и организации всех форм собственности, которые имеют целью получение прибыли, и которое образуется по решению правительства Украины на определенный срок с целью реализации государственных программ развития приоритетных отраслей производства и структурной перестройки экономики Украины, включая программы согласно с межгосударственными договорами, а также производства конечной продукции.

Холдингом признается совокупность юридических лиц, состоящая из основной и дочерней (дочерних) компаний, ведущих совместную производственную, торговую, финансовую и иную коммерческую деятельность и связанных между собой системой участия (как имущественного, так и неимущественного характера), представляющей основной компании право определять важнейшие управленческие и хозяйственные вопросы деятельности дочерних компаний.

Оформленные интегрированные структуры в Украине стали появляться, начиная с 1992 года. Процесс интеграции в промышленности Украины протекал по трем сценариям: структура формиро-

валась вокруг промышленного предприятия или группы промышленных предприятий; объединение предприятий вокруг коммерческого банка; основой структуры был торговый дом, вокруг которого формировался банковский и промышленный капитал. Современная ситуация свидетельствует о том, что наиболее устойчивой формой интегрированной структуры были первый и второй варианты развития.

Основой крупной интегрированной структуры является своеобразное “ядро”, включающее главным образом топливо-энергетические предприятия или предприятия перерабатывающих отраслей (черной или цветной металлургии). Для решения финансовых проблем центральное предприятие образует собственные банки или устанавливает контроль над уже существующими, затем достраивается необходимое финансовое и торговое окружение.

Процесс реформирования предприятий в соответствии с требованиями рыночной экономики может быть осуществлен оптимальным путем только при ориентации на общемировые тенденции организационных изменений, прежде всего, на интеграционные тенденции. Основными направлениями интеграции являются объединения в границах сложившейся производственной кооперации и кооперация с производителями аналогичной продукции для проведения единой маркетинговой и сбытовой политики. Организации с разным экономическим, производственным потенциалом могут иметь определенные отличия в мотивации вхождения в интегрированную структуру. Мотивации “сильных” предприятий определяются стремлением обеспечить контроль над предприятиями, с которыми уже налажены эффективные и перспективные хозяйственные связи, желанием повысить рейтинг своего объединения, прежде всего, перед внешними инвесторами и зарубежными партнерами, стремлением усилить взаимодействие с органами власти, как на уровне страны, так и на местном уровне. Это процесс вертикальной интеграции. Предприятия, имеющие проблемы в приспособлении к требованиям рынка, в сбыте продукции, проводя такую политику, надеются получить ресурсную поддержку для осуществления структурной перестройки своего производства, его технического перевооружения, достичь консолидации собственных ограниченных средств для осуществления инновационных проектов.

По такому принципу, например, была образована большая донецкая интегрированная структура “Индустриальный союз Донбасса”. Для обеспечения непрерывного технологического процесса металлургических заводов: “Азовсталь”, Краматорский металлургический завод, Енакиевский металлургический завод, Макеевский меткомбинат данной группой был приобретен контроль над коксохимическими заводами: Донецким КХЗ, Авдеевским КХЗ (крупнейший по мощности в Европе) и опосредованный контроль над Ингулецким и Центральным горно-обогатительным комбинатами. В 1992 году для обслуживания финансовых потоков группы был образован “Донгорбанк”. Харцызский трубный завод — монополист на рынке СНГ по производству труб большого диаметра также входит в состав данной структуры. “Индустриальный союз” занимает лидирующие позиции в Украине по выпуску горношахтного оборудования. Ведущие позиции на украинском рынке пива за счет поддержки этой структуры занял Донецкий пивзавод (торговая марка “Сармат”).

Интегрированные структуры приобретают большое значение именно в переходный период для обеспечения эффективных институциональных и структурных преобразований. Такие структуры являются средством повышения управляемости экономикой и ее конкурентоспособности. Роль интегрированных структур также возрастает в связи с необходимостью оперативной мобилизации ресурсов, их концентрации и перераспределения в главных звеньях экономики. На основе интегрированных структур может быть создан качественно новый механизм эффективного государственного регулирования экономики.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ НОВОВВЕДЕНЬ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Одним з найважливіших економічних завдань на сучасному етапі є прискорення розвитку малого підприємництва як особливого чинника економічних реформ. Саме малі підприємства є “експериментальними лабораторіями” ринку, в яких зародилася більшість відомих сьогодні нових ідей, товарів та технологій. Проте, внаслідок швидкого морального старіння створюваних виробів та підвищення попиту на ринку нових технологій, зростає динаміка поновлення асортименту продукції, тому актуальним завданням є пошук шляхів та методів скорочення часу на розробку та освоєння нової продукції. В цих умовах ефективна організація та раціональне управління — основний шлях до оптимізації термінів та вартості освоєння науково-технічних розробок.

Удосконалення управління процесом створення та реалізації нововведень в матеріальному виробництві повинно відбуватися на основі об'єднання науково-технічних досліджень з виробничими завданнями та виходом на ринок. НТП, посилюючи інтеграційні процеси, призвів до необхідності створення організаційних систем, які охоплюють всі етапи циклу “дослідження — виробництво — збут”, дозволяють управляти комплексом робіт від початку досліджень до їх реалізації у виробках нової техніки і забезпечують швидке та безперервне просування виробів нової техніки по всіх стадіях науково-виробничого циклу. Проте застосування лише принципу організаційного об'єднання різних підрозділів, які забезпечують розробку окремих стадій циклу, недостатнє для прискорення науково-технічного процесу.

Найефективніша і найшвидша розробка та запровадження нововведень можливі лише в умовах безперервності циклу “дослідження — виробництво — збут” та створення відповідної наукової, виробничої та організаційної бази. В цих умовах особливого значення набуває принцип програмно-цільового управління, за якого в

якості об'єкта управління виступає не дослідницька організація або група організацій, а сама науково-технічна розробка.

Програмно-цільовий метод управління має низку переваг у порівнянні з відомими методами, передбачає комплексне планування та управління всіма заходами, необхідними для досягнення кінцевої мети, у взаємозв'язку з термінами, конкретними виконавцями та ресурсами.

Програмно-цільовий метод, по суті, означає послідовне прийняття рішень та проведення робіт по всіх ланках загального циклу розробки комплексної проблеми: визначення цілей (завдань) — розробка заходів — забезпечення ресурсами — встановлення ефекту. Його можна охарактеризувати як метод складання плану, який передбачає виділення основних цілей економічного та науково-технічного розвитку, розробку взаємозв'язаних заходів по їх досягненню у визначені терміни при всебічному та збалансованому забезпеченні ресурсами та ефективному розвитку суспільного виробництва.

У відповідності з методологією програмно-цільового підходу, необхідно чітко та конкретно сформулювати кінцеву мету, а складну мету виразити через сукупність простіших цілей за допомогою побудови дерева цілей.

Програмно-цільовий підхід дозволяє розглядати в комплексі всі ланки циклу “дослідження — розробка — збут”: наукові дослідження, технічні розробки, виготовлення нової техніки, її використання у народному господарстві. Даний підхід слугує ефективним засобом обґрунтування планових термінів та кількісних рівнів задоволення найважливіших суспільних потреб на основі співставлення витрат та результатів, вибору ефективних способів досягнення поставлених цілей, координації діяльності різних організацій при вирішенні міжгалузевих проблем. Програмно-цільовий підхід у сполученні з програмним управлінням дає можливість удосконалювати механізм контролю та оперативного прийняття рішень по ходу виконання робіт. Це дозволяє виявляти та використовувати резерви, які сприяють як скороченню термінів виконання етапів циклу “дослідження — виробництво — збут”, так і посиленню зв'язку між науково-дослідницькими, проектно-конструкторськими організаціями, підприємствами-виробниками та споживачами нової техніки.

В сучасний час більшість дослідників вважають, що найбільш

прийнятні для опису цільових розробок сітьові моделі. Розповсюдження сітьових моделей процесу реалізації заходів по досягненню поставлених цілей пов'язано з їх властивостями. Це — представлення заходів у вигляді єдиного цілеспрямованого комплексу робіт у часовому розрізі, причому склад робіт може бути виражений з різним ступенем деталізації; відома універсальність, наочність та простота; хороша сумісність сітьових моделей з широким колом економічно-математичних моделей; можливість використання сучасної обчислювальної техніки для побудови та аналізу моделей. Крім того, на основі сітьової моделі можна періодично отримувати оперативну інформацію, що дозволить керівникам програми приймати правильні рішення, оцінювати її фактичний стан, завчасно виявляти зриви або порушення ходу виконання програми.

У побудові сітьової моделі бере участь широке коло безпосередніх виконавців програми, що дає можливість реалізувати принцип колективного планування, урахувати точки зору різних спеціалістів. При використанні сітьових моделей в комплексі з іншими методами управління покращується механізм функціонування системи управління складною розробкою.

Першим етапом планування повинна стати побудова дерева цілей, на основі якого визначається комплекс організаційно-технічних заходів, необхідних для досягнення поставленої кінцевої мети. Дерево цілей будується шляхом декомпозиції глобальної мети — зверху вниз.

Для управління ходом розробки виробу будується типова модель (граф), яка включає всі можливі варіанти процесу розробки. Аналіз моделі дозволяє прогнозувати хід виконання розробок, оцінюючи інтервал часу завершення робіт, будуючи функції розподілу часу та вартості розробки. На основі отриманих даних можна розглядати різні варіанти проведення НДДКР з наступним вибором найкращого з них. Остання задача є багатокритеріальною. Критеріями можуть слугувати вірогідність успішного завершення робіт, час, вартість створення виробу. При цьому доцільно використовувати ЕОМ, що дозволить у швидкий термін вирішити завдання. Ця модель є ефективним інструментом, який дає можливість слідкувати за змінами результатів при реалізації тих або інших управлінських рішень. Формально будь-яке управлінське рішення вира-

жається у зміні оцінок дуг графа або в перебудові його структури, а отже, при черговій реалізації, може бути відображено в отриманих результатах.

Запропоновані тут заходи потрібно підкріпити ринковими (маркетинговими) дослідженнями конкурентоспроможності виготовленої продукції.

Економічна ефективність використання даної моделі полягає у можливості дослідження варіантів розробки виробу за різними критеріями та вибору найкращих з них, у підвищенні якості управління розробкою та, в підсумку — у скороченні часу створення нових виробів.

І. І. Макаренко

*викладач кафедри економіки та управління
ОНУ ім. І. І. Мечникова*

ОСНОВНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Актуальність дослідження основних компонентів регіональної політики Європейського Союзу не викликає сумнівів. Адже концептуальна розробка регіональної політики України (як імплікація деякою мірою структури та позитивного досвіду регіональної політики ЄС) є цілком реальною об'єктивною необхідністю сьогодення з точки зору подальшої активізації участі України в європейському регіональному співробітництві зокрема, і просування її до загальноєвропейської інтеграції взагалі.

Аналіз головних принципів, завдань та механізму реалізації регіональної політики Європейського Союзу становить особливий інтерес, адже:

– сприяє кращому розумінню перспектив міжрегіонального та транскордонного співробітництва України з Європейським Союзом (зважаючи, що Україна через декілька років із приєднанням держав Центрально-Східної Європи до Євросоюзу, матиме спільний кордон з ЄС);

– імплементація головних принципів регіональної політики ЄС у національне законодавство України сприятиме реалізації одного

з пріоритетів зовнішньої політики України — прискорити визначення з боку ЄС чітких критеріїв для України з метою отримання останньою статусу асоційованого члена ЄС;

– створення відповідної інфраструктури як системи інституцій (інструментів) для регулювання регіональної політики в Україні є обов'язковою для виконання умовою для вступу будь-якої держави в ЄС, отже і для України;

– у довгостроковій перспективі з реалізацією регіональної політики ЄС (її головних принципів) Україна отримуватиме значні кошти із Фондів Європейського Союзу, що посилить інноваційну здатність регіонів України та сприятиме досягненню реальних позитивних результатів європейської інтеграції нашої держави.

Регіональна проблема в світі завжди стояла дуже гостро, однак наприкінці ХХ століття вона значно посилилася як на рівні груп країн, так і на рівні внутрішніх територій. Регіони почали розглядатися як з позицій внутрішніх національних утворень, так і інтернаціональних. Інакше кажучи, потужний регіональний рух стає дедалі домінуючою тенденцією світового розвитку. Тому не випадково фахівці нерідко вживають поняття “Європа регіонів”, “Регіональний світ” та інші, які в значній мірі віддзеркалюють сучасні тенденції розвитку. Як цілком справедливо стверджує М. Кітінг, “саме тепер регіони після періоду досить наївної імітації здатні реально вчитися і пристосовувати досвід один одного до власних інституцій, традицій, культур та проблем”.

Але розуміння регіону як окремого інституту або особливого рівня влади досить нове. Більшість європейських держав є унітарними. Введення місцевого самоврядування в цих країнах було прогресивним кроком, спрямованим на рішення проблем місцевого значення. До 70-х років Італія була єдиною країною Європи, у якій органи влади регіонального рівня були прописані в Конституції. У 70-ті роки в різних країнах Європи були проведені реформи (або спроби реформ), спрямовані на створення регіональних урядів, однак уніфікованої політики щодо бажаного результату тут не було. Середина 70-х також була періодом перших кроків Європейського Співтовариства в сфері регіональної політики, що була спрямована на підтримку слаборозвинених регіонів і реструктуризацію в тради-

ційно промислових регіонах. Ця система, що стала буквально за кілька років важливим фінансовим інструментом ЄС, нині володіє другою за величиною статтею бюджету ЄС (більш третини консолідованого бюджету ЄС). Вона зіграла велику роль у стимулюванні створення регіональної влади і залученні органів державного управління місцевого рівня в процес лобювання інтересів, незалежно від того, яку формальну назву носять ці органи або яким правовим статусом вони наділені. Усе це вилилося в створення регіональних урядів у країнах, де до цього ніколи нічого подібного не існувало, наприклад, в Ірландії, Португалії, Греції, Фінляндії.

Перші спроби виявити наслідки впливу глобалізації на регіональні рівні були здійснені у Західній Європі через розробку теорії “конвергенції та дивергенції регіонів”. Ці терміни, що були запроваджені у 70-х рр. ХХ ст. Я. Тінбергеном означали еволюцію соціалістичної та капіталістичної економічних систем під впливом науково-технічної революції, яка давала подібність чи сходження (конвергенцію) дій, мислення, організаційних тур та методів, чи розбіжність (дивергенцію).

Практичні результати, які отримав А. Родрігес-Посе (Лондонська школа економіки), дозволили на новому рівні проаналізувати характер динаміки різних теорій в Європі, а відтак і ефективність регіональної політики. Він прослідкував особливості розвитку 110 регіонів Європи у період з 1977 р. по 1993 р. і визначив за допомогою п'яти показників (валовий регіональний продукт (ВРП) на душу населення, порівнянний з національним ВВП, питома вага локального ВРП в межах Євросоюзу, а також динаміка зменшення питомої ваги зайнятості в сільському господарстві, промисловості та зростання в обслуговуючих галузях) загальну тенденцію руху європейських локальних утворень. Використавши регресивний аналіз, автор зробив спробу обрахувати показник щорічної конвергенції регіонів.

Виявилось, що європейські (в межах ЄС) локальні утворення мають тенденцію до зближення, яка в середньому складає 1,2% на рік. Таким чином, можна стверджувати, що внутрішні та трансєвропейські регіони рухаються назустріч один одному, тобто відбувається процес вирівнювання.

Однак різниця у регіонах в межах ЄС поки що існує, і це дозво-

ляє провести їх класифікацію за рівнем розвитку та ступенем ділової активності. Відомі шведські економісти — Г. Балдершейм і К. Сталберг, прихильники “нордичної” регіональної економічної моделі, визначають три основні групи регіонів ЄС:

1. **“Товсті банани”** — характеризуються високим рівнем ділової активності, зразковою інфраструктурою, яка забезпечить подальший розвиток авангардних галузей виробництва та невиробничої сфери. Національні Уряди та ЄС в цілому не зможуть у значній мірі протистояти цим утворенням, які будуть поступово перетворюватись у світові регіони. В разі, якщо “товсті банани” об’єднують певні локальні угруповання, що знаходяться в межах тих чи інших країн, то перспектива може бути лише однією: стихійне формування гіперактивних зон економічного зростання.

2. Другу групу — **“парасольки, що тремтять”** — характеризує нестійка тенденція до економічного зростання. Ця група регіонів, утворена внаслідок реалізації міжурядових ініціатив, зумовлених диверсифікацією регіонального виробництва та невиробничої сфери. В ній вже існують деякі субнаціональні та міжнаціональні інституції. Вони мають досить високий рівень застосування венчурного капіталу, однак ймовірність того, що з часом “парасольки” досягнуть рівня першої групи, оцінюється досить стримано.

3. Третя група характеризується низьким рівнем розвитку економіки і називається авторами як **“брудкі каченята”**. Інтерес до таких регіонів з боку ТНК не досить високий, а їх периферійне (по відношенню до світових потоків капіталу) положення не стимулює внутрішній розвиток. Ці регіони залишаються на досить низькому рівні економічного розвитку і мають слабку тенденцію тяжіння до локальних утворень першої та другої груп.

Підсумовуючи все вищесказане, можна стверджувати, що на сьогодні мета регіональної політики ЄС визначається у: “підтягуванні” менш соціо-економічно розвинених регіонів держав Євросоюзу до рівня більш економічно розвинених регіонів держав Європи; реалізації важливої мети внутрішньої регіональної політики ЄС — ліквідації територіальних диспропорцій економічного та соціального розвитку всередині розвинутих держав ЄС завдяки пріоритетним напрямам регіональної політики ЄС.

Таким чином, концепція “Європи регіонів” у значній мірі сприяє

гомогенній структурі не тільки внутрішніх чи транснаціональних регіонів, а й стійкості та однорідності самого Євросоюзу, що має стратегічне значення для Європейської інтеграції, а також для України, яка стоїть перед проблемою значних регіональних порушень, зумовлених її європейським вибором та посиленням відкритості її економіки.

І. Г. Пуленко

аспірант Одеського державного економічного університету

ТРУДОВІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ НА ВАТ "ОДЕСЬКИЙ КОРОВАЙ"

Динамічний розвиток сучасної харчової промисловості неможливий без інвестицій на цілковите відтворення основного капіталу. При цьому досвід високоефективних національних економік показує, що чим вища питома вага витрат на оплату праці у загальних витратах на виробництво, тим активніше відбувається відтворення основного капіталу на базі реалізації досягнень НТП. Тому дослідження, присвячені трудовим чинникам формування коштів та джерел для повного відтворення основного капіталу, мають певне теоретичне та практичне значення на сучасному етапі розвитку української харчової промисловості.

Як відомо, в країнах з розвинутою економікою вартість робочої сили вища від витрат на основний капітал. Питома вага затрат на оплату праці у загальних витратах превалює над вагою інших економічних елементів, складаючи від 55 % до 75% залежно від конкретної держави.

Чим вища вартість робочої сили, тим привабливішими стають технічні нововведення, а їх впровадження у виробничий процес перетворюється у економічну необхідність. Чим більша заробітна платня, тим доцільнішим стає придбання нової техніки і застосування нових технологій. Підвищення ефективності функціонування основного капіталу тісно пов'язано з постійними процесами зростання заробітної платні та росту продуктивності праці. Вказані процеси є передумовою для підвищення ефективності функціонування основного капіталу навіть за короткочасний період, тобто та-

кий, що відбувається без інвестицій. При цьому кількість зайнятих на підприємстві виступає у відношенні до продуктивності праці як чинник, що залежить від стратегії підприємства, а також від перспективності його економічної політики.

Розглянемо механізм регулювання ефективності використання основного капіталу на прикладі одного з одеських хлібозаводів, що входить до складу ВАТ "Одеський коровай". Чисельність персоналу з основної діяльності на хлібозаводі збільшувалась: у 2001 році у порівнянні з 2000 роком на 4,3 %, а у порівнянні з 1999 роком — на 1,4 %. Разом з цим відбувався процес зниження середньорічної заробітної платні (див. таблицю). Саме щорічний приріст кількості зайнятих підтверджує охарактеризоване значення ролі вартості робочої сили в процесі підвищення ефективності використання основного капіталу.

При досить низькій середній заробітній платні на технологічній лінії хлібозаводу працювало більше осіб, ніж установлено по нормативу, а штатний розклад був переглянутий під фактичну кількість працюючих. Так, тісторозподільні універсальні агрегати з механізованим укладанням заготовок тіста встановлені на усіх потокових лініях.

Таблиця

Динаміка трудових показників на одеському хлібозаводі
за 1999 — 2001 роки

Показники	1999	2000	2001	Відхилення 2001 р. від 2000 р.	
				у абс. виразі	у %
Чисельність зайнятих, осіб	290,0	282,0	294,0	+ 12,0	4,3
Продуктивність праці, тис.грн.	18,1	14,8	17,9	+ 3,1	21,0
Фонд оплати праці, тис.грн.	894,6	616,1	853,7	+ 237,6	38,6
Середньорічна зарплатня, тис.грн.	3,1	2,2	2,9	+ 0,7	32,9
Коеф. використання потужності	0,348	0,235	0,275	+ 0,04	16,9
Обсяг виробництва, тонн	8152	5503	6435,6	+ 932,3	16,9

Але на них використовують ручну працю укладальників, якої не повинно бути з двох причин: 1) наявність механізованого устаткування; 2) низький рівень використання виробничої потужності.

Згідно з даними таблиці у 2000 році на хлібозаводі склалася несприятлива економічна ситуація, яка характеризується випередженням темпів зростання заробітної платні у порівнянні з темпами росту продуктивності праці. Ситуація несприятлива ще й тому, що чисельність зайнятих щодо “Штатного розкладу робітників по лініях” необ’єктивна і завищена. Аналіз даних таблиці показав, що фонд оплати праці у 2001 році зменшився у порівнянні з 1999 роком при збільшенні чисельності. У результаті середньорічна заробітна платня одного зайнятого була у 2001 році нижча від рівня 1999 року.

Але механізм функціонування ринку праці формує певний рівень ціни робочої сили, зниження якого не повинно спостерігатися на підприємстві, котре успішно функціонує у високоефективній економіці. І саме з цієї причини об’єктивно складається тенденція скорочення кількості зайнятих, утворюються умови для упровадження досягнень НТП. Все це забезпечує відтворення основного капіталу на якісно новому ступені. З 1 серпня 2001 року на хлібозаводі було здійснено підвищення заробітної платні у відповідності з “Галузевим генеральним погодженням”. Але вийти на рівень середньорічної заробітної платні 1999 року так і не вдалося.

Н. Д. Свиридова

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства

Восточнoукраинского национального университета и.м. В. Даля

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА

Создание благоприятного инвестиционного климата в любом регионе в настоящее время является одним из основных условий стабильного экономического роста. Особенно актуально это для экономики переходного периода, в котором находится наше государство. Луганская область, находясь в условиях реструктуризации угольной промышленности и закрытия шахт, является одним из остро нуждающихся в инвестициях регионе. Но привлечение инвестора возможно лишь при условии стабильной законодательной базы,

предоставлении налоговых льгот и исключении бюрократических препон в регистрации и оформлении инвестиционных проектов. Совершенствование законодательной базы для формирования стратегии экономического развития с помощью инвестиций является актуальной для проведения инвестиционной политики в регионе.

Проблемы иностранных инвестиций разрабатывали многие отечественные и зарубежные экономисты. Среди них И. Акимова, Б. Клиняненко, Дитер Биль, А. Гальчинский, С. Покропивный, С. Соколенко, А. Филипенко, Пауль Фишер, Петр Опитц и многие другие.

Проблематика большинства исследований связана с доказательствами выгоды для Украины и регионов в частности использовать иностранный капитал, а также с необходимостью устранить препятствия для инвестиций, совершенствуя законодательную базу. Целью данной публикации является отражение результатов исследований по выявлению особенностей внутреннего потенциала региона и его возможностей для привлечения потенциальных инвесторов, а также разработка основных путей совершенствования законодательной базы инвестиционной политики.

Методологической основой исследований явились традиционные для науки методы макроэкономического и сравнительного анализа, системного подхода, методы экономического моделирования.

За последние 10 лет, начиная с 1992 г., законодательство об иностранном инвестировании менялось трижды, что не могло не сказаться отрицательно на инвестиционной политике региона. В таких условиях возможность привлечения иностранных инвестиций была весьма ограниченной. Принятие в 1996 году нового закона об иностранном инвестировании несколько стимулировало привлечение инвесторов [1]. В результате в 1997 году объем иностранных инвестиций в области увеличился более, чем в 4 раза к уровню ежегодных поступлений и составил 9,7 млн. дол. США [2]. Однако по данным анализа рост инвестиций произошел только за счет нескольких, наиболее привлекательных для иностранных инвесторов предприятий и не явился общей тенденцией.

В 1999 году был принят Закон Украины "О специальном режиме инвестиционной деятельности на территориях приоритетного развития в Луганской области". Специальный режим инвестиционной деятельности охватил шесть городов и три района области

[3]. Это позволило привлечь инвестиций по состоянию на 01.09.02г. на сумму 33,3 млн.дол.США [2]. Эффективность принятого законодательства налицо.

В области работают инвесторы из 28 стран мира. Наибольшие объемы внесены нерезидентами из Испании (23% к общему объему), Венгрии (14,6%), Нидерландов (11,7%), Великобритании (9,1%), Кипра (6,4%), Швейцарии (4,3%). Средства инвесторов вложены в 82 предприятия области [2].

В результате проведенных исследований по данным независимого Рейтинга инвестиционной привлекательности регионов Украины, в 2002 году область переместилась с 15-го на 12-е место [4]. Оценка инвестиционной привлекательности регионов проводится по 72 показателям. Результаты по пяти укрупненным факторам инвестиционного климата следующие: экономическое развитие региона — 10-е место; состояние рыночной инфраструктуры — 12-е место; уровень финансовой инфраструктуры — 16-е место; развитие человеческих ресурсов — 25-е место; предпринимательство — 13-е место.

Однако стабильность украинского законодательства в области инвестиций оставляет желать лучшего. При установлении специального режима инвестирования подзаконными актами были установлены 128 приоритетных видов экономической деятельности. Данный перечень для нашего региона правительством страны менялся трижды. В настоящее время в списке 46 наименований. В результате, когда возникает новый инвестиционный проект, которого нет в данном перечне, приходится заново проходить долгую процедуру длиною в год, чтобы этот список пересмотреть. Не все инвесторы столь терпеливы, чтобы дожидаться нового постановления Кабинета Министров об изменениях в перечне приоритетных видов экономической деятельности.

Анализ проведенных исследований по законодательной базе инвестиционной деятельности региона, показывает о наличии ряда сдерживающих факторов по привлечению инвестиций в регион. Это, прежде всего минимальная сумма для реализации инвестиционных проектов — 500 тыс. дол.США. На данный момент в области готовы разместить свои капиталы многие инвесторы, но суммы инвестиционных проектов не дотягивают до установленной планки. В предложениях предприятий имеется 57 проектов на общую сумму

13,4 млн дол. США, объем инвестиций которых колеблется от 50 тыс. дол. до 500 тыс. дол. США.

Существует еще одна проблема, препятствующая привлечению инвестиций — забюрократизованность процесса принятия решений о реализации проекта. Инвестор проходит согласования не только с государственными органами, но и с целым рядом региональных органов исполнительной власти. Один и тот же проект проходит две экспертизы: на региональном уровне, и в центральных органах власти. В результате длительность согласования одного инвестиционного проекта составляет два-три месяца.

Кроме того, специальными методическими указаниями ужесточена экспертиза инвестиционных проектов: они должны соответствовать общим программам развития страны и не создавать в масштабах государства конкурентные преимущества в ущерб другому предприятию, которое не пользуется льготами. Регионам необходимо в этом плане дать больше прав и самостоятельности.

Отсутствие гарантий для инвесторов по исполнению законов со стороны государства, и в первую очередь по возмещению НДС по экспортным операциям также является существенной преградой на пути развития инвестиционной политики региона.

Таким образом, необходимо продолжить работу по развитию законодательной базы специального режима инвестирования в целях устранения преград по привлечению иностранных инвестиций в регион. Увеличить притоки иностранных инвестиций в регион и более эффективно их использовать позволит выработка организационных форм реализации инвестиционной политики. С этой целью предметом дальнейших исследований является разработка методологических основ эффективной инвестиционной политики с учетом существующего законодательства об инвестировании.

Литература:

1. Закон України "Про іноземні інвестиції". — 1996.
2. Луганська область у цифрах (1995-2001 рр.). Статистичний збірник. — Луганськ, 2002
3. Закон Украины "О специальном режиме инвестиционной деятельности на территориях приоритетного развития в Луганской области", 1999.
4. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський та ін. — К.: Либідь, 2002.

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Создание и развитие института (несостоятельности) банкротства в Украине явилось следствием формирования рыночных условий хозяйствования и образования новых институтов, регулирующих новые экономико-правовые отношения участников делового оборота. Соответственно появилась новая категория в управлении, характеризующая комплекс целенаправленных действий по выводу предприятия из категории несостоятельных: антикризисное управление. Представляется целесообразным, в отличие от законодательно закрепленного смысла, под этим термином понимать не только вывод предприятия из кризиса, но и предотвращение его, сглаживание негативного влияния внутренней и внешней среды деятельности предприятия. Т.о., под антикризисным управлением целесообразно понимать управление экономической состоятельностью предприятия.

Анализируя причины развития банкротства в Украине можно выделить три группы:

Первая — экономические причины на макро- и микроуровне. Эта группа причин является прямым следствием переходного периода, поскольку трансформация экономической системы не проходит безболезненно:

– негативные макроэкономические тенденции, как гиперинфляция, падение валового национального продукта, отток капитала из реального сектора экономики, кризис неплатежей;

– медленная перестройка и адаптация управленческой политики предприятий к новым условиям хозяйствования;

– неэффективная инфраструктура предприятий, созданных в советский период, приводящих к образованию непомерно высоких накладных расходов.

– На микроуровне (уровне предприятия) влияние этих факторов отразилось следующими явлениями:

- отсутствием оборотных средств;
- неспособностью нормально вести деятельность даже при условии наличия платежеспособного спроса на продукцию;
- неспособностью вовремя и в полном объеме рассчитываться по своим обязательствам, т. е. по сути дела, к банкротству, согласно его юридически закрепленному понятию.

Вторая группа — правовые. Законодательная неурегулированность хозяйственных отношений породила образование неэффективных экономических образований и условий деятельности предприятия, стимулирующих предприятия к нарушению законов.

Банкротство можно считать логичным продолжением процесса приватизации, поскольку распределение собственности и изменение ее формы осуществлялось не по принципу рациональности и эффективности, а регулировалось в большей степени “сверху”, что привело к формированию неэффективного собственника.

Правовые нормы отношений собственности, защиты собственности изобилуют пробелами, которые допускают неоднозначное их толкование и применение, приводят к бесконтрольности управленцев и обогащению крупных собственников без учета достижений предприятия, находящегося под их управлением.

Третья группа — политические. Банкротство на сегодняшний день является очень удобным и дешевым инструментом перераспределения собственности. Основной признак банкротства уровень кредиторской задолженности может быть настолько широко применен, что возможно обращение в суд с целью признания банкротом по поводу практически любых предприятий, обладающих привлекательным имущественным комплексом, но столкнувшихся с трудностями временного характера.

Однако следует признать, что на современном этапе развития украинской экономики процесс банкротства является по сути единственным, имеющим строго установленное регулирование интересов всех участников делового оборота, начиная от работников предприятия, налоговых органов и заканчивая собственниками предприятия.

Анализируя мировой опыт банкротства и процесс банкротства предприятий, следует отметить следующее:

- арбитражный управляющий является более эффективным с

точки зрения участников делового оборота управленцем не только в силу наличия специфической подготовки и опыта деятельности, но и юридически закрепленной заинтересованности в результатах собственной деятельности и подконтрольности кредиторам и суду;

– вне зависимости от характера применяемой процедуры, их применение ведет к повышению инвестиционной привлекательности предприятия. Причем в зависимости от экономического и финансового состояния должника и вида его деятельности, можно говорить о повышении инвестиционной привлекательности уже после процедуры наблюдения;

– применение процедуры банкротства (внешнее наблюдение, конкурсное производство) ведет к смене собственника на более эффективного, что позволяет после окончания срока этих процедур получить предприятие, очищенное от долгов, избыточных активов, сформированной новой структурой управления, адекватной к уровню нестабильности среды функционирования предприятия.

Таким образом, проведение предприятия через процедуру банкротства может рассматриваться только как начальный этап процесса антикризисного управления — управления его экономической состоятельностью.

С. В. Филиппова
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку, аудиту та маркетингу

К. В. Ковтуненко
аспірант кафедри обліку, аудиту та маркетингу

Ю. В. Шумлянський
асистент кафедри обліку, аудиту та маркетингу Одеського
національного політехнічного університету

ТРАНСФОРМАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ЛАНКОЮ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК ВИРОБНИЧОЮ СИСТЕМОЮ

Однією з форм виробничих відносин, що супроводжує процес суспільного виробництва і його причинно-наслідкові зв'язки, є управління. Воно іманентно суспільному виробництву на будь-якій стадії його розвитку і є обов'язковим елементом доцільної форми організації колективної діяльності людей у рамках виробничої системи. Отже постійні зміни середовища виробництва та змісту підприємницьких процесів потребують періодичного переосмислення процесів управління з врахуванням їх змін.

Розробки Р. Акоффа, І. Ансоффа, Л. Гилберта, Г. Л. Ганта, М. Вебера, Х. Мюнстерберга, Х. Емерсона, Г. Л. Тауна, М. Л. Кука, Л. Урвіка, Г. Файоля та інших заклали фундамент наукового підходу до загальної теорії управління, що розкриває закономірності процесів і явищ у сфері виробництва і виробничих систем. Вони одержали подальший тематичний розвиток у працях В. Александрової, Є. Бойка, П. Бондарева, В. Бовикіна, В. Глущенко, Н. Гончарової, М. Долишного, Н. Карданської, О. Кузьміна, А. Мазаракі, Б. Мізюка, Ф. Мардаровського, В. Орлова, І. Продіуса, А. Смолкіна, М. Чумаченка, А. Шегди, Р. Фатхутдинова і ін.

Але деякі питання управління і досі носять суперечливий характер та потребують подальшого аналізу. Це питання активізації управління підприємницькою ланкою з позиції її розгляду як виробничої системи, трансформація функціонального управління внаслідок зміни просторової структури виробничого процесу.

Теоретичне осмислення цих питань повинно стати основою сучасної методології формування ефективних систем управління

підприємницькою ланкою в промисловому секторі економіки України.

Принциповим моментом цієї методології є розділ двох категорій — виробнича система та виробниче підприємство (або виробнича одиниця). Виробнича система — це сукупність взаємозалежних елементів, що знаходяться у відносинах і зв'язках один з одним із приводу виробництва товарів і послуг, що складають цілісне утворення — виробничий процес. Вона складається з виробничих одиниць — організаційно і функціонально обмежених, взаємозалежних елементів, у рамках яких чи частково цілком здійснюється виробничий процес. Виробниче підприємство — це складна виробнича одиниця, що володіє виробничо-технічною єдністю, організаційно-адміністративною і господарською самостійністю.

З пропонованого формулювання категорій випливає, що їхня ієрархічна співвідпорядкованість визначається характером розміщення виробничого процесу: його просторово-організаційний розрив виводить виробничу систему за контурні границі відповідного виробничого підприємства.

Звідси випливає, що якісне розходження механізмів управління конкретним виробничим підприємством і виробничою системою закладені в специфіці відповідного їм виробничого процесу — його масштабі, наявності або відсутності кооперації і т. д. У будь-якому випадку для підвищення ефективності і якості виробництва система управління підприємством повинна впливати на весь виробничий процес, що протікає в рамках відповідної виробничої системи. Функції управління виробничою системою можуть інтегруватися в управління виробничим підприємством і навпаки.

Управління виробничою системою визначається й обмежується властивостями двох типів: базовими властивостями будь-яких типів систем та специфічними властивостями виробничих систем. Як базові властивості фахівці виділяють: здатність її елементів до взаємодії, із утратою якого вона перестає існувати; елементарність складу [1], упорядкованість [2] та цілісність [3]. Не поглиблюючись далі в базові властивості, можна зробити висновок про їхню застосовність до категорії “виробнича система”.

Оскільки остання являє собою сукупність взаємозалежних елементів, що знаходяться у відносинах і зв'язках один з одним із

приводу організації і ведення виробничого процесу, остільки вона розпадається на функціонально і структурно обмежені блоки елементів — підсистеми. Ці підсистеми охоплюють різні стадії і функції виробничого процесу, накладаючи на виробничі системи специфічні властивості: багатофункціональність, гнучкість, стійкість, живучість, надійність [1, 3], адаптивність [1]. Звідси випливає нестабільність виробничої системи.

Специфічні властивості виробничих систем виявляються по-різному в різних зовнішніх середовищах. Так, при високому ступені суспільної кооперації росте просторова довжина виробничої системи при одночасному скороченні кількості стадій виробничого процесу в окремій виробничій одиниці (підприємстві). Відповідно, у її рамках міняється зміст і обсяг як задач виробництва, так і функцій управління ним.

За результатами здійсненого авторами дослідження категорій “виробниче підприємство” і “виробнича система” встановлено, що:

- обидві категорії характеризують складну систему, що динамічно розвивається;

- зв’язок категорій впливає зі спільності описуваного об’єкта — виробництва, що розглядається подвійно: як система і процес з вираженим виробничим характером (перетворенням сукупності ресурсів у кінцевий продукт);

- виробниче підприємство і виробнича система відносяться до класу відкритих, живучих систем і мають спільні риси: цілісність, елементарність, підпорядкованість, багатофункціональність, вірогідність поведінки;

- динамічність природи категорій обумовлює специфічні властивості відповідних систем — інерційність, адаптивність і гнучкість, а зв’язок виробничого процесу з зовнішнім середовищем — надійність і стійкість;

- найважливішим доповненням до відомого в теорії управління розходженням між виробничою системою і виробничим підприємством є нестабільність їх ієрархічності.

В основі розглянутих змін лежить об’єктивна тенденція еволюційного розвитку виробничих систем. Під загрозою руйнування внутрішньої структури відбувається її самоорганізація, що формує новий ієрархічний рівень управління. Якщо відповідні йому зовнішні

імпульси постійні, то даний рівень управління також стає постійним елементом ієрархічної структури. Якщо зовнішній імпульс разовий, то відповідний рівень управління втрачається після зникнення зовнішнього впливу: відбувається адаптація виробничої системи до нових умов діяльності, зберігається її ідентичність самої собі.

Виробничі системи є відкритими системами, усередині яких існують адаптивні, стохастичні і детерміновані блоки. Вони не тільки не нормалізують параметри поведінки своїх елементів, а навпаки, самі коливаються їх під впливом зовнішніх факторів і власної специфіки. Як наслідок, просторове розміщення виробничого процесу не стабільно, відокремлення його частин за границями відповідної виробничої одиниці на визначеному етапі приводить до зміни механізму управління виробництвом і самою виробничою системою. Відбувається переродження функцій управління виробництвом на функції управління виробничим підприємством.

Задача управління сучасним виробництвом ускладнюється, тому механізм управління виробничими підприємствами треба зміщати у бік активізації адаптивно-прогнозного управління виробничими системами. Це допоможе посилити взаємодію малого та крупного бізнесу з інституційними елементами інфраструктури ринку.

Література:

1. Глущенко В.В., Глущенко И.И. Разработка управленческого решения. Прогнозирование — планирование. Теория проектирования экспериментов. — г. Железнодорожный, Моск. обл.: ТОО НПЦ "Крылья", 1997, 400 с.
2. Ларичев О.И. Теория и методы принятия решений, а также Хроника событий в волшебных странах: Учебник. — М.: Логос, 2000. — 296.: ил.
3. Карлянская Н.Л. Принятие управленческого решения: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 407 с.

ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ПО КОРОТКИХ РЯДАХ ДИНАМІКИ

Економічними проблемами сучасного ринку є, у першу чергу, трансформація відношень власності, конкурентоздатність вітчизняних товарів, енергоємність виробництва. Трансформація власності відбувається сьогодні шляхом перетворення державної в акціонерну і приватну форми. Найважливішою умовою стабільної роботи будь-якого підприємства є планування його діяльності, майбутніх обсягів виробництва, попиту на продукцію. Прогноз допомагає скласти об'єктивний план, оскільки спирається тільки на фактичні цифри (ряди динаміки), у яких криються закономірності, зв'язки, вплив випадкових чинників на досліджуваний показник.

У сучасній українській науці типовою є ситуація, коли експериментатор має у своєму розпорядженні короткі вибірки (всього 7-12 спостережень). Для побудови прогнозів по коротких рядах динаміки нами пропонується використовувати критерій балансу змінних, котрий є одним з основних критеріїв теорії самоорганізації моделей у технічній кібернетичі.

Теорія самоорганізації розроблена в 60-х роках ХХ століття в НДІ кібернетики АН УРСР і полягає в послідовному перебиранні різних варіантів статистичних моделей і їхніх комбінацій при поступовому збільшенні складності цих моделей.

Основне відкриття в теорії самоорганізації полягає у встановленні наступного принципу: при поступовому підвищенні складності моделі значення деяких критеріїв, які виконують роль “зовнішнього доповнення”, спочатку знижуються, доходять до мінімуму, а потім починають підвищуватися. Мінімуму зовнішнього доповнення і відповідає статистична модель оптимальної складності.

Нехай

$$f(u_1(t), u_2(t), \dots, u_s(t)) = 0 \quad (1)$$

є функція балансу, тобто закон, який зв'яже між собою змінні $u_j(t)$, $j = 1, 2, \dots, s...$

З безлічі всіх прогножуючих моделей для змінних $u_i(t)$ повинна бути вибрана така комбінація моделей, для якої на інтервалі періоду упередження це співвідношення виконується найкраще.

Порушення балансу (розбаланс) позначимо $bt = f(u_1(t), \dots, u_s(t))$, де t_i моменти часу на інтервалі періоду упередження $i = 1, 2, \dots, L$. Критерій балансу змінних дозволяє вибрати кращий варіант прогнозу з безлічі k усіх можливих сполучень трендів для всіх процесів, які прогножуються у відповідності з наступною вимогою:

$$B_k = \sum_{t_i}^{t_k} b_{t_i}^2 \rightarrow \min. \quad (2)$$

Критерій балансу змінних можна використовувати для одержання прогнозу як для одного показника, так і для декількох взаємозалежних показників.

У випадку прогнозування одного показника для одержання системи рівнянь застосовуються дві допоміжні змінні, а саме квадрат і корінь нормованих рівнів ряду динаміки. Тобто для кожного показника розглядаються три змінні:

$$v_{1t} = (x_t - x_{\min}) / (x_{\max} - x_{\min}); v_{2t} = v_{1t}^2; v_{3t} = \sqrt{v_{1t}}. \quad (3)$$

де x_t — значення досліджуваного показника в момент часу t . Як нев'язки (розбаланс) розглядаються наступні функції:

$$b_{1t} = (v_{1t} - v_{3t})^2; b_{2t} = (v_{2t} - v_{1t}^2)^2; b_{3t} = (v_{3t} - \sqrt{v_{2t}})^2. \quad (4)$$

Тоді критерій балансу змінних має вигляд:

$$B_k^2 = \sum_{t_i}^{t_k} (b_{1t} + b_{2t} + b_{3t}). \quad (5)$$

За допомогою вищеописаного методу нами отримані прогнози деяких показників сільського господарства в Одеській області і чорній металургії в Україні. Причому, дані для дослідження були взяті за 1995–2001 роки. У якості досліджуваних показників сільського господарства розглядалися обсяги реалізації таких продуктів, як зерно, соняшникові культури і цукровий буряк.

Аналіз отриманих даних дозволив зробити наступні висновки:

1. Обсяги реалізації зерна в найближчі роки будуть в основному зростати: у 2003 році до рівня 1890,5 тис. т, у 2004 році до рівня 1949,7 тис. т, у 2005 році намічається деяке зниження до рівня 1837 тис. т. Це обумовлено високими врожайми останнім часом і великими експортними можливостями Одеського порту.

2. Реалізація сояшника залишиться приблизно на тому ж рівні, що зв'язано з насиченням ринку даною продукцією і введеними експортними обмеженнями.

3. Об'єми реалізації цукрового буряка будуть зменшуватися в найближчі роки, що викликано різким зменшенням експорту продукції в Росію, а також імпортом більш дешевого цукру з Молдови, низькою рентабельністю українських цукрових заводів. У 2003 році обсяги реалізації знизяться до рівня 202,5 тис. т., у 2004 році до рівня 190,4 тис. т., у 2005 до рівня 178,8 тис. т.

У якості досліджуваних показників чорної металургії розглядалися виробництво залізної руди, сталі і готового прокату чорних металів.

Аналіз отриманих даних дозволив зробити наступні висновки:

1. Виробництво залізної руди в найближчі роки в основному буде зростати, але з деякими коливаннями, оскільки зростання відбувається за лінійно-тригонометричним трендом.

2. Виробництво сталі також буде збільшуватися, але оскільки зростання відбувається за логарифмічним трендом, то швидкість збільшення продукції обернено пропорційна часу.

3. Виробництво готового прокату чорних металів буде збільшуватися за лінійно-гіперболічним трендом зі швидкістю, трохи більшою, ніж виробництво сталі.

Якщо прогнозуються два взаємозалежних показники X_1 і X_2 , то рекомендується застосовувати наступні допоміжні змінні:

$$\Phi_1 = X_1 - X_2, \quad \Phi_2 = X_1 + X_2. \quad (6)$$

Розбаланси відповідно мають вигляд:

$$b_1 = \Phi_1 - (X_1 - X_2), \quad b_2 = \Phi_2 - (X_1 + X_2). \quad (7)$$

А критерій балансу змінних запишеться так:

$$B_k^2 = \sum_{i_1}^{j_1} b_{1i_1}^2 + \sum_{i_2}^{j_2} b_{2i_2}^2 \rightarrow \min. \quad (8)$$

На основі критерію балансу змінних були побудовані прогнози показників народжуваності, смертності і природного приросту населення України на 2003–2005 роки. Дані для дослідження були узяті за період 1991–2001 роки.

Отримані результати дозволяють зробити висновки:

1. Народжуваність в Україні в найближчі роки буде падати приблизно на 11 тисяч чоловік за рік.
2. Смертність буде зростати на 4 тисячі чоловік за рік.

Даний прогноз носить переважно попереджувальний характер і відображає сформовану останнім часом негативну ситуацію в соціально-економічній сфері. Поліпшення загального економічного становища країни, яке намітилось у 2001–2002 роках, буде, безсумнівно, сприяти перелому в розвитку досліджуваних показників у найближчій перспективі.

В. С.

**ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ
РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

Ю. В. Білоусов	
Господарські відносини як критерій розмежування компетенції суду щодо розгляду і вирішення справ: окремі питання	3
В. І. Борисова	
До проблеми участі публічних юридичних осіб в цивільних правовідносинах	7
О. А. Ерукша	
Правовий аналіз світового досвіду транснаціональної інтеграції капіталу	11
М. Ф. Будіянський	
Психологія ринкових відносин	14
В. В. Валах	
Суб'єкти спадкових правовідносин: проблема визначення та правовий статус	18
Н. М. Вернер	
Особливості бюджетного процесу та бюджету України 2003 року	22
А. О. Гукаленко	
К вопросу о правовом статусе имущества юридических лиц в условиях становления рыночных отношений в Украине	25
О. І. Домбровський	
Роль регіонального економічного розвитку в державотворчих процесах	27
І. Жилінкова	
Правове регулювання Інтернет-відносин	30
Л. М. Зілковська	
Усиновлення повнолітніх — за і проти	32

В. В. Иванов	
Методология современной юридической науки: состояние, проблемы и перспективы	34
І. С. Канзафарова	
Відповідальність учасників економічного обороту в умовах трансформації ринкових відносин в Україні	40
Т. А. Ковдий	
Некоторые аспекты правового положения некоммерческих (непредпринимательских) юридических лиц	43
А. М. Комаренко, М. А. Гора	
Трудовое право в умовах трансформації ринкових відносин в Україні	47
Л. О. Корчевна	
Нове в праворозумінні	52
Н. М. Крестовська	
Соціально-правовий захист дітей-сиріт в умовах ринкової економіки	54
З. В. Кузнецова	
Понятие и виды недобросовестной рекламы	58
І. М. Кучеренко	
Шляхи подолання суперечностей між Цивільним та Господарським кодексами у визначенні організаційних форм підприємницьких юридичних осіб	61
В. М. Масін	
Правові проблеми фермерської кооперації в Україні	64
А. И. Миколенко	
Проблемы классификации отраслей права	67
С. П. Петрик	
Изучение опыта становления экологического аудирования США	70
С. П. Петрик, Я. О. Домбровський	
Вплив економічних та екологічних факторів на стан природно-заповідних зон (на матеріалах північно-західного Причорномор'я)	74

В. П. Плавич	
Правове регулювання економічних відносин та перспективи розвитку економічного законодавства сучасної України	79
О. П. Подцерковний	
Новели Господарського кодексу України	82
О. В. Прієшкіна	
Проблеми вдосконалення місцевого самоврядування як організаційно-правової форми вияву безпосередньої демократії в Україні	87
Р. С. Притченко	
Судова практика як джерело права	90
С. В. Ромашкін	
Правопізнання як проблема	93
О. М. Садовська	
Організаційно-правові та економічні проблеми вступу України до ЄС	95
О. С. Саїнчин	
Особливості розслідування вбивств, прихованих інсценівками	100
М. О. Саракуци	
Європейський вибір України та країн Центральної і Східної Європи у світлі трансформації ринкових відносин	102
А. Смітюх	
Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА як засіб надання національному судочинству міжнародного виміру	105
І. В. Спасибо-Фатєєва	
Окремі аспекти відносин корпоративного управління	108
Р. Стефанчук	
Право на здоров'я як особисте немайнове право	111
В. Н. Труба	
К понятію объекта гражданских прав в новом Гражданском кодексе Украины	115

В. В. Трутень	
Ідея нової пандектистики	118
В. Г. Тищенко	
Актуальні проблеми практики застосування іноземного права в міжнародному комерційному арбітражі	125
Г. Г. Харченко	
Правовий аналіз положень законодавства про довірчі товариства в контексті цивільно-правової реформи в Україні	128
П. Г. Харченко	
Конкуренція — серцевина ринкової економіки	131
В. М. Черниш	
Про проблеми нового законодавства України про нотаріат	135
Ю. В. Яковлев	
Новое законодательство Украины о прекращении коммандитного общества	138
В. Л. Яроцький	
До питання про момент виникнення права власності на акції	143

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Д. В. Бердников	
Тези доповіді “Застосування механізмів венчурного фінансування в економіці України”	146
Е. Н. Головченко	
Подходы к разработке концепции экономической безопасности Украины в рамках системы национальной безопасности	149
О. Л. Гура	
Методологія складання фінансового плану у бізнес-плануванні	153
Д. В. Завадська	
Проблеми аналізу фінансово-економічної діяльності комерційних банків України	156

М. А. Засць, О. В. Захарченко, В. А. Ісайко	
Шляхи реструктуризації фінансово-кредитних установ в умовах трансформації економіки	158
В. Л. Іванов	
Обеспечение устойчивого функционирования современных предприятий на основе концепции их реструктуризации	162
Н. Н. Корсикова, Т. Г. Иванова, Д. В. Ноур	
Стратегические резервы конкурентоспособности продукции на предприятии	166
С. А. Костромин, Е. Н. Масленников, М. А. Акулюшина	
Модель процесса финансирования инвестиционного проекта	170
Е. А. Кравченко	174
Совершенствование государственного управления рыночной экономикой посредством реформирования системы налогообложения	174
Э. А. Кузнецов	
Некоторые проблемы корпоративной природы менеджмента	178
Т. С. Кузьмина, Л. А. Семко	
Экономические интересы в инновационной сфере	180
О. В. Лучина	
Прогнозування курсів акцій за умов перехідної економіки	183
В. М. Лысюк, Ю. В. Варава, Л. М. Белаковский	
Роль новых интегрированных структур в трансформации экономики Украины	186
О. Є. Мазур	
Підвищення ефективності впровадження нововведень на малих підприємствах	190
І. І. Макаренко	
Основні особливості формування європейської регіональної політики	193

<i>І. Г. Пуленко</i>	
Трудові чинники підвищення ефективності використання основного капіталу на ВАТ “Одеський коровай”	197
<i>Н. Д. Свиридова</i>	
Пути совершенствования законодательной базы для инвестиционной политики региона	199
<i>В. В. Семенов, В. В. Семенов, Ю. В. Захарченко</i>	
Управление экономической состоятельностью предприятия	203
<i>С. В. Филиппова, К. В. Ковтуненко, Ю. В. Шумлянський</i>	
Трансформація управління підприємницькою ланкою промисловості як виробничою системою	206
<i>О. І. Яшкіна</i>	
Прогнозування соціально-економічних показників по коротких рядах динаміки	210

Матеріали міжнародної науково-практичної конференції
М 341 “Трансформація ринкових відносин в Україні: організаційно-правові та економічні проблеми”. Одеса, 15 травня 2003 р. — Одеса: Астропринт, 2003. — 220 с.

Укр. і рос. мовами.

ISBN 966-549-870-3.

0604000000—053
М —————
549—2003

Без оголош.

ББК 65.5я431

УДК 338.242.2(063)

Наукове видання

Матеріали
міжнародної науково-практичної конференції
“ТРАНСФОРМАЦІЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ:
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ТА ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ”

Одеса, 15 травня 2003 р.

Українською і російською мовами

Зав. редакцією *Т. М. Забанова*
Технічний редактор *М. М. Бушин*

Здано у виробництво 14.04.2003. Підписано до друку 05.05.2003. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура “SchoolBook”. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 12,79. Тираж 300 прим. Зам. № 249.

Видавництво і друкарня “Астропринт”
(Свідоцтво ДК № 132 від 28.07.2000 р.)
65026, м. Одеса, вул. Преображенська, 24.
Тел.: (0482) 26-98-82, 26-96-82, 37-14-25.
www.astroprint.odessa.ua

